

## ЗНАЧЕНИЕ РЫНКА ЗЕМЕЛЬНОЙ ИПОТЕКИ В УСЛОВИЯХ АГРАРНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО РЕГИОНА

Козлова Е.С. – студент гр. 8Мбм-51, Ганжа С.В. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Ни для кого не секрет, что Алтайский край является крупнейшим аграрным регионом России, динамичное развитие территории которого во многом обусловлено его природным, экономическим и интеллектуальным потенциалом. Анализ степени участия каждого субъекта РФ в обеспечении политики продовольственной безопасности, позволяет выделить аграрно-ориентированные территории, которые характеризуются значительным вкладом сельского хозяйства в формирование валового регионального продукта, а также наличием земельных, трудовых ресурсов и высокодиверсифицированного агропромышленного производства.

К числу таких территорий можно смело отнести Алтайский край, который вносит ощутимый вклад в продовольственную корзину государства (таблица 1). Несмотря на то, что наш регион пока занимает только 6 строчку рейтинга (по уровню животноводства), при производстве сельскохозяйственной продукции в крае уже задействовано порядка 70 % территории с удельным весом в валовом региональном продукте более 16 % [4].

Таблица 1 – Рейтинг субъектов по удельному весу отраслей животноводства, растениеводства и сельского хозяйства в валовой продукции Российской Федерации (в текущих ценах) в 2014 году [4]

Место в рейтинге	Субъект РФ	Удельный вес регионов в стоимости валовой продукции Российской Федерации, %		
		животно-водства	растениеводства	сельского хозяйства
1	Белгородская область	6,3	3,1	4,8
2	Республика Татарстан	4,6	4,5	4,6
3	Краснодарский край	4,4	10,2	7,1
4	Республика Башкортостан	3,7	2,4	3,1
5	Ростовская область	3,6	5,5	4,5
6	Алтайский край	2,9	2,5	2,8
7	Воронежская область	2,7	3,5	3,1
8	Саратовская область	2,6	2,6	2,6
9	Московская область	2,2	2,6	2,4
10	Ставропольский край	2,2	4,4	3,2

Выделение аграрных регионов представляется особенно актуальным в современных условиях, когда Указом Президента РФ от 6 августа 2014 г. вводился полный запрет или ограничение на ввоз на территорию нашей страны отдельных видов сельскохозяйственной продукции [4]. Поэтому основная задача государства в области укрепления политики импортозамещения и поддержки отечественных производителей сельскохозяйственной продукции состоит в разработке такого комплекса мероприятий, который бы способствовал увеличению предложения продовольственных товаров на всех местных рынках.

Существуя в условиях финансовой нестабильности в связи с сезонным характером производимой продукции, а также в силу высокого морального и физического износа основных фондов не все сельхозпроизводители могут позволить себе прямые инвестиции за счет собственных средств. Поэтому основным фактором притока инвестиций в сельское хозяйство становятся кредитные ресурсы. Но если в советской экономике сельхозтоваропроизводители кредитовались практически на бесплатной основе, то с

переходом российской экономики на рыночные «рельсы» положение дел в этой отрасли серьезно изменилось.

К числу главных причин, затрудняющих доступ производителей сельскохозяйственной продукции к кредитным ресурсам банка в долгосрочной перспективе, относится отсутствие в России механизмов долгосрочного внебюджетного инвестиционного кредитования, а также залогового имущества, которое служило бы гарантом возврата заемных средств. Поэтому, основная идея автора данной статьи состояла в обосновании необходимости создания в России системы земельно-ипотечного кредитования под залог земельных участков сельскохозяйственного назначения и выделении основных факторов, препятствующих ускоренному запуску этого процесса.

Актуальность выбранной темы исследования определяется тем, что система земельно-ипотечного кредитования является одним из самых проверенных в мировой практике способов рефинансирования реальной экономики, а земля, по сравнению с другими видами залогового имущества, является наиболее надежным средством обеспечения возвратности кредита. Преимущества земельных участков заключаются в способности создавать прибавочную стоимость через тенденции повышения стоимости самого земельного участка, в постоянстве их местоположения. Кроме того, каждый конкретный земельный участок, будучи обремененный ипотекой, остается во владении и пользовании залогодателя [2].

Однако имеющийся высокий потенциал ипотечного кредитования, который мог бы быть использован для финансирования агропромышленного комплекса, все еще остается незадействованным, и вызвано это, в первую очередь, отсутствием на рынке недвижимости земельных участков на праве собственности. По состоянию на конец июня 2014 г. только 7 % земельных участков были отнесены в собственность россиян, 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 муниципальных органов власти приходилось 92 % земельных наделов, что равнозначно площади в 1,6 миллиардов гектаров [3].

Столь высокий процент земельной собственности, сложившийся в пользу государственных учреждений, отчасти, объясняется тем обстоятельством, что система предоставления гражданам земельных участков на правах пожизненного наследуемого владения осталась в советском прошлом. С принятием в «новой» России Земельного кодекса, граждане утратили возможность столь легкого заполучения земельных наделов на основании этих вещных прав. Но данное нововведение не распространилось на само государство.

Решение данной проблемы возможно путем принудительного изъятия тех земельных участков, которые «мертвым грузом» лежат в собственности госучреждений. Первые результаты в решении этой проблемы уже есть: правительство разработало критерии отнесения земельных участков к категории «неиспользуемых» и изменило порядок их безоговорочного изъятия. Если раньше право бессрочного пользования землей могло быть прекращено только на основании решения суда, то после внесения изменений в ст. 54 Земельного Кодекса РФ, земли, находящиеся в собственности государственного или муниципального учреждений, могут быть конфискованы в административном порядке по решению соответствующего гос-муниципального органа [1].

Анализ Концепции системы земельно-ипотечного кредитования РФ, содержащей четкую последовательность этапов, необходимых для «возведения» института ипотеки под залог земель сельскохозяйственного назначения, позволяет судить о том, что наша страна пошла по пути создания двухуровневой открытой модели, «корни» которой берут свое начало и развитие в США. В то время как в США работа двухуровневой модели была обеспечена сразу тремя основными операторами с государственным участием (Fannie Mae, Freddie Mac и Jinnie May), то в РФ единственным оператором системы был выбран банк со 100 % участием государства – ОАО «Россельхозбанк» – с целью осуществления пилотных проектов земельно-ипотечного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей,

способствуя формированию организационной и методологической основы функционирования системы [2].

И уже начиная с 2006 по 2013 год включительно, Алтайским филиалом ОАО «Россельхозбанк» было выдано 176 кредитов на общую сумму 2,7 млрд. рублей, при этом площадь заложенных участков составила 118,3 тыс. га. [2].

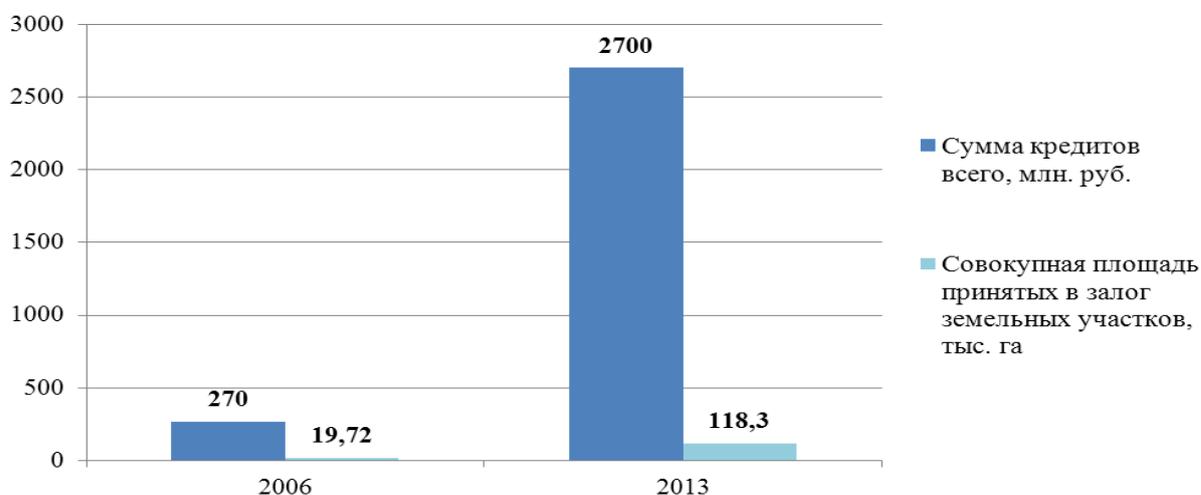


Рисунок 1 – Сравнительная динамика объемов выданных ипотечных кредитов под залог земельных участков с/х назначения Алтайским РФ ОАО «Россельхозбанк» в 2006 и 2013 гг.

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 специализированного оператора земельно-ипотечной системы.

Безусловно, это не все проблемы, которые сегодня препятствуют полноценному развитию рынка земельно-ипотечного кредитования в России. К числу других сдерживающих факторов относится: отсутствие механизмов страхования ответственности и страхования земель от ухудшения или потери их плодородия вследствие форс-мажорных обстоятельств или техногенных причин, а также комплекс других нерешенных в данной области задач [2]. Но следует понимать, что прекрасно представленные схемы и проекты по внедрению системы земельно-ипотечного кредитования в российские реалии могут так и остаться на бумаге, если за всем этим не будет стоять четко проработанной законодательной базы.

Таким образом, текущее состояние рынка ипотечного кредитования под залог земельных участков сельскохозяйственного назначения 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 использованных источников:

1. «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 05.10.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.10.2015) // Правовая система КонсультантПлюс [электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_33773/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773/). – Загл. с экрана

2. 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

3. Гектар родной земли – каждому россиянину? // Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России [электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.akkor.ru/statya/543-gektar-rodnoy-zemli-kazhdomu-rossiyaninu.html>

4. Коршунов, Л. В. Роль аграрно ориентированных территорий в формировании продовольственной безопасности РФ // Экономика региона. – 2014. – № 4. – с. 215-226

## ОБЗОР ВИДОВ МОШЕННИЧЕСТВА В СТРАХОВОЙ СФЕРЕ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМИ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Соснина Ж.И. - студент гр. ЭБ-46, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент

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

На сегодняшний день одной из наиболее актуальных и обсуждаемых тем среди специалистов российского страхового рынка является проблема мошенничества в сфере страхования. Интенсивно развивающийся рынок страхования дает, к сожалению, благоприятную почву для совершения различных преступлений. Страховщики обеспокоены увеличением числа случаев страхового мошенничества. Проблемы мошенничества в сфере страхования, методы его выявления и борьбы являются сегодня одними из самых обсуждаемых среди страхового сообщества.

Под страховым мошенничеством следует понимать противоправные действия, совершаемые субъектами, заключившими договор страхования. Все существующие виды страхового мошенничества не имеют обоснованных оправданий. Разного рода нарушения направлены на сокрытие путём обмана суммы страхового возмещения, а также умышленное сокрытие информации, которую должен предоставить клиент страховой компании или же страховой агент, в момент заключения с клиентом страхового договора.

Виды страховых мошенничеств подразделяют на направленные против страховщика и против страхователя.

Первые делятся на внутрифирменные преступления, субъектами которых являются сотрудники страховой компании, и внешние преступления: их субъектами выступают страхователи и страховые посредники.

Преступления направленные против страхователя могут совершаться как в сфере реальной страховой деятельности (в данном случае субъектами преступлений являются работники страховых компаний и страховые посредники), так и в сфере фиктивной страховой деятельности (субъекты-создатели и участники фиктивной страховой компании). Для каждого субъекта характерны определенные виды преступлений, причем круг этих преступлений весьма широк: злоупотребление полномочиями (ст. 201 УК РФ); мошенничество (ст. 159 УК РФ); незаконное предпринимательство (ст. 171 УК РФ); коммерческий подкуп (ст. 204 УК РФ); дача взятки (ст. 291 УК РФ) и др [1].

Обратимся к статистике, предоставленной Судебным департаментом Российской Федерации за первое полугодие 2015 года (Рис.1).

### Мошенничество в сфере страхования за I полугодие 2015 года

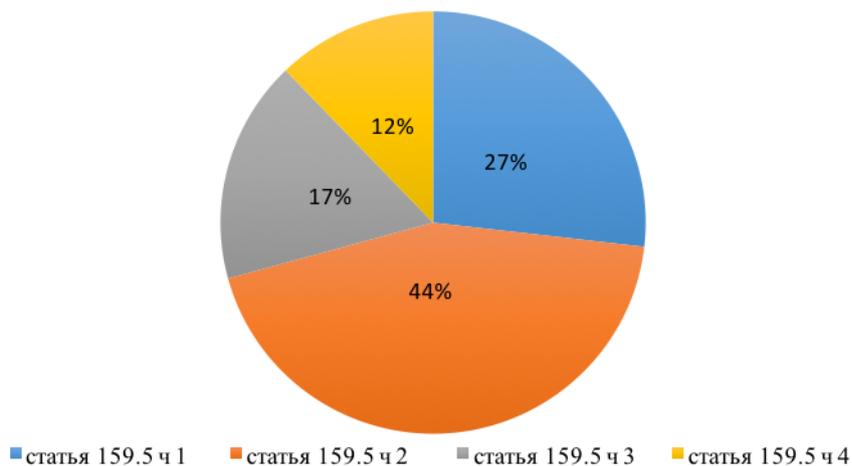


Рисунок 1 - Статистика мошенничества в сфере страхования за I полугодие 2015 года

Из данной диаграммы можно сделать вывод, что наибольшее количество преступлений (36 случаев) было совершено группой лиц по предварительному сговору, а равно с причинением значительно ущерба гражданину.

14 случаев мошенничества в сфере страхования было совершено лицом с использованием своего служебного положения, а равно в крупном размере.

Самые малочисленные случаи мошенничества (10 случаев) были совершены одним лицом, либо в незначительном размере.

Всего за рассматриваемый период было совершено 82 случая мошенничества в сфере страхования. Я считаю, что для шести месяцев эта цифра является большой.

Ежегодно российские страховщики теряют до 15 млрд. руб. из-за недобросовестности клиентов и сотрудников. Наиболее часто мошеннические действия совершаются с такими объектами страхования, как транспортные средства, различное имущество предприятий и граждан, жизнь и здоровье граждан (Рис.2)

### Криминализация страхового российского рынка за 2015 год



Рисунок 2 - Анализ криминализации страхового российского рынка за 2015 год

Во многих случаях для совершения преступных действий клиент предоставляет ложную информацию, страховым агентом устанавливается завышенная стоимость страхуемого имущества. Не исключены случаи, когда страховой агент не в курсе планов клиента. Мошенниками он попросту вводится в заблуждение. Для искусственного увеличения суммы страхования того или иного объекта, клиент может дополнительно предоставить чужие ценности, выдаваемые за собственные.

К классическим вариантам обмана также можно отнести одновременное заключение договора страхования в двух аналогичных компаниях. Через короткий промежуток времени, от клиента поступает заявление о возмещении убытков по страховому случаю, требующее немедленного исполнения. Этот вид мошенничества чаще всего распространён в ситуациях страхования автотранспорта, а также в момент страхования операций по перевозкам грузов.

Говоря о страховом мошенничестве со стороны страховых компаний, прежде всего, необходимо выделить такой вид преступлений, как мошеннические действия, направленные на изменение финансовых показателей организации с целью достижения необходимых размеров уставного капитала.

В соответствии с п. 4 ст. 25 Закона «Об организации страхового дела в РФ» страховщики обязаны соблюдать установленные требования финансовой устойчивости в части формирования страховых резервов, состава и структуры активов, принимаемых для покрытия страховых резервов, квот на перестрахование, нормативного соотношения собственных средств страховщика и принятых обязательств, состава и структуры активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика, а также выдачи банковских гарантий.

Разработка эффективной стратегии борьбы с мошенничеством – одна из несущих задач, стоящих сегодня перед страховыми компаниями. Первым шагом на пути ее решения является выработка действенных методов выявления мошенничества. Здесь на помощь страховщикам приходят современные информационные технологии. Специализированная IT-система не только поможет своевременно выявить незаконные схемы, но и предоставит специалистам служб безопасности всю информацию, необходимую для расследования и доказательства факта мошенничества. Так, при обнаружении подозрительного случая, система обозначит причины «срабатывания», выдаст полную информацию по страховому случаю, договору страхования, покажет аналогичные случаи в прошлом и даже сможет предложить пошаговый план расследования события [2].

В настоящее время страховые компании активно используют программное обеспечение и статистический анализ для выявления страхового мошенничества. Для того чтобы предоставить страховщикам возможность усовершенствовать свои методы по борьбе с мошенничеством, создаются различные комплексные технологии (например, Pitney Bowes Software), позволяющие точно определить и оценить характер мошенничества при первом уведомлении о понесенном ущербе, которые работают в режиме почти реального времени [3].

Во всем мире, в том числе и в России, страховые компании постоянно сталкиваются с необходимостью внедрения новых продуктов и услуг для своих клиентов, с одной стороны, и оперативного реагирования на предложения конкурентов, с другой, чтобы удерживать и увеличивать свою собственную долю на рынке.

Большие объемы информации, высокие требования к точности и достоверности, необходимость эффективного анализа финансового состояния клиентуры и фирмы — вот основные причины, предопределяющие стремительный рост современных информационных технологий в сфере страхования. Сейчас активно развивается онлайн-страхование – это заказ страхового полиса непосредственно через сайт страховой компании либо компании-посредника, при котором осуществляется выбор страхового продукта, расчет тарифа и страховой суммы, оплата, организация осмотра имущества и доставка полиса. Данное страхование позволяет бороться с различными видами мошенничества в данной сфере.

В России каждая страховая организация придумывает свои способы противодействия мошенничеству. Большинство страховщиков создали собственные службы безопасности. В рамках закона об ОСАГО существует единая база данных «Спектр», в которую поступают данные о страховых случаях от 72 страховых компаний. Эта база позволяет оперативно в режиме реального времени проверять сомнительные случаи и не допускать повторного получения возмещения по одному и тому же страховому событию у разных страховых компаний.

Основной же информационной проблемой российского страхового бизнеса в плане противодействия страховому мошенничеству является отсутствие общего ресурса, посредством которого они могли бы обмениваться информацией по мошенничеству, практикуемые же сегодня тематические рассылки между сотрудниками безопасности страховых компаний не всегда эффективны. К сожалению, страховое мошенничество сегодня в России стало самым массовым видом правонарушений, который обществом не воспринимается как преступление.

#### Список использованной литературы

1. Поправки к проекту федерального закона № 191229-6 “О внесении изменений в Закон РФ “Об организации страхового дела в Российской Федерации”. – 2013 г.
2. Профессиональный журнал: Технологии страхового рынка. М.: «АБТ групп». –2015. - 178 с.
3. Новиков И. Страховщики игнорируют мобильные технологии. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL:<http://www.cnews.ru>
4. Корсунский Д.М. Мошенничество в сфере страхования. Страховое дело. –2013. - С. 47 - 49.

### ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ МИГРАЦИОННОЙ УБЫЛИ НАСЕЛЕНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Масалев И.А. – студент гр. Эк-32; Щербакова Н.В. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Для большинства регионов Российской Федерации характерно такое явление как миграционная убыль населения. Алтайский край не исключение (он занял второе место по миграционным процессам в Сибири за первое полугодье 2015 года): в 2013 году миграционное сальдо было отрицательно и составило примерно 6500 человек [1], то есть 6500 человек убыли из края безвозмездно, среди них 87% в другие регионы страны, а 17% в другие страны.

Убыль потенциальных трудовых ресурсов для региона негативно сказывается как на демографической ситуации, так и на его экономическом состоянии, в частности на рынке трудовых ресурсов.

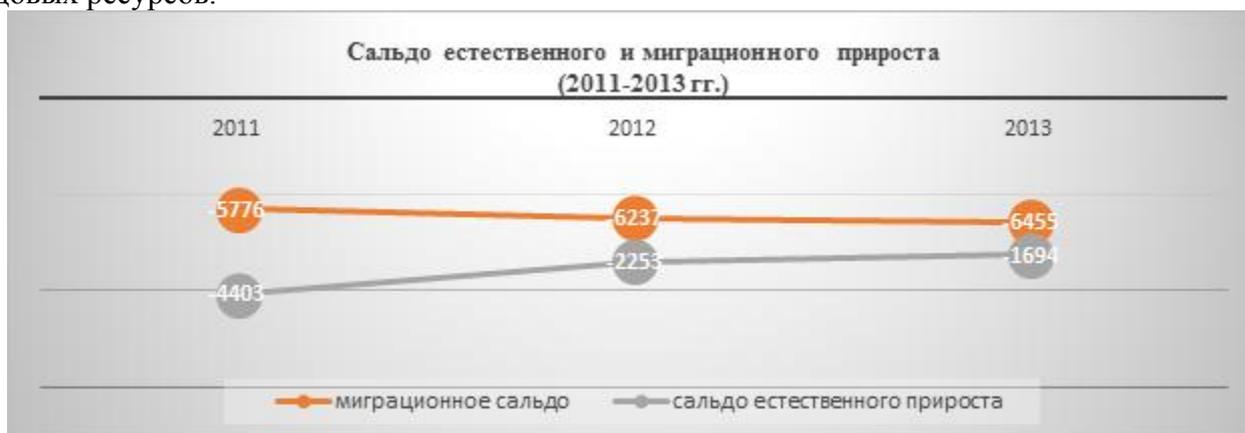


Рисунок 1 - Сальдо естественного и миграционного прироста

В среднем с 2011 года ежегодно количество населения в трудоспособном возрасте уменьшается на 1,03%, а количество населения выше и ниже трудоспособного возраста увеличивается в среднем на 0,6% и 0,43% соответственно [2]. Согласно прогнозам Алтайкрайстата, доля трудоспособного населения будет снижаться вплоть до 2022 года, когда оно будет составлять примерно 50%, при ежегодном отрицательном темпе прироста

1,4%. Доля населения в возрасте выше трудоспособного будет превышать долю населения находящегося ниже трудоспособного возраста на 40% [3] - наблюдается старение трудовых кадров.

Экономика края испытывает негативное влияние от убыли трудоспособного населения: если в 2011 году темп роста ВРП на душу населения составил 10%, а в 2012 году 12%, то с наступлением экономического кризиса в 2013 году темп прироста составил 10%, в 2014 году всего на всего 1% [4]. Вполне вероятно именно в последние два года, возросшая потребность в трудовых ресурсах стала одной из причин сокращения темпа роста ВРП края.

С началом экономического кризиса в 2013 году потребность работодателей в работниках выросла на 19% [5]. Это повлияло как на показатели миграции, так и на показатели безработицы: в сравнении с первым кварталом 2013 года в аналогичном квартале 2014 года наметилась положительная тенденция по снижению миграционной убыли населения на 21%, а уровень безработицы в 2014 году составил 2%, что на 0,4% ниже, чем в предыдущем [6].

Миграция трудовых ресурсов с одной стороны позволяет восполнять недостаток представителей определенных видов профессий в одних регионах и с другой избавляться от представителей тех профессий, которые не востребованы в каком-либо регионе в силу различных причин. Миграция трудовых ресурсов может быть вызвана отсутствием свободных рабочих мест, подходящих вакансий, условиями труда, более высоким престижем места работы в том или ином регионе и уровнем жизни в данном регионе. Условно мы разделим все причины на социальные и экономические.



Рисунок 2 - Сравнение ИПЦ Алтайского края с наиболее привлекательными для миграции регионами (2014 год)

Для Алтайского края характерны высокие индексы цен на товары и услуги, сравнительно его более экономически развитых соседей [7]. При этом средняя и минимальная заработные платы в крае, по сравнению с Новосибирской областью, меньше на 23 и 30% соответственно, при этом стоимость потребительской корзины края отличаются от корзины области на 16% (данные 2014 года).



Рисунок 3 - Сравнение показателей заработной платы и прожиточного минимума Алтайского края с наиболее привлекательными для миграции регионами (2014 год)

Интересным фактом можно считать то, что стоимость потребительской корзины в Алтайском крае меньше, чем минимальная заработная плата [8]: при минимальном окладе работник не сможет обеспечивать данный уровень удовлетворения потребностей [9]. Минимальная и трудовая пенсия по Новосибирской области больше алтайской на 14% и 6% соответственно [10]. Стоимость квадратного метра жилья в Новосибирске на 7 тысяч (14%) дороже, чем в Барнауле.

Таким образом, из Алтайского края уезжают в основном те, кто имеет достаточный уровень образования и навыки, позволяющие ему устроиться на работу в том или ином регионе – происходит не только утечка трудовых ресурсов, но и «утечка умов». К главным ее причинам можно отнести сравнительно низкая заработная плата, пенсия и высокий индекс цен, а, так же, недостаточный уровень информированности населения о трудоустройстве, о востребованности в кадрах той или иной профессии. Для столицы края, города Барнаула, данная проблема наиболее актуальна, во-первых: так как в его ВУЗах и профессиональных училищах обучается основная масса будущих профессиональных кадров края; и во-вторых: именно через Барнаул проходят основные миграционные потоки края в другие регионы. Возросшая потребность в кадрах с наступлением кризиса, показала, что необходимо приложить должные усилия для удержания трудовых ресурсов, главным образом путем повышения зарплат и пенсий или понижения ИПЦ. В противном случае, их дальнейшее сокращение приведет к серьезным демографическим и экономическим проблемам, пока же за счет возможных трудовых мигрантов была эффективно снижена безработица, как в крае, так и в Барнауле в частности, причем до одного из самых низких уровней по Сибири (0,35% в 2014 году) - это говорит о том, что по возможности молодые специалисты, выпускники вузов, профессиональные кадры различного уровня квалификации и т.п. хотят остаться и работать в крае.

#### Список литературы

1. Миграционные процессы в Алтайском крае (краткие итоги) в январе – марте 2013 года – режим доступа <http://akstat.gks.ru/>
2. Алтайкрайстат [электронный ресурс] – режим доступа <http://akstat.gks.ru/>
3. Прогноз до 2030 года: Численность населения по отдельным возрастным группам [электронный ресурс] – режим доступа <http://akstat.gks.ru/>
4. Официальный сайт Алтайского края [электронный ресурс] – режим доступа <http://www.altairegion22.ru/>
5. Информационный портал Алтайского края по труду и занятости населения [электронный ресурс] – режим доступа <http://trud22.ru/>
6. Миграционные процессы в Алтайском крае (краткие итоги) в январе - июле 2014 года – режим доступа <http://akstat.gks.ru/>

7. Мировой Атлас Данных: мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги [электронный ресурс] – режим доступа <http://knoema.ru/atlas>
8. Заработная плата в РФ 2014-2015 годы - [электронный ресурс] – режим доступа [sezarplati.ru](http://sezarplati.ru)
9. Прожиточный минимум в РФ на 2014-2015 годы [электронный ресурс] – режим доступа [sezarplati.ru](http://sezarplati.ru)
10. Пенсии в регионах РФ в 2014 год - [электронный ресурс] – режим доступа [sezarplati.ru](http://sezarplati.ru)

## РАЗВИТИЕ РЫНКА НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Исакова Ю.С. – студент гр. 8Мбм-41, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент

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

Одной из основ функционирования отечественной пенсионной системы является институт негосударственных пенсионных фондов, участвующий в решении блока социальных задач в рамках обязательного пенсионного страхования (ОПС) и негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) [1]. Данные фонды призваны выполнять две основные функции – мобилизационную, проявляющуюся в аккумулировании финансовых ресурсов населения в целях обеспечения социальной защищенности граждан при наступлении нетрудоспособности, и инвестиционную функцию, заключающуюся в предоставлении данных ресурсов финансовым и нефинансовым организациям.

Центральным Банком РФ в рамках сферы деятельности НПФ за последние три года предпринят ряд мер, направленных на повышение прозрачности и надежности функционирования данных институтов. Все фонды, имеющие лицензию по ОПС, до начала 2016 г. прошли процедуру акционирования и вступили в систему гарантирования пенсионных накоплений на базе Агентства по страхованию вкладов. В ходе текущей реформы были повышены требования к минимальному объему собственных средств фондов со 100 до 150 млн. руб. и введены требования к объему уставного капитала в размере 120 млн. руб. Формирование соответствующей нормативно-правовой базы функционирования НПФ и повышение регулятивных требований к их деятельности активизировало процесс сокращения общего числа фондов. По состоянию на январь 2015 г. в системе пенсионного обеспечения функционировали 120 негосударственных пенсионных фондов против 165 в январе 2010 г. [2].

В результате пенсионной реформы 2013-2015 гг. увеличилась концентрация пенсионных накоплений, приходящихся на десятку лидеров: на топ-10 НПФ приходится около 70 % пенсионных накоплений, а на топ-30 – около 93 %. В ближайшие несколько лет в связи с ужесточением требований к прозрачности деятельности НПФ, ожидается дальнейшее снижение количества фондов и продолжение консолидации пенсионного капитала, так как для осуществления долгосрочных инвестиций и диверсификации рисков необходим значительный объем пенсионных накоплений.

Структура активов пенсионной системы РФ отражает законодательные требования по инвестированию средств в рамках системы обязательного пенсионного страхования. Первоочередная задача этих законодательных актов – гарантия выплаты пенсий и защита прав будущих пенсионеров. Здесь прослеживается необходимость не только сохранения номинальной стоимости денежных средств, но и получение доходности выше инфляции с приемлемым уровнем риска. В соответствии с предписанными нормами, разрешенными инструментами являются государственные и корпоративные облигации, акции, банковские депозиты, ипотечные ценные бумаги, векселя, паи закрытых ПИФов [3]. Одним из наиболее популярных инструментов являются корпоративные облигации, доля вложений в которые составляет около 40 % [4]. Облигации представляются интерес для фондов с позиции их

надежности относительно других инструментов, который позволяет получить доходность несколько выше, чем по государственным ценным бумагам. Кроме того облигации позволяют минимизировать риски инвестиций от девальвации национальной валюты, что достигается за счет введения купонных выплат с плавающей процентной ставкой. Такой инструмент, как банковский депозит, тоже привлекателен для НПФ с позиций надежности, предсказуемости и возможности обеспечивать положительную доходность на коротком периоде времени. Еще одной причиной данного предпочтения является законодательно установленные выгодные условия размещения пенсионных накоплений в банках, а именно: в случае досрочного расторжения договора проценты по пенсионному депозиту выплачиваются в полном объеме. Среди прочих инструментов постепенно растет удельный вес вложений в ранее непривлекательный класс активов – ипотечные ценные бумаги, доля которых превысила 7 % от совокупного портфеля. Доля вложений в акции последние годы невысока и составляет 6-7 %. Тенденция сокращения веса данного актива в инвестиционном портфеле НПФ стала проявляться с 2008 г. (в 2007 г. – 27 %, в 2008 г. – 11 %) как реакция на волатильность финансового рынка [4].

Со времени активного функционирования НПФ общее число их клиентов превысило 28,5 млн. человек, что составляет 35 % от всего количества застрахованных лиц, имеющих накопительные пенсионные счета. В целом за период реализации накопительного компонента в пенсионной системе аккумулировано свыше 3,5 млрд. руб., из них около 1,7 трлн. руб. находится в НПФ. Оставшиеся 1,9 млрд. руб. размещаются Внешэкономбанком, и около 40 млрд. руб. инвестируют частные УК.

Стоит отметить, что накопительная система пенсионного обеспечения принципиально отличается от распределительной, так как она основана на индивидуальном подходе и личной ответственности каждого гражданина за формирование своих пенсионных прав. В такой ситуации развитие накопительного компонента является важной государственной задачей. Основными преимуществами накопительного метода финансирования пенсии являются:

- 1) независимость пенсионных систем от демографической ситуации и конъюнктурных цен на сырьевые товары, что особенно важно учитывать в российских реалиях;
- 2) развитие конкуренции между НПФ в условиях предоставления гражданам свободы выбора;
- 3) обеспечение справедливой дифференциации размеров пенсий в зависимости от размеров заработной платы и эффективности использования капитализируемых накоплений;
- 4) укрупнение величины финансовых ресурсов, аккумулированных в системе НПФ, что при соответствующей государственной политике приведет к увеличению инвестиций в экономику через трансформацию пенсионных сбережений населения в «длинные» деньги.

Несмотря на динамичное развитие рынка НПФ, стремление органов власти обеспечить стабильность работы пенсионного механизма неизменно сталкивается с рядом ограничений, препятствующих полноценному функционированию накопительного компонента:

- 1) в последние три года накопительная часть трудовой пенсии стала рассматриваться Правительством как удобный источник средств для решения текущих бюджетных задач, а именно как возможность покрытия дефицита ПФР в силу необходимости осуществления выплат текущим пенсионерам. Создававшийся по примеру развитых стран, накопительный компонент был призван отвечать демографическим вызовам и привлекать внимание граждан к частичному решению проблемы собственного обеспечения в старости, сокращая нагрузку на бюджет. Однако проблема старения населения, наличие обязательств у государства в плане ежегодной индексации пенсионных выплат, относительно низкая доходность инвестирования средств государственной управляющей компанией, едва покрывающей уровень инфляции, привели к опыту периодического запрета на размещение пенсионных накоплений в негосударственных пенсионных фондах. Нестабильность пенсионного законодательства по причине затянувшейся реализации пенсионной реформы приводят к подрыву доверия населения к политике государства и системе НПФ в частности. Поэтому в

краткосрочной перспективе необходимо завершить дискуссию о статусе обязательного накопительного компонента, утвердив незыблемость права граждан участвовать в самостоятельном обеспечении своей старости;

2) прекращение возможности выбора для застрахованных лиц, родившихся в 1967 г. и позднее, собственного варианта пенсионного обеспечения (либо формировать только страховую пенсию, либо формировать страховую и накопительную пенсию одновременно). Это существенно сокращает активы НПФ как минимум на величину поступивших вследствие утверждения этого решения средств в ПФР (около 270 млрд. руб. в 2015 г.) и их возможность инвестировать средства в долгосрочные проекты;

3) существующие жесткие ограничения состава и структуры пенсионных накоплений в НПФ искусственно ограничивают свободу маневра при распределении активов и сдерживают долгосрочные инвестиции, что негативно отражается на экономическом росте. В результате у управляющих пенсионными средствами компаний возникают краткосрочные горизонты планирования. Высокие требования предъявляются к рейтингу долгосрочной кредитоспособности кредитных организаций, в которых могут быть размещены пенсионные накопления в форме депозитов: он должен быть не ниже «BBB+» по классификации Standard & Poor's и не ниже «Aaa1» по классификации Moody's. Если говорить о ценных бумагах, то акции должны быть включены в котировальный список высшего уровня, а облигации должны быть допущены к организованным торгам и одновременно соответствовать хотя бы одному из дополнительных требований (включение хотя бы в один котировальный список высшего уровня, наличие рейтинга долгосрочной кредитоспособности по обязательствам не ниже уровня «BB-» по классификации Standard & Poor's, наличие государственной гарантии Российской Федерации или гарантии Внешэкономбанка по исполнению обязательств по выплате номинальной стоимости облигаций). Очевидно, что при таких жестких требованиях доступ к финансированию инвестиций за счет средств НПФ могут получить только крупнейшие российские предприятия, непрерывно получающие средства из разных источников;

4) зависимость системы вознаграждения НПФ в размере 15 % от доходов инвестирования. При фиксированном размере ряда расходов (заработная плата, аренда) создаются повышенные риски для фондов. В силу таких условий инвестиционная стратегия НПФ преимущественно строится на получении минимального гарантированного дохода за счет инвестиций в краткосрочные инструменты;

5) необходимость создания государственных гарантий в случае банкротства НПФ или в результате его убыточной деятельности. В настоящее время в решении данного вопроса сделаны существенные шаги – создана двухуровневая система гарантирования пенсионных накоплений. НПФ одновременно обязаны формировать внутренние гарантийные фонды, в которые отчисляется до 0,5 % портфеля накоплений, и совершать отчисления в общий фонд гарантирования накоплений под управлением Агентства по страхованию вкладов (размер отчислений составляет 0,0125 % от портфеля). По решению Банка России ставка может быть увеличена до 0,05 %. По принятому закону гарантийным случаем будет считаться ситуация, когда при выходе на пенсию у человека на счете окажется меньше денег, чем сумма накопительных пенсионных платежей, уплаченных работодателем.

Зарубежный опыт показывает, что пенсионные накопления могут выступать источниками прямых инвестиций, то есть решать проблемы модернизации производства и развития инфраструктуры. Россия при планомерном устранении органами власти выявленных ограничений в пенсионной системе имеет возможность войти в число наиболее развитых стран в среднесрочной перспективе.

#### Список использованной литературы

1. О негосударственных пенсионных фондах [Текст]: федеральный закон от 07.05.1998 г. № 75-ФЗ: [ред. от 30.12.2015] // Собрание законодательства РФ. – 1998. № 19. – Ст. 2071.

2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора // Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Электр. текст. дан. – М., 2000-2016. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtlId=nadzor>. – Загл. с экрана.

3. Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации [Текст]: федеральный закон от 24.06.2002 г. № 111-ФЗ: [ред. от 30.12.2015] // Собрание законодательства РФ. – 2002. № 30. – Ст. 3028.

4. Отрасль НПФ: влияние пенсионной реформы 2013-2015 гг. // Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Электр. текст. дан. – М., 2015. – Режим доступа: [http://raexpert.ru/researches/npf/npf\\_rf\\_2015/part2/](http://raexpert.ru/researches/npf/npf_rf_2015/part2/). – Загл. с экрана.

## СОВРЕМЕННАЯ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА В ОСАГО, КАСКО, СТРАХОВАНИИ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Тимашова А.А. – студент гр. ЭБ-46, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Несмотря на стремительное развитие и рост количества договоров страхования, на рынке страхования довольно много проблем. Одной из важнейших проблем является навязывание дополнительных страховых услуг при покупке полюсов ОСАГО.

За последний год в России зафиксировано более 1.2 тысяч жалоб на страховщиков, треть из них касались ОСАГО и КАСКО. В основном все жалобы касались относительно ОСАГО, но были случаи и в страховании по КАСКО.

Рассмотрим судебный случай ОСАГО, произошедший в 2014 году, в котором Суд в очередной раз продемонстрировал, что самая надежная противоугонная система – это полис каско.

Как уже было сказано ранее, большинство страховых жалоб касаются ОСАГО. Страховщики стали навязывать дополнительные страховые услуги и отказывать в приобретении нового или продлении старого договора страхования.

Страхователи, не имея другого выхода, вынуждены обращаться в суды, Роспотребнадзор, УФАС, а также в ФАС для того, чтобы компании обязали продавать и заключать договора страхования без дополнительных услуг.

Против многих страховых компаний были возбуждены дела по признакам нарушения п. 3 и 5 ч. 1 ст. 10 закона о защите конкуренции (навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора; экономически или технологически не обоснованные отказ либо уклонение от заключения договора с отдельными покупателями в случае наличия возможности производства или поставок соответствующего товара, а также в случае, если такой отказ или такое уклонение прямо не предусмотрены федеральными законами, нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации и т.п.).

Письменный отказ компаний от заключения договора может стать основанием для административных взысканий за нарушение прав потребителей.

Многие страхователи так и поступали, но в итоге страховщики не отвечали на письменные заявления и продолжали навязывать дополнительные услуги или отказывать в страховке ОСАГО, тем самым нарушая закон «О защите прав потребителей». 17 Статья 16 этого закона запрещает обуславливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных товаров (работ, услуг). Убытки, причиненные потребителю (страхователю) вследствие нарушения его права на свободный выбор товаров (работ, услуг), должны возмещаться продавцом (страховщиком) в полном объеме.

Чтобы как-то решить проблему навязывания дополнительных услуг и отказ в продаже ОСАГО, Центральный банк должен штрафовать страховщиков или, если после штрафов случаи повторяются, то лишать их лицензии.

Страховщики считают, что они не навязывают, а предлагают дополнительные услуги. Так как за последнее время убыточность рынка ОСАГО значительно возросла (как свидетельствуют данные РСА, оказавшиеся в распоряжении АСН, за год сборы по ОСАГО выросли на 12% – со 120,9 до 135,1 млрд р., а выплаты – на 26%, с 62,0 до 78,1 млрд р.), страховщики, таким образом, пытаются повысить свою рентабельность.

Многие страховщики из-за неопределённости в законодательстве и резкого повышения убыточности собираются сокращать бизнес ОСАГО. Суды определили, что если страховщик продаёт полисы по другим добровольным и обязательным видам страхования, то они должны обязательно продавать и полисы ОСАГО. Также страховые компании должны иметь в каждом регионе свой центр урегулирования убытков.

Страховщики всё больше отказывают в заключение договоров. Поэтому, чтобы снизить свою убыточность они закрывают свои филиалы в городах, тем самым лишая страхователей страховых выплат. Переезжая в другие удалённые населённые пункты, страховщики надеются на то, что страхователи, не видя другого выхода, будут покупать ОСАГО с дополнительными страховками, а они сами уменьшат свою убыточность.

Если страховщики и дальше будут отказывать в страховании, то страхователи откажутся от этого вида страхования, не говоря уже об остальных необязательных.

Государство много сил потратило на то, чтобы донести до людей мысль о полезности и нужности страхования ОСАГО. Страховщики своими действиями навевают на страхователей негативные мысли о страховании. Все потраченные силы государства окажутся напрасными.

Некоторые люди считают, что лучше было б, если 10 % в страховых компаниях были государственной долей, тогда страхователям будет проще взаимодействовать со страховщиками.

Подводя итог, можно добавить, если страховые компании станут частично государственными, то со временем люди начнут больше доверять страховщикам. А если ещё будет отлажена сама система страхования, внесены изменения в законы, то страхование в России поднимется на новый уровень. Но, для начала страховщикам и различным службам требуется разобраться с нынешними проблемами в современном страховании.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств".
2. "Положение о правилах обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (утв. Банком России 19.09.2014 N 431-П) (ред. от 24.05.2015) (Зарегистрировано в Минюсте России 01.10.2014 N 34204) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015).
3. Абрамов В. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств // Финансовая газета. Регион. вып. 2014. N 34, 35.
4. Богатов И. Каско против ОСАГО // ЭЖ-Юрист. 2013. N 39.
5. Громов А. Договор ОСАГО: качество страховых услуг // Финансовая газета. Регион. вып. 2014. N 30.
6. Комментарий к Федеральному закону "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (постатейный) / Под ред. А.Н. Ткача. М.: Юстицинформ, 2014.
7. Агентство страховых новостей [Электронный ресурс] – режим доступа к сайту.: <http://www.asn-news.ru/news/44685>

**ПРОБЛЕМЫ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ ГОРОДА БАРНАУЛА**  
 Балюкова М.А. – студент группы Эк-32, Щербакова Н.В. – к.э. н., доцент  
 Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

Тема проблем дорожно-транспортной системы актуальна для каждого города, поскольку её показатели в частности отражают уровень и качество жизни населения города. Город Барнаул - крупный транспортный узел Сибири. Его автотранспортные магистрали выходят на дороги федерального и территориального значения.

За последние годы наблюдается тенденция увеличения автопарка у жителей краевой столицы. Только в период с 2009 года по 2014 год количество зарегистрированных автотранспортных средств возросло на 37,2% - до 263085 единиц. В связи с ростом автомобилизации, острой проблемой становится формирование заторовых ситуаций в часы "пик" на дорогах города и увеличение количества ДТП.

Таблица 1 - Дорожно-транспортные происшествия и пострадавшие (Январь-Август 2015 год)

Наименование показателя	ДТП	± % Аналогичный период прошлого года	Погибло	± % Аналогичный период прошлого года	Ранено	± % Аналогичный период прошлого года
ДТП и пострадавшие	2200	-12,8	198	-12,8	2815	-11,8

[<http://www.gibdd.ru/r/22/stat/>]

Таблица 2 - Дорожно-транспортные происшествия и пострадавшие с участием пешеходов (Январь-Август 2015 год)

Наименование показателя	ДТП	± % Аналогичный период прошлого года	Погибло	± % Аналогичный период прошлого года	Ранено	± % Аналогичный период прошлого года
ДТП и пострадавшие пешеходы	734	0,7	69	9,5	692	-2,9

[<http://www.gibdd.ru/r/22/stat/>]

Серьёзнейшей проблемой является качество покрытия дорожного полотна. Дороги подвержены влиянию таких факторов как: окружающая среда, хозяйственная деятельность человека, постоянное воздействие транспортных средств. В результате этого воздействия меняется их технико-эксплуатационное состояние. Для приведения дорог в состояние, соответствующее нормативным требованиям, необходимо выполнение различных видов дорожных работ.

Постоянное возрастание интенсивности движения, а также несоблюдение межремонтных сроков приводят к увеличению количества участков с уровнем загрузки выше положенного и накоплению участков с неудовлетворительным состоянием, на которых необходимо проведение ремонта.

На пропускную способность дорог города также оказывают влияние рельсы – как трамвайные, так и ж/д транспорта. Созданный ещё в 1948 г. проект, предусматривающий строительство подземного тоннеля от пр. Красноармейского, который пройдёт под железнодорожными путями и выведет значительную часть транспорта в северо-западную часть города - на ул. Северо-Западную и ул. Юрина, минуя пр. Ленина. Но строительство

требовало значительных финансовых вливаний. А в 70-х был сооружен мемориал Славы, также препятствующий строению.

На сегодняшний день существуют проекты и предложения по созданию альтернатив и дубляжей наиболее заполненных участков дорог города с целью их разгрузки от транспортного потока. Например, для разгрузки Павловского тракта предлагается расширить улицу Власихинскую и напрямую вывести её к проспекту Строителей. Также альтернативу предлагают в виде создания проезда от улицы Попова на Красноармейский проспект. Таким образом, он будет соединять спальные районы и центр города. Но данные проекты пока остаются на стадии идеи в силу финансовой или иной причине невозможности реализации.

В связи с увеличением количества транспортных средств, ещё одной актуальной проблемой является парковка во дворах. Практически ни в один двор, в особенности, созданные в прошлом веке, не предусматривает требуемой территории для парковки автомобилей. Сегодня, в результате недостатка парковочных мест во дворах, водители предпочитают практику «присвоения» места. В большинстве случаев они огораживают «свое место» с помощью цепи и замка. Хотя данные действия не имеют законных оснований, владельцев автомобилей это не останавливает. Однако можно встретить и другой способ – шлагбаум с замком, поставленный на въезде во двор. В отличие от предыдущего случая, ущемляющего права лишь других автовладельцев, данный способ может повлечь более серьёзные проблемы. В частности отсутствие возможности проезда таким службам как Пожарная, Скорая помощь и т.п.

Для решения же вышеизложенных проблем, касающихся конкретно нашего города, власти прилагают усилия. Утверждена муниципальная программа «Развитие дорожно-транспортной системы города Барнаула на 2015-2020 годы», основными задачами которой являются:

- обеспечение комплексного развития дорожно-транспортной инфраструктуры города;
- повышение безопасности дорожного движения на автомобильных дорогах;
- организация транспортного обслуживания населения;
- организация наружного освещения на территории города.

Состояние сети дорог зависит от своевременности, полноты и качества выполнения работ по ремонту и капитальному ремонту дорожных покрытий. Но можно наблюдать закономерность, что ремонтные работы производятся из года в год в год проводятся на одних участках дорог. Следовательно, материал, которым делают покрытие, не надежен и не долговечен. И, как решение, целесообразно было бы разработать более крепкий состав материала для данных работ.

Питерским предпринимателем был предложен проект надземного метро в качестве решения проблемы разгрузки улиц города от общественного транспорта. При этом утверждается, что проезд в данном виде транспорта будет бесплатным. Стоимость строительства оценивается в 12-15 млрд рублей. При этом уточняется, что финансирование не затронет бюджет города – все средства будут привлекаться со стороны частных инвесторов. Но специалисты считают данный проект нецелесообразным – как с экономической, так и с технической сторон. К тому же, по расчетам выпускника АлтГТУ им. И. И. Ползунова, срок окупаемости составит около 818 лет при стоимости проезда в 15 рублей.

Проблема относительно парковки транспортных средств остается спорным вопросом. Возможно, решением может быть более тщательная планировка дворов в новостроящихся домах и кварталах. Некоторые строительные компании предусматривают для жителей дома подземную парковку, что оказывает большое значение для загруженности двора автомобилями. Ещё один путь – строительство общественных многоэтажных гаражей. Данный проект известен на практике как «Народный гараж».

Таким образом, в ходе исследования были выявлены проблемы дорожно-транспортной системы города, такие как:

- растущая автомобилизация города и, как следствие, рост ДТП и заторовых ситуаций;

- качество ремонта и покрытия дорожного полотна;
- факторы, влияющие на пропускную систему дорог – рельсовые конструкции и отсутствие дубляжей дорог с наиболее объемным автомобилепотоком;

- нехватка парковочных мест.

Для решения поставленных проблем необходимо:

- контроль за реализацией программы развития дорожно-транспортной системы города
- разработка проектов по изменению старых и созданию новых дорожных проездов и их непосредственная реализация
- детальная проработка проектов новостроек для устранения проблемы парковочных мест
- разработка и рассмотрение проекта «Народный гараж»

Барнаульский транспортный узел имеет большой внутренний и внешний потенциалы развития по обеспечению потребностей не только города и края, но и всего региона.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алтайпресс – новости Барнаула и Алтайского края — 2001-2015 — [Электронный ресурс]. URL: <http://altapress.ru/>
2. Аргументы и факты — 1998-2015 — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aif.ru/>
3. Госавтоинспекция: официальный сайт Госавтоинспекции — 2007-2015 — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gibdd.ru/>
4. Информационное агентство Атмосфера — 2006-2015 — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.asfera.info/>
5. Постановление Администрации города Барнаула от 19.08.2014 N 1802 (ред. от 31.03.2015) «Об утверждении муниципальной программы "Развитие дорожно-транспортной системы города Барнаула на 2015 - 2020 годы

#### ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ЕГО МЕСТО В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Каширина Л.А. - студент, Ярышева Т.Н. - доцент

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

Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [3].

Готовность инвесторов к вложению капитала в экономику той или иной страны зависит от инвестиционного климата, существующего в ней. Инвестиционный климат - это совокупность экономических, политических, социальных, юридических, природных, климатических, инфраструктурных и других факторов, которые определяют степень риска вложений капитала и возможность эффективного их использования [1].

Понятие «инвестиционный климат» отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране по отношению к инвестициям, которые могут быть направлены в страну. Инвестиционный климат включает все то, что принимает в расчет инвестор, когда оценивает насколько благоприятны или неблагоприятны условия для вложения капитала, включая идеологию и политику, экономику и культуру.

Общие факторы, оказывающие более сильное влияние на предпочтения инвесторов и которые относятся к наиболее важным элементам инвестиционного климата представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Факторы инвестиционного климата

Характеристика	Факторы
Политические факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- авторитетность местной власти;</li> <li>- стабильность законодательных и общественных структур;</li> <li>- распределение власти между различными политическими группами и партиями;</li> <li>- состояние межнациональных отношений;</li> <li>- степень развития законодательной базы;</li> <li>- наличие механизмов гарантии и защиты инвестиций;</li> <li>- юридические условия инвестирования в те или иные отрасли.</li> </ul>
Социальные факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- социальные условия проживания населения;</li> <li>- уровень социальной напряженности;</li> <li>- наличие социальных конфликтов.</li> <li>- уровень развития социальной сферы.</li> </ul>
Экономические факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- структура экономики страны;</li> <li>- тенденции в экономическом развитии страны;</li> <li>- сложившийся уровень инвестиционной активности;</li> <li>- емкость существующего местного рынка;</li> <li>- экономическая политика правительства по развитию инвестируемых отраслей;</li> <li>- возможность перевода дивидендов за рубеж;</li> <li>- уровень инфляции;</li> <li>- наличие высокоэффективных инвестиционных объектов.</li> </ul>
Экологические факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- уровень загрязнения окружающей среды;</li> <li>- природно-климатические условия.</li> </ul>
Криминальные факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- коррумпированность структур власти;</li> <li>- уровень преступности.</li> </ul>
Финансовые факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий;</li> <li>- система налогообложения;</li> <li>- состояние платежного баланса и прибыльность предприятий страны.</li> </ul>
Ресурсно-сырьевые факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обеспеченность региона природными ресурсами</li> </ul>
Трудовые факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наличие трудовых ресурсов и уровень их квалификации;</li> <li>- профессионально-образовательный уровень трудовых ресурсов.</li> </ul>
Производственные факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности отраслевой специализации;</li> <li>- наличие и размещение необходимых для производства компонентов: энергии, сырья, оборудования, инфраструктуры и т.д.</li> </ul>
Инновационные факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- уровень развития науки;</li> <li>- уровень разработки и внедрения достижений НТП;</li> <li>- интеллектуально-образовательный уровень населения.</li> </ul>
Инфраструктурные факторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- территориально-географическое положение;</li> <li>- инфраструктурная освоенность, обустроенность и обеспеченность страны;</li> <li>- развитие системы телекоммуникаций;</li> <li>- наличие инвестиционной инфраструктуры;</li> <li>- степень развития инфраструктуры рыночной экономики.</li> </ul>

В данное время инвестиционный климат России является не совсем благоприятным для полномасштабного привлечения инвестиций [1].



В свою очередь в составе инвестиционной привлекательности выделяются также 2 составляющие: объективные возможности страны по привлечению инвестиций представляют собой инвестиционный потенциал страны, а объективные ограничения, препятствующие реализации таких возможностей – это разнообразные инвестиционные риски, наличие которых определяет вероятность неполной реализации инвестиционного потенциала региона [2].

Инвестиционный потенциал, в свою очередь, представляет собой качественную характеристику, которая учитывает основные макроэкономические характеристики как сумму объективных предпосылок для инвестиций, которая зависит как от наличия и разнообразия сфер объектов инвестирования, так и от экономического развития государства. Инвестиционный потенциал складывается из следующих основных частных потенциалов:

- ресурсно-сырьевого (обеспеченность производственными и сырьевыми ресурсами);
- трудового (трудовые ресурсы и их уровень квалификации);
- инновационного (уровень развития науки и внедрения достижений НТП в регионе);
- институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инфраструктурного (географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- финансового (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);
- потребительского (совокупная покупательная способность населения региона) [2].

Результатом реализации инвестиционного потенциала страны и его инвестиционной привлекательности, является инвестиционная активность.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Голов Р. С. Инвестиционное проектирование: Учебник / Р. С. Голов, К. В. Балдин, И. И. Передеряев, А. В. Рукосуев. - 4-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 366 с.
2. Покидова В. В. Влияние инвестиционного климата на привлечение иностранных инвестиций // Молодой ученый. — 2012. — №2. — С. 133-136.
3. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ .

#### ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РОССИИ

Кузнецова В.А. - студент, Ярышева Т.Н. - доцент

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

Венчурное инвестирование (от англ. "venture", что означает "рискованное начинание") - предоставление средств на долгий срок молодым компаниям, находящимся на ранней стадии развития, в обмен на долю в этих компаниях. Венчурный капитал предоставляет собой финансовое звено инновационной инфраструктуры, объединяющее носителей капитала и носителей технологий, и именно он решает проблему финансовой недостаточности, в секторе стартующих инновационных проектов. Благодаря венчурному капиталу были созданы такие компании как Intel, Microsoft, Google, Яндекс, Abbyy, A4Vision и другие. [5]

В процесс венчурного финансирования обычно вовлечены: инвесторы, венчурный фонд, управляющая компания фонда, компания-объект финансирования.

Специфика венчурного инвестирования:

1. Зачастую помимо финансовых вложений в развивающуюся компанию, инвестор также помогает становлению бизнеса посредством своего опыта и деловых связей.
2. Инвестирование осуществляется на самых ранних стадиях развития компании.
3. Осуществить возврат денежных средств инвестор может по завершению инвестиционного периода. Получение прибыли осуществляется благодаря продаже возросших в цене акций.

4. Как правило, срок инвестирования в венчурное предприятие составляет от двух до пяти лет. То есть это тот период, по истечению которого инвестор получает прибыль с продажи акций.

5. Венчурное инвестирование всегда связано с повышенным риском.

6. В случае успешного развития бизнеса венчурное инвестирование способно принести инвестору большую прибыль. То есть, действует принцип: чем больше риск, тем больше прибыль.[5]

Существуют частные, частно-государственные и корпоративные фонды. Ниже приведены некоторые венчурные фонды, работающие в России:

Частные фонды	Частно-государственные фонды	Корпоративные фонды
1.Финам Информационные технологии	1.Российская венчурная компания (РВК)	1. Intel Capital
2.Атлант Старт	2.Фонд Москвы под управлением «Альянс Росно УА»	2. Cisco Capital
3.Атлант Венчур	3. Фонд Московской области под управлением "Тройки Диалог"	3. Deutsche Telekom Capital Partners (DTCP)
4.Kite Ventures	4.Венчурный фонд Татарстана под управлением "Тройки Диалог"	4. Oradell Capital – создан основателем и президентом холдинга IBS Анатолием Карачинским
5.DFJU VTB Capital Aurora	5. ВТБ Фонд Венчурный (совместно с РВК)	
6.Baring Vostok Capital Partners	6. Фонд Санкт-Петербурга под управлением ВТБ УА	

Одним из самых крупных венчурных фондов России является ОАО «РВК». Общее количество фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло 22 (включая два фонда в зарубежной юрисдикции), их суммарный капитал — 33,2 млрд. руб. Доля ОАО «РВК» — 20,3 млрд. руб.

Число одобренных к инвестированию фондами ОАО «РВК» инновационных компаний в 2016 году достигло 179. Совокупный объем одобренных к инвестированию средств — 17,5 млрд. руб.

Наибольшую долю в распределении инвестиций по секторам ОАО «РВК» занимает медицина и здравоохранение (27,64%), а также информационные технологии, интернет технологии и сервисы (24,42%).[5]

Согласно данным исследования «Венчурный барометр», проведенного фондом Prostor Capital и компанией Data Insight, в 2016 году российский рынок венчурных инвестиций продолжит падение. В связи с этим можно выделить некоторые проблемные стороны венчурного инвестирования в России, представленные на рисунке 1:

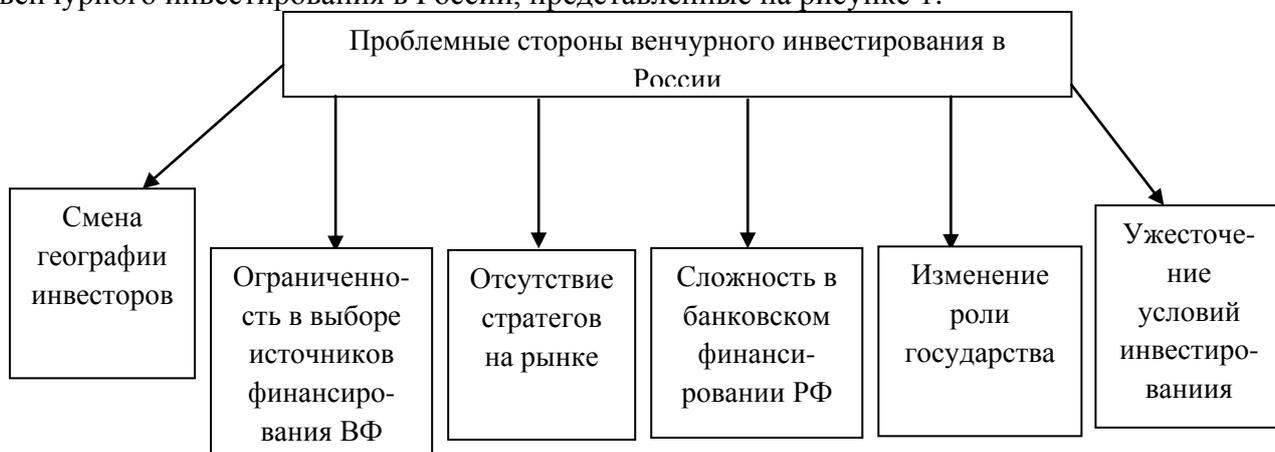


Рисунок 1 – Проблемы венчурного инвестирования в России

1. В 2015 году в рамках исследования Venture Barometer было опрошено порядка 50 игроков венчурного рынка на предмет изменения их стратегий в сложившейся ситуации и изучения силы влияния кризиса на отрасль. Барометр показал, что большая часть инвесторов в качестве основной возможности для снижения рисков рассматривает смену географии. Резко поменять курс и перебросить силы в другие регионы обычно достаточно сложно, поэтому Россия по-прежнему остается самым приоритетным рынком инвестиций (66% опрошенных). Однако неинтересной для инвестиций нашу страну считает уже более трети респондентов (34,1%). Более половины (52%) «заглядывается» на Израиль, 43% — на США, 36% — на страны БРИК (без России). Таким образом, если доллар и дальше будет расти столь же высокими темпами, можно ожидать заметный отток инвесторов.[4]

2. Ограниченность в выборе источников финансирования ВФ, среди которых пока невозможно прямое присутствие традиционных для зарубежной экономики инвесторов, например, пенсионных и страховых фондов. Страховые компании, так же как и пенсионные фонды, не готовы к инвестициям в венчурные фонды ни законодательно, ни технически. С другой стороны, в странах с развитой рыночной экономикой страховой бизнес по размеру сопоставим с банковским бизнесом и в перспективе представляет интерес для венчурных фондов, а российский рынок страхования находится на подъеме. На данный момент наибольшее значение имеет создание правовой основы для венчурного инвестирования пенсионными фондами и страховыми компаниями.[1]

3. Отсутствие стратегов на рынке — ключевая проблема венчурной индустрии в России. Это признало большинство экспертов (83%). Отсюда и идущий следом низкий уровень эффективности вложений (70%). Проекты покупать просто некому, и как ситуация будет развиваться дальше — толком не знает никто (распределение респондентов по ожиданиям готовности стратегов к покупкам российских проектов в 2016 году — абсолютно равномерное). Тем не менее опрошенные запланировали в среднем по 2 выхода на 2016 год (примерно столько же, сколько и в прошлом году). Не совсем понятно, кто будет эти проекты покупать, так как почти половина опрошенных считает, что активность существующих стратегов на рынке уменьшится. Решить эту проблему может только появление новых стратегов (на это в 2016 году рассчитывают 55%). Ориентируясь на проекты с международным потенциалом (как зарубежные, так и российские), инвесторы, тем не менее, в качестве основных стратегов видят в первую очередь частные российские (43%) или государственные компании (30%) — но отнюдь не международные корпорации (20%).

4. Российская правовая среда в состоянии ограниченно воспринимать международные модели, принятые в венчурной индустрии. В российском законодательстве нет таких норм, которые позволяли бы работать национальному капиталу в отечественных правовых рамках так же эффективно, как позволяет международное законодательство и Законодательство развитых европейских стран.[2]

5. Еще один фактор, который обращает на себя внимание, это кардинальное изменение роли государства: если в 2014 году в нем видели чуть ли не панацею для рынка и главную действующую на нем силу, то в уже в 2015 — исключительно потенциального стратега для покупки отечественных компаний (и то далеко не все). Можно сделать вывод, что 2015 год — несмотря на все сложности — оказал на рынок „отрезвляющий“ эффект, он сбалансировал желания и реальность и свел на нет неоправданные ожидания.[1]

6. Еще одна четко вырисовывавшаяся по итогам исследования стратегия снижения рисков — ужесточение условий инвестирования по отношению, как к новым, так и к уже существующим в портфеле компаниям. 64% экспертов признались, что значительно повысили требования к стартапам, проинвестированным в 2014 году, и стали больше вмешиваться в их работу после получения доли (43%). При этом каждый второй сократил объемы дополнительных вложений в проблемные (уже имеющиеся) активы. Сложные экономические условия вынуждают проекты повышать собственную эффективность и понижать стартовые запросы. Уровень предлагаемых инвесторам бизнес-моделей

увеличивается вместе с возможностями «входа» в компанию: на фоне кризиса аппетиты владельцев бизнеса снижаются, они все чаще готовы на облегчение условий продажи своей доли инвесторам. Следствием этой ситуации может стать достаточно жесткий естественный отбор: выживут проекты, умеющие получать выручку и поддерживать самоокупаемость, а не существовать от раунда к раунду на деньги инвесторов в надежде на продажу компании.[2,3]

Таким образом, венчурный капитал потенциально является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности. Венчурная индустрия имеет все основания стать элементом, стимулирующим быстрый прогресс предпринимательской активности, а в будущем привести к существенным положительным результатам для экономики страны в целом, и в конечном итоге, позволит России занять достойное место среди лидеров мировой экономики.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александрова К. П. Актуальные тенденции развития венчурного инвестирования в России // Наука Красноярья. 2014. №3(14).С.70–84.
2. Родионов И. Ю. Состояние и перспективы российского рынка прямых и венчурных инвестиций // Рынок ценных бумаг. 2014. №4. С. 8 – 12.
3. Поляков Н.А. Прямое государственное финансирование ранних стадий перспективных инновационных проектов // Инновации. 2012. №8. С. 46-54.
4. Официальный сайт TAdviser SummIT . Режим доступа: <http://fin.tadviser.ru/index.php>
5. Информационный портал Mr-money. Режим доступа: <http://www.mr-money.ru/zarabotok/investirovanie/>

#### ЦЕНОВЫЕ ПУЗЫРИ НА РЫНКАХ НЕДВИЖИМОСТИ РАЗВИТЫХ СТРАН

Таршилова М.В. - студент, Ярышева Т.Н. - доцент

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

В первую очередь осмыслим, что представляют собой ценовые пузыри и как они возникают. Ценовые пузыри возникают вследствие переоценки доходности инвестиционных вложений в отдельные виды рыночных активов и значимого завышения их цен. Из этого следует, что ценовые пузыри это существенное отклонение рыночной цены товара или недвижимости от его внутренней стоимости. Ценовые пузыри отличаются друг от друга, но и имеют общие черты. Финансовый пузырь возникает не только вследствие отклонения стоимости недвижимости, но и в результате ажиотажного спроса на какой-нибудь товар или группу товаров, или же на ценные бумаги, что приводит, в конечном итоге, к кризису. Мы рассмотрим ценовые пузыри на рынках недвижимости на примере нескольких развитых стран, а именно Германии, США, Швеции и Канады.

Специалисты компании RealtyTrac США в 2015 году провели исследование, которое показало, что темпы роста цен на жилье в 13 раз превышают темпы роста заработной платы. Хочется отметить, что упавшие в 2012 году цены на жилье после глобального финансового кризиса 2008-2009гг., вследствие лопнувшего ценового пузыря, вновь поднялись во многих регионах, в особенности в тех, где имеется большое количество инвесторов и международные покупатели. Несмотря на это, восстановить рынок недвижимости весьма непросто, поскольку в идеале рост зарплат должен превышать рост цен, а в США наблюдается совсем иная тенденция. В среднем по США во II квартале 2012г. по II квартал 2014г. был зафиксирован незначительный рост заработной платы на 1,3% и в то же время значительный рост цен на жилье, а именно на 17%. В Калифорнии на 2014 год ситуация была еще плачевней: рост цен опережал рост зарплат более чем в 140 раз.[2]

Невзирая на это США не прекращает привлекать, своего рода, инвесторов по всему миру. Они приобретают недвижимое имущество, тем самым пытаются уйти от налогов в своих странах, при этом «покупатели» не ограничиваются одной жилплощадью. Пузырь на рынке

будет расти до тех пор, пока американские законодатели не решат ужесточить требования к капиталу, используемому с целью приобретения недвижимости, однако это вряд ли случится в обозримом будущем.[2]

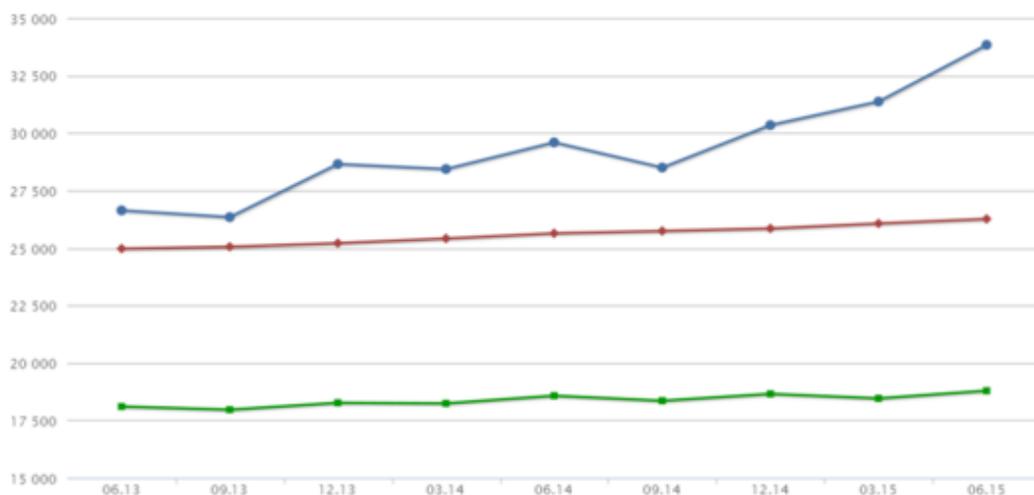
Данная обстановка с пузырем прослеживается и в отдельных популярных городах Германии. Одним из них является Трир, там риск ценового пузыря на рынке жилья особенно высок. Закупочные цены на квартиры возрастают в Трире значительно быстрее, нежели арендная плата. С 2007 года, квартиры стали дороже в университетском городке на 72,6 %, но есть и не совсем плохие новости, например, цена аренды возрасла только на 25%. В дополнение к Триру, на рынке недвижимости Германии есть и несколько других нестабильных городов. К ним относятся Мюнхен, Розенхайм, Констанц и Регенсбург. Та же самая проблема существует и в городах Рурской области, таких как Бохум, Крефельд, Боттроп, Дуйсбург и Гельзенкирхен.[3]

Министр финансов Германии Вольфганг Шойбле заявил: «Не только страна, но и мир в целом, стремительно движется к следующему "пузырю" на финансовых рынках. Мы должны извлечь уроки из последнего кризиса и уделять больше внимания реальной экономике. Слишком сильная концентрация на экономике не дает устойчивости».[8]

Экономика Канады, как и России, сильно зависит от цен на нефть, поскольку энергоносители составляют почти 25% от экспортной деятельности страны, поэтому падение нефти в цене сказывается и на нефтедобывающих регионах страны. В Канаде рынок недвижимости это иная история, поскольку он уже давно напоминает «пузырь», который начинает лопаться. Хочется отметить, что в январе 2015 года индекс цен на новые здания упал на 0,1%. Аналитики утверждают, что резкий спад спроса и изменение структуры предложения на рынках недвижимости в некоторых регионах страны указывают на то, что серьезные изменения на рынке недвижимости уже стартовали. Экономист Дэвид Мадани полагает, что снижение продаж и рост предложения в Калгари говорит о том, что цены на недвижимость по итогам 2015 года упали примерно на 15%. Предшествующая информация за февраль 2015г только подтверждает это мнение: реализация квартир упала на 35% по сравнению с 2014 годом. В это же время суммарное число объектов, выставленных на продажу, подскочило более чем на 107%. [5]

Стоит принимать во внимание, что повышение цен на недвижимость во многом гарантировали ипотечные кредиты и сейчас степень закредитованности канадских покупателей располагается на весьма высоком уровне. Они больше не смогут поддерживать финансовый рост на том уровне, который они поддерживали последние десять лет, конечно, если в Канаде не будет создаваться огромное количество новых рабочих мест.[5]

В 2015 году Шведский институт исследования конъюнктуры рынка запаниковал, ведь и на них нависла угроза «мыльного пузыря недвижимости». В отчете института говорится, что формирование пузыря на рынке недвижимости невозможно доказать повышением уровня доходов населения, небольшой стоимостью кредитов или налоговыми льготами. Но в Швеции, как и в других странах с финансовыми пузырями, цены на жилье увеличиваются быстрее заработной платы и, безусловно, многие шведы приобретают недвижимое имущество в долг. Общий размер обязанности по кредиту на март 2015 года у шведов составил 2,9 триллиона крон, что согласно нашей валютной единице составляет 8,15 триллионов.[6]



Динамика изменения размера месячной зарплаты **служащих/рабочих** (после вычета налогов, частный сектор) и **цены квадратного метра квартир**.

Рисунок 1 - Динамика изменения размера заработной платы и цены квадратного метра в Швеции на 2015 год.[6]

В Швеции уровень безработицы и так составляет на 17 марта 2016 года 7,6% [7] и присутствует угроза разрушения финансового «пузыря». За прошедшие годы цены в Швеции на жилье взлетели почти в два раза. Вследствие этого генеральный директор института исследования конъюнктуры Швеции, Матс Диллен, заявил, что если не осуществлять контроль над стремительным развитием цен на недвижимое имущество, то это может привести к внезапному падению стоимости, к росту и без того высокой безработицы и волну новых экономических депрессий.[6]

По истечении пяти лет мы можем увидеть признаки того же самого переломного явления на рынках недвижимости Швейцарии, Норвегии, Финляндии, Франции, Канады, Австралии, Новой Зеландии. Что касается развивающихся рынков, то пузыри надуваются в Гонконге, Сингапуре, Китае, Израиле и больших городах Турции, Индии, Индонезии и Бразилии.

Из рассмотренных стран можно сделать акцент на несколько признаков подтверждающие «наудите» пузыря. Стремительный рост цен на жилье, опережающий рост цен согласно взаимоотношению к доходности, увеличение доли ипотечных кредитов в совокупном размере долгов населения. В основной массе стран с развитой экономикой предвестниками пузырей являются низкие долговременные и кратковременные процентные ставки. Вялое повышение ВВП, высокий уровень безработицы, довольно невысокая инфляция, а также ликвидность, появившаяся в результате использования классические и нестандартных инструментов кредитно-денежной либерализации, приводят к тому, что цены на активы, прежде всего на жилье, стремятся вверх.[4]

В развивающихся экономиках обстановка кажется иной. Там, где доход на душу населения сравнительно возвышен, например, в Израиле, Гонконге, Сингапуре, власти поддерживают низкий уровень инфляции, а также низкий уровень процентных ставок, для того чтобы избежать повышения обменного курса по отношению к другим валютам. В других странах – Турции, Индии, Индонезии и Бразилии – уровень инфляции выше показателей, которые были определены центробанками. При этом в Китае и Индии деньги инвестируются в недвижимость – так инвесторы подстраховывают себя от риска инфляции. К тому же стремительная урбанизация в развивающихся стран тоже может являться причиной роста цен на жилье: спрос превышает предложение.

И все же контроль не сможет совладать с ценовыми пузырями на рынках недвижимости. Пока сохраняются низкие процентные ставки по краткосрочным и долгосрочным кредитам, восстановительные меры на рынке жилищного кредитования не будут эффективными. Более

того, в случае если разница между официальными процентными ставками и ставками по ипотечному кредитованию будет увеличиваться, то возникнут предпосылки для арбитража на этой разнице.

В странах, где у заемщиков есть возможность отказаться от ипотеки, в случае когда стоимость кредита выше стоимости жилья, спад жилищного строительства обернется глобальным дефолтом и кризисом банковской системы. В свою очередь в подобных странах, как, например, Швеция, где банки имеют право конфисковать семейные доходы с целью обеспечения выплат по ипотеке, потребительские расходы населения станут стремительно падать. Результат в обоих случаях будет один и тот же: кризис и стагнация.[1]

Исходя из выше написанного, можно согласиться с мнением американского экономиста Нуриэля Рубини: «Мир ничему не научился: на рынках недвижимости надувается новый пузырь. Мы медленно идем навстречу финансовой катастрофе».[4]

#### Список используемой литературы:

1. Беда с пузырями на финансовых рынках. [Электронный ресурс] – режим доступа: [finance.liga.net](http://finance.liga.net)
2. На рынке недвижимости США надувается финансовый пузырь. [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.pravda.ru](http://www.pravda.ru)
3. Неравномерность рынка недвижимости Германии. [Электронный ресурс] – режим доступа: [accnews.com](http://accnews.com)
4. Пузырь на рынке недвижимости или четыре признака катастрофы. [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.e-xetive.ru](http://www.e-xetive.ru)
5. Пузыри в недвижимости Канады начал схлопываться. [Электронный ресурс] – режим доступа: [oko-lanet.su](http://oko-lanet.su)
6. Пузырь на рынке недвижимости угрожает экономике Швеции. [Электронный ресурс] – режим доступа: [svspd.net](http://svspd.net)
7. Уровень безработицы Швеции. [Электронный ресурс] – режим доступа: [ru.investing.com](http://ru.investing.com)
8. ФРГ предсказала новый финансовый пузырь. [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.dni.ru](http://www.dni.ru)

#### СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Казанцева Е.Л., Колычева А.А. - студенты гр. ЭБ -44, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

С 2010 года в России начал действовать механизм защиты интересов сторон ипотечных кредитов, а именно страхование ответственности заемщика по ипотечному кредитному договору. Данный страховой продукт, дополняя существующие виды страхования заемщиков, обеспечивает возможность получения ипотечных кредитов с пониженным до 10% первоначальным взносом, причем без удорожания кредитов.

При покупке квартиры с помощью ипотечного кредита всегда есть риск того, что заемщик не сможет продолжать выплачивать кредит в силу каких-либо причин, которые могут зависеть как от личных обстоятельств (развод, болезнь), так и от внешних факторов (потеря работы или снижение зарплаты, существенное снижение рыночной стоимости заложенной квартиры). В этом случае банк-кредитор первоначально будет стремиться реструктурировать кредит. Если материальное положение заемщика не позволяет произвести реструктуризацию ипотечного кредита, то банк начнет судебную и исполнительную процедуры по возврату долга заемщика и продаже квартиры, которая является залогом по кредиту.

Однако в случае падения цен на недвижимость вырученных от продажи квартиры средств может не хватить для погашения всех обязательств заемщика перед банком (суммы

долга, начисленных процентов и судебных расходов). Особенно это относится к кредитам с небольшим первоначальным взносом – менее 30 процентов от стоимости жилья. Тогда банк взыскивает оставшуюся часть долга за счет другого имущества заемщика.

Для того чтобы обезопасить заемщика ипотечного кредита и банка-кредитора от такого развития событий применяется страхование ответственности заемщика по ипотечному кредитному договору.

Заемщику предоставляется возможность застраховать риск того, что он не сможет в полной мере исполнить обязательства перед банком-кредитором. В этом случае при нехватке средств, вырученных от продажи залоговой недвижимости, страховая компания, а не заемщик покрывает дополнительные требования банка.

На сегодняшний день договоры ипотечного страхования заключают 19 страховых компаний. Отбор этих компаний производят 89 банков, выдающих ипотечные кредиты с низким первоначальным взносом. Страховые компании имеют договоры перестрахования с ОАО «Страховая компания АИЖК» (СК АИЖК), которая принимает на себя до 80% их обязательств. СК АИЖК является дочерней компанией ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК), 100% акций которого принадлежат государству. Капитал СК АИЖК составляет более 1,5 млрд. руб.

Перестрахование рисков в СК АИЖК повышает устойчивость рынка ипотечного страхования.

Преимущества для заемщика страхования ответственности по ипотечному кредитному договору

Ипотечное страхование не только обеспечивает страховую защиту заемщика от дополнительных требований банка, но и позволяет получить ипотечный кредит с небольшим первоначальным взносом (от 10%) без повышения процентной ставки по кредиту. Это особенно актуально для молодых семей и семей с детьми, которые не успели накопить достаточно денег для стандартного первоначального взноса в размере 30%. Ставка по застрахованному кредиту с низким первоначальным взносом может быть близкой к ставкам по кредитам с высоким первоначальным взносом.

Заемщик по застрахованному кредиту первоначально несет дополнительные издержки в виде страхового тарифа. Однако поскольку банки снижают процентную ставку по застрахованному кредиту, то такой кредит для заемщика может обходиться дешевле, чем кредит без страхования.

Тарифы ипотечного страхования

В соответствии с Законом об ипотеке, страховой взнос по страхованию ответственности заемщика уплачивается одновременно при получении кредита и сразу за весь срок кредитования. Стоимость страхового полиса (страховая премия) составляет не менее 10% от суммы, на которую снижается первоначальный взнос, то есть в среднем 2—3% от суммы кредита.

Тарифы в ипотечном страховании различаются в зависимости от:

- величины первоначального взноса по кредиту: чем ниже первоначальный взнос - тем выше риск и страховой тариф;
- срока кредита: чем больше срок кредита, тем выше тариф.

Конкретные значения тарифа необходимо узнавать в страховых компаниях.

Ответственность заемщика по ипотечному кредитному договору может быть застрахована только на готовые объекты жилой недвижимости (квартиры, таунхаусы и дома) с оформленным правом собственности.

Страхование ответственности по ипотечному кредитному договору позволяет получить ипотечный кредит с низким первоначальным взносом что, повышает доступность ипотечных кредитов и способствует росту объемов кредитования.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1) Сплетухов Ю. А., Дюжиков Е. Ф., Страхование: Учебник для вузов. – М.: ЮНФРА-М, 2014. – 312 с.

### РЕФОРМА ОСАГО. РОЛЬ СТРАХОВЩИКОВ, ГОСУДАРСТВА, СУДОВ, «АВТОЮРИСТОВ» В РАЗВИТИИ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА ОТРАСЛИ, ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ ОСАГО И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Гордиенко В.Г. – студент гр.ЭБ-44, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Одной из главных актуальных проблем в России является кризис в отрасли ОСАГО, что делает необходимым продвижение реформы ОСАГО.

Внесен очередной законопроект, который предлагает кардинально реформировать ОСАГО. По данным «Коммерсанта», на данный момент достигнуты соглашения:

1. Увеличенные лимиты выплат по «железу». Одновременно с этим увеличены и тарифы.

2. Лимит выплат «по железу» увеличился с нынешних 160 000 рублей до 400 000 рублей.

3. Начали действовать увеличенные тарифы по компенсации вреда жизни и здоровью. Сегодня максимальные выплаты составляют уже 500 000 рублей.

4. Максимальный размер износа запчастей при компенсации снижен с 80% до 50% (то есть страховщики будут выплачивать минимум 50% от цены запчастей, а не 20%, как сейчас).

Решить проблему с ОСАГО также позволит отмена повышения страховых тарифов, т.к. никаких объективных причин для их повышения нет, «крики и причитания» страховых компаний об убыточности ОСАГО не имеют по собой никакой реальной основы.

Согласно отчетам за 2014 год:

- Собрано страховых премий – 150,292 млрд. руб.;

- Заключено договоров страхования – 42,579 млн.;

- Страховых выплат на сумму – 88,816 млрд. руб.;

- Урегулировано страховых случаев – 2,479 млн.

Таким образом, убыточность в 2014 году составила около 59,1%;

- средняя страховая премия на один договор – 3530 руб.;

- средняя выплата по страховым случаям – 35 827 руб.

Осталось у СК 61 млрд. рублей за 2014 год.[2]

Из представленных данных прекрасно видно, что у страховых компаний остается после выплат более 40% собранной премии. Суммарное повышение тарифов приведет к двойному росту собранных страховых премий и составит около 300 млрд. рублей, в то время, как средняя выплата не вырастет более чем на 25%. Согласно статистике, 50% автопарка РФ составляют отечественные автомобили, и стоимость запасных частей никак не зависит от стоимости иностранной валюты, вместе с тем в страховую выплату по мимо стоимости запасных частей входит стоимость работ, которая соответственно тоже существенно не изменится. Исходя из выше сказанного, страховые компании смогут оставить себе около 60% собранной страховой премии или около 180 млрд. рублей. Повышение страховых тарифов является ничем не обоснованным «обдиранием» простых граждан и в без того тяжелое время. Что приведет к тому, что многие просто не смогут себе позволить приобрести СП и будут в нарушение закона ездить без него. Что в свою очередь приведет к росту социальной напряженности. Данная инициатива позволит:

- снизить социальную напряженность, связанную с необоснованно завышенными тарифами на обязательный вид страхования;

- отсеет не эффективными страховые компании, которые только и могут бесконтрольно тратить собранную страховую премию.

Теперь непосредственно перейдем системному кризису в отрасли.

Кризис в российской экономике ударил по автостраховщикам. Более 30 регионов по-прежнему остаются убыточными по ОСАГО, в результате страховщики сокращают продажи в этом сегменте. Об отказе от розничных видов страхования недавно объявила одна из крупнейших страховых компаний, работающих в России.

Пока отечественные компании просчитывают возможные потери и придумывают, как остаться на плаву, российский страховой рынок уже покидают иностранные игроки. Они уходят из-за системного кризиса в страховой отрасли, сегодня работа в большинстве сегментов страхового рынка России экономически невыгодна – в первую очередь, речь идет о массовых видах страхования, таких как ОСАГО и Каско.

Причина — в непредсказуемости российской судебной системы, которая фактически задним числом меняет правила игры на рынке, игнорирует условия договоров страхования и по сути ведет настоящую "охоту на ведьм" среди страховых компаний. Иностранцам страховщикам гораздо проще перевести финансовые ресурсы в другие страны и сегменты, где таких рисков нет, и результат деятельности гораздо более предсказуем.

К сожалению, отмечает эксперт, вся эта псевдозабота о российских страхователях со стороны судов и юристов уже привела к значительному ухудшению положения самих "подзащитных": цены на страховку значительно выросли, как и риск остаться без выплаты из-за ухода с рынка.

Что касается обычных россиян, то в нынешней непростой ситуации специалисты советуют им страховать только те риски, самостоятельное возмещение которых станет большой проблемой.

Подходить к выбору страховой компании в случае добровольного страхования нужно со всей ответственностью. Традиционно самыми надежными в России считались "дочки" крупных зарубежных страховщиков, т. к. они выполняли свои обязательства даже в случае ухода с рынка. Но в последнее время большинство иностранных компаний перестало страховать риски граждан в России. При этом в стране фактически нет компаний с участием государства, которое может выступить хотя бы минимальным гарантом надежности [3]. Если же говорить о путях преодоления кризиса в ОСАГО и перспективах развития отрасли, то стоит сказать и о современной ситуации на рынке ОСАГО.

По мнению экспертов, в данный момент ситуация на рынке ОСАГО достаточно сложная. ОСАГО сегодня нерентабельно почти в трети субъектов. В очевидном проигрыше в данном случае оказались страхователи, они зачастую не могли рассчитывать, что в случае ДТП им полностью возместят ущерб. Стабильные компании, стремясь свернуть бизнес ввиду его нерентабельности, уступают место компаниям-однодневкам. Но есть и выход из сложившейся ситуации. Некоторым экспертам выход из ситуации видится в повышении тарифа. Они считают, что новый тариф должен «покрывать» не только увеличение лимитов как «по железу», так и троекратное «по жизни и здоровью», но и накопившуюся за много лет инфляцию, утрату товарной стоимости и многое другое. Цифру в 50% они считают оптимальной. Естественно данная позиция нравится не всем. Другие эксперты считают это неприемлимым, так как это может поспособствовать дальнейшему развитию кризиса. Но более 70% автовладельцев высказались не против роста тарифа – если это обеспечит выплаты и будет привязано к инфляции. На данный момент средняя цена ОСАГО по стране составляет чуть более 3 тысяч рублей. Есть и такие эксперты, которые считают, что если повышать тариф менее чем на 100%, то уже очень скоро придется повышать еще раз – к чему рынок не готов законодательно. Поэтому как считают данные эксперты нужно повышать на 200-300%. При этом все чаще раздаются призывы сделать тариф и вовсе свободным. На Западе, например, размер тарифа регулируют законы спроса и предложения, конкуренция между страховщиками – жесткая борьба за потребителя и позволяет обеспечивать максимально высокие лимиты выплат, такие, какие нам пока не снилось. Как в данной

ситуации будет действовать Центробанк пока трудно сказать, но ясно, что решение повлияет не только на состояние рынка автострахования, но и на многие процессы в стране. Не только на экономические, но и на социальные, а возможно, даже политические [1].

Если же говорить о самом кризисе и о путях его преодоления, то всегда стоит помнить: кризис – это не только вызовы, но и возможности. В предыдущий кризис 2008-2010 гг. рынок автострахования уже очистился от самых слабых игроков, консолидировался. Многие ученые думают, что и в этот раз произойдет нечто похожее. Они не исключают, что в данной ситуации игроков на рынке станет меньше, уйдут неэффективные. Но все должны быть готовы к тому, что денег на рынке, по крайней мере в ближайшее время, будет сильно меньше. Финансовый кризис (санкции) прежде всего бьет по финансовому сектору, страховщикам в том числе. Учитывая тот факт, что на сегодняшний день доля импортных автомобилей в совокупном российском автопарке превышает 50%, возрастут затраты страховщиков, а также расходы автосервисов на запчасти. В этих условиях нынешний тариф будет неуместен. Причем в дальнейшем, если не предпринимать никаких решительных мер, ситуация может еще больше усугубиться. Страховщики объективно не смогут удовлетворять все запросы клиентов по возмещению. Последует недовольство страхователей, рост судебных исков. Как следствие – дополнительные расходы для страховщиков, дальнейшее снижение прибыльности и снижение доступности и качества оказываемых услуг. Выход же из этого: во-первых, в корректировке тарифа, во-вторых в необходимости появления саморегулируемой организации, которая взяла бы на себя часть функций государства и создавала бы фонд, способный поддержать отрасль и страховщиков в кризисные времена. Это помогло бы поддерживать рынок, в-третьих в разработанном РСА комплексном предложении по тарифам, которое сделает стоимость полиса более справедливой для водителей и вместе с тем позволит вывести ОСАГО из кризиса.

Но чтобы данная отрасль развивалась, также необходимо развивать страхование в России в целом. Необходимо повысить уровень капитализации страховых компаний, инвестиционную привлекательность российских страховых компаний, улучшить качество страховых услуг, повысить страховую культуру населения.

На основе проведенного анализа можно сформулировать ряд рекомендаций по совершенствованию российского рынка страхования в среднесрочной перспективе со стороны государства. К ним относятся: формирование экономического интереса у потенциальных страхователей путем обеспечения соответствующих стимулов; расширение числа обязательных видов страхования - стратегического направления развития страхового дела и экономики страны в целом; укрепление материально-технической базы и повышение качества работы органов страхового надзора.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Смирнов С. Эксперт: есть ли выход из кризиса ОСАГО? [Электронный ресурс]//Интернет издание «Зарулем.рф» 2015.17марта.  
URL:<http://m.zr.ru/content/articles/768899-ekspert-est-li-vyход-iz-krizisa-osago/>;
2. Реформа ОСАГО: новые данные [Электронный ресурс].2014.URL:<http://www.expertiza24.ru/news-270.html>;
3. Реформа ОСАГО: сайт «Российская общественная инициатива». [Электронный ресурс].2016.URL:<https://www.roi.ru/19412/>.

## АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА РЫНОК ТРУДА Г. БАРНАУЛА

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

На данный момент наша страна и г.Барнаул переживает финансовый кризис, поскольку национальная валюта обесценивается и ее курс весьма нестабилен, снизился внешнеторговый оборот страны из-за санкций Запада, вследствие чего сократился экспорт, стагнация экономики, низкий уровень жизни населения. В следствии чего за этот год число покинувших г.Барнаул возросло до 3 548 человек, поскольку номинальная заработная плата снизилась на 10,6% и в связи с этим, по данным Росстата, Алтайский край занял 85-ую позицию среди всех регионов страны по уровню заработной платы. Это дало еще один толчок к ухудшению ситуации и на рынке труда г.Барнаула.

В конце 2014г. зарегистрированный уровень безработицы по России составил 5,3% [11], а по столице Алтайского края – 0,3%. На начало июня уровень безработицы в г. Барнаул составил 0,4% от экономически активного населения, что выше на 0,1%, чем в предыдущем году. Но, не смотря на то, что Барнаул находится в десятке самых бедных городов России[7], в столице края, по сравнению с остальными городами Сибирского федерального округа, уровень безработицы является самым низким.

Не стоит забывать, что помимо зарегистрированной безработицы, есть и скрытая, то есть это ситуация, в которой формально трудовые отношения с работодателем сохраняются, а фактическая занятость отсутствует. По краю в такой ситуации, по данным на 11 марта, оказалось 5 773 человека. На начало текущего года количество предприятий с данным режимом работы (режим неполного рабочего времени, простой или отпуска без сохранения заработной платы) составляло 61 предприятие, а на данный момент – 81.[3] Вследствие чего, на период первых двух кварталов 2015г. в службу занятости было отправлено более 22 000 вакансий. С целью обрести работу в центр занятости обратилось 8 260 человек, трудоустроиться удалось только 5 830 барнаульцам, при всем этом, услугами центра занятости воспользовались 1 788 работодателя.[8]

На I квартал в столице края официально являлись безработными 1 894 человек (выше на 6% по сравнению с этим же периодом в 2014 году – 1 340 человек), что занимает лишь 15% от требуемой работодателями численности кадров, иными словами, в совокупности работодателям необходимо 9 616 рабочих, что превышает спрос работников на 31%, а именно на 2 316 человек.[2] На период I и II квартал текущего года самые востребованные вакансии в различных экономических сферах представлены на диаграмме ниже (рис. 1)[12], [13].



Рисунок 1 - Структура спроса на кадры по видам деятельности на I и II квартал 2015г.

Исходя из данных диаграмм, можно сделать вывод, что увеличилась потребность в сотрудниках, задействованных в сферах: образования, сельского хозяйства, госуправления, а

так же в гостиницах и ресторанах. В то же время работодателями стали менее востребованы работники здравоохранения, промышленности, недвижимость. Можно сделать предположение, что часть требуемого персонала заняли молодые специалисты или выпускники, поскольку в этом году из ВУЗов выпустилось около 14 000 человек.[14] Хочется отметить, что программы помощи молодым специалистам (выдача стартового миллиона рублей), оправляющимися работать в сельскую местность, до сих пор находятся в действии. Одной из таких программ является «Земский доктор». Увеличение спроса на кадры в сельском хозяйстве можно объяснить не только санкциями, введенными Западом против России, иначе говоря, некоторые продукты питания мы перестали завозить и потребовалось их производство на нашей территории, но и тем, что в последние годы люди пытаются максимизировать потребление натуральных продуктов питания, а это требует открытия ферм, а соответственно и спрос на рабочую силу. Так же сократились операции с недвижимым имуществом по причине падения курса рубля, поскольку рубль является нефтяной валютой и любые колебания нефтяных цен отражаются на его позиции и стабильности, рост курса доллара также повлиял на курс рубля. Все это говорит нам о том, что цены на недвижимость возросли, а заработная плата у людей упала, поэтому данная сфера перестает быть востребована у населения города.

Упомянув о заработной плате, хочется отметить, что Барнаул занял пятое место среди самых высокооплачиваемых городов края.[1] За последние месяцы средняя заработная плата колеблется в районе 21 000 руб., самый высокий уровень заработной платы пришелся на июнь текущего года – 26 494 руб. и самый низкий в августе – 20 499 руб. Так же был проведен опрос среди барнаульцев о размере их оплаты труда и были получены следующие данные: 26% населения получают 20 000 – 40 000 руб.; 24% населения получают 10 000 – 20 000 руб.; 16% населения получают 1 000 – 10 000 руб.[5]

На сегодняшний день в городе открыто 35 190 вакансий, если рассмотреть данное с точки зрения опыта работы, то можно увидеть, что самыми востребованными являются специалисты со стажем 1–3 года (52%), 30% - без опыта работы, 15% от 3 до 6 лет, самыми мало востребованными оказались специалисты со стажем более 6 лет (3%), но не стоит паниковать, поскольку работодатель указывает такие требования в вакансии с целью найти человека с серьезным стажем работы для руководящей позиции.[4]

Тем не менее, выпускники ВУЗов г. Барнаул так же не остались в тени, наоборот – вакансий стало больше в два раза. Это связано с демографическими процессами, иначе говоря, трудовые ресурсы в ситуации уменьшения экономически активного населения трудового возраста можно приумножить, привлекая выпускников. Лидирующее количество выпускников требуется в здравоохранении, а именно 69,7% от общего числа выпускников. Самыми востребованными являются врачи-специалисты, врачи-терапевты, врачи-педиатры, врачи-психиатры, врачи-лаборанты. На сферу образования приходится 15,3%. Работодателям требуется 5,2% в сфере операций с недвижимым имуществом; далее имеется спрос в обрабатывающем производстве – 2,7% от общей численности и такой же процент (или же количество молодых специалистов) требуется в сфере государственного управления. И в размере 4,4% имеется спрос в области строительства, торговли, транспорта и связи, сельском хозяйстве.

На первоначальный этап у молодых специалистов средняя заработная плата у работников здравоохранения варьируется от 10 000 до 20 000 рублей, в образовании от 8 000 до 15 000 рублей, в сфере недвижимости от 15 000 до 25 000 рублей, в обрабатывающей промышленности от 15 000 до 20 000 рублей, в государственном управлении от 15 000 до 35 000 рублей.

Региональный рынок труда все так же перенасыщен молодыми специалистами в областях юриспруденции и экономики. Такие специалисты по социальным наукам, а так же биотехнологи, геологи и специалисты, связанные с поиском и разработкой полезных ископаемых.[6]

За последние годы самыми востребованными являются выпускники АлтГТУ со специализациями: производство, маркетинг и бухгалтерия. Второе место занимает АлтГУ со специализациями: юриспруденции, маркетинга, банки и инвестиций. Третье место занял АГАУ – производство, закупки, продажи. Четвертое место занимают специализации: врач, фармацевт и провизор – АГМУ. И мало востребованные специализации: наука, образование, административный персонал – у АГПУ.[9]

В заключение хочется отметить, что для улучшения положения на рынке труда необходимо увеличить уровень жизни населения, обеспечить успешное трудоустройство молодым специалистам, увеличить количество рабочих мест, а так же поднять заработную плату хотя бы до прошлогоднего уровня, что повлечет за собой уменьшение оттока трудовых ресурсов и даже наоборот привлечь их в город.

#### СПИСОК ЛИТИРАТУРЫ

1. Барнаул занял 5 место в Алтайском крае по уровню заработной платы. [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.bankfax.ru](http://www.bankfax.ru)
2. Безработица в Барнауле. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://barnaul.bezformata.ru/listnews/v-barnaule-sostavlyaet-0-3-k-chislennosti/19156209/>
3. В Алтайском крае выросла скрытая безработица. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://job.altaiexpress.ru/>
4. В Барнауле самые востребованные кандидаты с опытом работы 1-3 года. [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.barnaul-altai.ru](http://www.barnaul-altai.ru)
5. Динамика заработной платы в Барнауле на 2015г. [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.barnaul.trud.com](http://www.barnaul.trud.com)
6. Количество вакансий для выпускников алтайских ВУЗов выросло вдвое. [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.brl.mk.ru](http://www.brl.mk.ru)
7. Кризис и безработица угрожает стране социальным взрывом. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://versia.ru/>
8. Работа в Барнауле: вакансий становится больше. [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.amic.ru/news/309730/](http://www.amic.ru/news/309730/)
9. Рейтинг самых востребованных выпускников ВУЗов в Барнауле. [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.newsaltay.ru](http://www.newsaltay.ru)
10. Ситуация на рынке труда в г.Барнауле в течении 2015 год. [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://person-agency.ru/>
11. Структура потребности в рабочих по видам экономической деятельности в 1 квартале 2015 года. [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.altaregion22.ru](http://www.altaregion22.ru)
12. Структура потребности в рабочих по видам экономической деятельности в 2 квартале 2015 года. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://job.altaiexpress.ru/>
13. Уровень безработицы на 2015г. в Барнауле на июнь. [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://barnaul-news.new/economy/>
14. Эксперты назвали самые востребованные специальности в ВУЗах Барнаула. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://barnaul.bezformata.ru/listnews/>
15. Филосов Философ-крымнашист Вячеслав Корнев покинул Барнаул. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://cdelat.ru>

## ПРОБЛЕМА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Глуховцова Д.В. – магистрант, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент

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

На данном этапе наблюдается активное изменение финансового сектора развитых и развивающихся стран мира. Существенная трансформация затрагивает не только экзогенные составляющие (изменение регуляторной среды и преобразование экономической конъюнктуры), но и трансформацию правил ведения банковского бизнеса и правил выстраивания взаимоотношений с клиентами на уровне владельцев и руководителей кредитных организаций.

Из основных рыночных тенденций необходимо выделить следующие: ужесточение регуляторных требований; снижение прибыльности; спад кредитного спроса; снижение качества кредитного портфеля.

Ужесточение регуляторных требований: Регулирующие органы вводят дополнительные нормативы для ужесточения контроля за качеством активов и устойчивости финансового, в частности банковского сектора своих стран. Данные нормативы создают значительное давление на банковский сектор, так как заставляют банки увеличивать значение показателя достаточности капитала (рисунок 1), а также пересматривать общий план развития бизнеса, снижая до минимума значение активов с высоким уровнем рисков (производные финансовые инструменты и личная торговая позиция кредитных организаций, инвестиционный бизнес). Следовательно, для увеличения активов кредитным организациям необходимо иметь все увеличивающийся «твердый залог» в виде капитала, который будет гарантировать платежеспособность.

Требования регулирующих органов образуют существенную нагрузку для банковского сектора, в результате чего происходит консолидация банковской системы отдельных стран, отрицательно влияет на доходность банков.

Снижение прибыльности. Банковский бизнес становится менее доходным. Показатель рентабельности собственного капитала банков (в частности американских и европейских) до 2008 года составлял 15-17 %, а после 2010 года значительно уменьшился и остается в диапазоне 7-9 % [1].

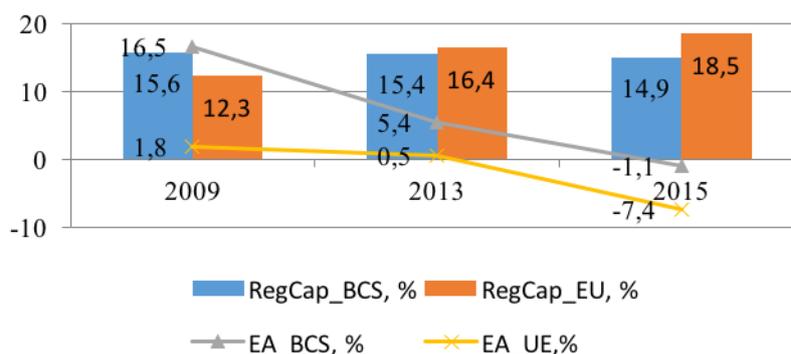


Рисунок 1 - Динамика изменения показателя достаточности регуляторного капитала и «работающих» активов банковского сектора. Сравнение стран Европы и развивающихся стран в 2009–2015 гг.

Примечание: RegCap (от англ. regulatory total capital ratio) – показатель достаточности регуляторного капитала, рассчитывается как отношение капитала к активам, взвешенным по рискам; EA (от англ. growth of total earning assets) – показатель роста «работающих» активов, к работающим активам относятся все активы банка, приносящие процентные и комиссионные доходы в составе его основной деятельности.

Рассчитано по данным Bloomberg. В расчетах использованы усредненные данные по банковскому сектору стран Европы (EU), включая Австрию, Францию, Германию, Швейцарию и Великобританию, а также развивающихся стран (BCS), включая Бразилию, Китай, ЮАР.

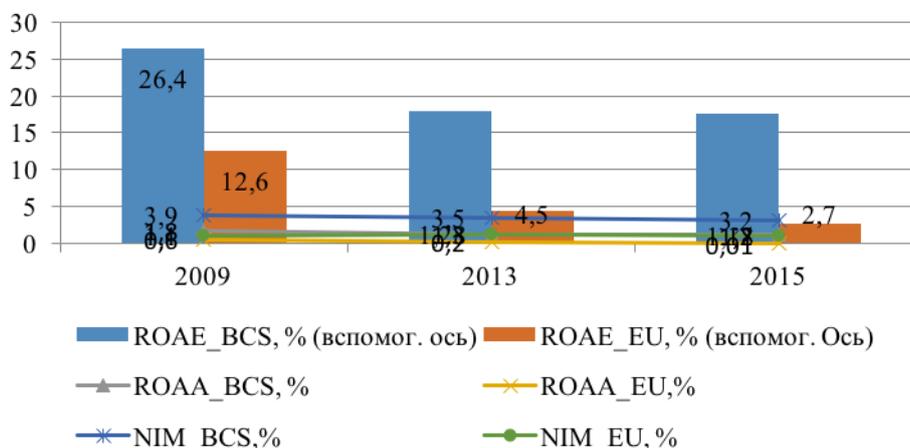


Рисунок 2 - Динамика изменения средних показателей рентабельности банковского сектора. Сравнение стран Европы и развивающихся стран в 2009-2015 гг.

Примечание: ROAE (от англ. return on average equity) – рентабельность собственного капитала, рассчитывается как отношение прибыли (после вычета налогов) за год T и среднего капитала за годы T и T-1; ROA (от англ. return on average assets) – рентабельность активов, рассчитывается как отношение прибыли (после вычета налогов) за год T и средних активов за годы T и T-1; NIM (от англ. net interest margin) – чистая процентная маржа, рассчитывается как отношение чистого процентного дохода (то есть процентные доходы за вычетом процентных расходов) за период T и средних активов за годы T и T-1.

Рассчитано по данным Bloomberg. В расчетах использованы усредненные данные по банковскому сектору стран Европы (EU), включая Австрию, Францию, Германию, Швейцарию и Великобританию, а также развивающихся стран (BCS), включая Бразилию, Китай, ЮАР [2, с.156].

Страновой анализ рентабельности (рисунок 2) показывает снижение доходности, как в странах Европы, так и в странах BRICS. Также нужно отметить падение процентных доходов и снижение чистой прибыли.

Консалтинговые компании информируют о том, что уже сегодня для большинства кредитных организаций стоимость капитала, которую устанавливают акционеры, больше их доходности с учетом принятых рисков.

Желание сохранить и повысить прибыльность до кризисного периода вынуждает участников рынка повышать леверидж, что приводит к росту их уязвимости. Низкий уровень рыночных процентных ставок приводит к смене схем выдачи кредитов в части снижения прозрачности механизмов кредитования, что способствует повышению кредитных рисков и рождает опасность снижения качества активов в случае спада экономической конъюнктуры.

Снижение прибыльности – это не только проблема, зависящая от соблюдения планов акционеров, она снижает возможности кредитной организации по увеличению активов. В ситуации снижения рентабельности капитала инвесторы отказываются вкладывать в активы кредитных организаций, что приводит к сужению источников развития бизнеса. В таких условиях основой роста активов служит нераспределенная прибыль кредитных организаций, которая, как видно на рисунке 2, также снижается, что приводит к сокращению темпов роста «работающих» активов (рисунок 1).

В такой же ситуации находится и российский рынок: Банк России осуществляет следующие действия, направленные на повышение надзора за работой банков:

1) увеличение требований по минимальным резервам для отдельных видов потребительских кредитов;

2) внедрение повышенных коэффициентов риска для кредитов со значительной полной стоимостью с целью расчета норматива достаточности капитала.

Перечисленные изменения требований Банка России оказывают негативное влияние на прибыльность (рисунок 3) и на общую капитализацию. Так в 2009 году и в 2013 г. Банки показывали устойчивый рост прибыли, а в 2015 году рентабельность капитала значительно упала, на что в большей степени повлияло изменение регуляторной среды. По факту российские показатели повторяют опыт европейских стран с лагом в 2 года, что связано с запоздалым применением международных регуляторных стандартов. Тем не менее, в России следствия увеличивающегося регуляторного контроля усугубляются особенностями тенденций рынка.

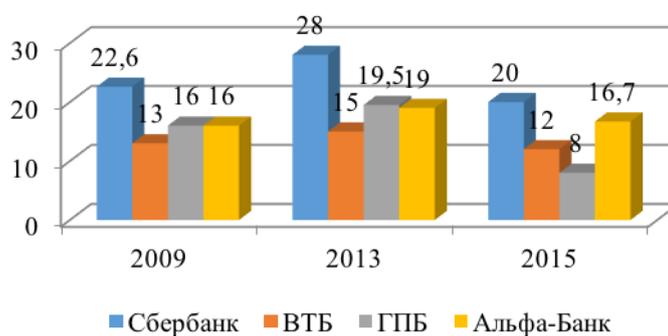


Рисунок 3 – Динамика изменения рентабельности капитала (ROEA) крупнейших российских банков 2009-2015 гг., %

Спад кредитного спроса. Так как замедляется инвестиционная и экономическая активность, ужесточаются требования кредитных организаций к заемщикам, то скорость увеличения кредитного портфеля корпоративных клиентов снижается (по данным Банка России, рост портфеля в 2015 году составил 10 % на фоне 12 % в 2014 году и 26 % в 2013 году).

Падение спроса коснулось кредитования крупных корпоративных клиентов, малого и среднего бизнеса: во-первых, снижается поддержка государства, во-вторых, иссякают возможности кредитных фабрик и комплексных услуг. Неуклонно снижается количество высококачественных клиентов, также крупные заемщики выбирают в качестве своих партнеров банки с широким спектром услуг и гибкой ценовой политикой. Также, при замедлении российской экономики промышленные предприятия закрывают инвестиционные программы и снижают спрос на длинные кредиты. Они перемещаются к оборотному кредитованию и экспортному финансированию.

Для крупных клиентов становятся привлекательными облигационные займы, которые привлекают адекватной себестоимостью и позволяют менять платежную структуру по обязательствам.

Снижение качества кредитного портфеля. Обостряется проблема кредитного риска, чему способствует амортизация кредитов раннего периода, рост задолженности крупного и среднего бизнеса.

Качество банковских активов продолжает снижаться в связи с ухудшением макроэкономической ситуации. Риски необеспеченных кредитов «перекрываются» большей рентабельностью розничных кредитных организаций и высокими требованиями регулирующих органов к резервам, а вот увеличение просроченных кредитов оказывается неприятным фактом для банкиров. Показатели качества портфеля при этом не будут показывать полную картину: как в 2008 году придет практика пролонгации крупнейших кредитов.

В скорой перспективе экономического роста для работников банков основными станут следующие задачи:

- ✓ понижение степени чувствительности кредитного портфеля от неблагоприятных колебаний внешней конъюнктуры;
- ✓ рост доходности клиентских портфелей;
- ✓ перемещение внимания на сегмент с повышенными темпами роста и более низким потреблением капитала (планирование бизнеса с учетом его капиталоемкости);
- ✓ создание новых идей и технологий, которые приведут к повышенной внутренней эффективности существующего бизнеса (в том числе оптимизация операционных расходов).

Данные проблемы вытекают из недостаточного развития внутренних систем и бизнес-процессов кредитных организаций. Отсюда вытекает необходимость создания и внедрения комплексной системы ценообразования, которая поспособствует решению данных задач.

Система ценообразования:

- ✓ поможет спланировать операции и учесть их совокупную себестоимость для кредитной организации;
- ✓ воплотит в жизнь схему принятия решения с позиции оценки клиентов, которая сократит число недополученной прибыли и повысит прозрачность цен;
- ✓ создаст информационную инфраструктуру и сформирует базу по принятию обоснованных решений в процессе кредитования, поможет увидеть слабые места в операционных процессах.

На рисунке 4 представлены компоненты современной системы ценообразования:

- ✓ анализ рентабельности банковских операций и их агрегирование на уровне клиентской базы и подразделений;
- ✓ непосредственно расчет цены, которая складывается из расходов банка, связанных с осуществлением услуги и цены, складывающейся на рынке под влиянием предложением конкурентов;
- ✓ бюджетирование и стратегическое планирование, то есть выстраивание наиболее выгодного развития бизнеса с учетом потенциала привлекаемых клиентов.

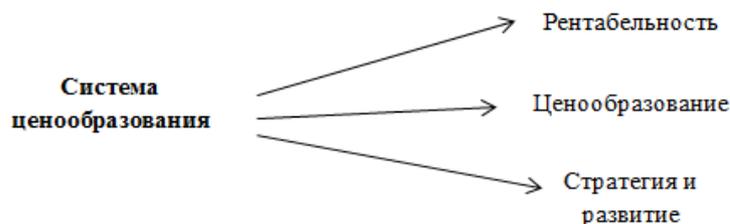


Рисунок 4 - Компоненты современной системы ценообразования.

При разработке политики ценообразования необходимо помнить, что каждый компонент – это самостоятельная подсистема, которая может изменяться в зависимости от выбранных методов. Однако успешно функционировать они смогут только совместно при выполнении следующих правил:

- Комплексный взгляд на клиента:
  - ✓ решение должно быть принято исходя из совокупных доходов клиента и его потенциалах роста;
  - ✓ рентабельность клиента должна рассчитываться исходя из всех расходов кредитной организации по его обслуживанию (процентные расходы по содержанию собственных операций, стоимость риска и капитала);
  - ✓ перед тем, как предложить услугу клиенту необходимо провести оценку поведения клиентов того же типа.
- Экономически обоснованная цена:

✓ цена банковского продукта складывается из стоимости фондирования, стоимости риска, стоимости капитала, операционных расходов, эти компоненты образуют ее себестоимость.

✓ запланированная цена сделки  $\geq$  себестоимости сделки;

✓ скидка клиентам может быть предоставлена в двух случаях:

1. будущая доходность клиента по всем используемым им банковским продуктам окупит предоставленную скидку;

2. продукт, по которому предоставляется скидка – основной и приносит реализацию сопутствующих продуктов (реализуются кросс-продажи).

– Качество данных и прозрачность учета:

✓ все составляющие политики ценообразования строятся на единых источниках данных, которые соответствуют стандартам качества;

✓ для всех уровней системы ценообразования подходы к анализу данных регламентированы и едины;

✓ существует автоматизированный учет операций клиентов;

✓ все бизнес процессы стандартизированы в рамках системы ценообразования [3, с.155].

Подводя итог, можно назвать следующие выгоды внедрения политики ценообразования:

✓ развитие общей системы управления кредитной организацией за счет обеспечения комплексного подхода к расчету цен на продукты с учетом стоимости фондирования, рисков, необходимого капитала, операционных расходов, а также доходов от кросс-продаж и внешней конъюнктуры;

✓ оценка и управление прибылью бизнес-единиц/корпоративных клиентов/групп корпоративных клиентов, включая контроль стоимости фондирования, маржинальности и определение целевых показателей процентных, комиссионных и торговых доходов, необходимых для обеспечения безубыточности операций.

#### Список использованных источников:

1. Годовой доклад Ассоциации российских банков «О перспективах банковской системы России: взгляд банковского сообщества» [Текст.] – Москва, 2014.

2. Frances co Saita, Value at Risk and Bank Capital Management: Risk Adjusted Performances, Capital Management and Capital Allocation Decision Making, Academic Pres, 280 p., 2014.

3. Якубовская Д. Л. Ценообразование на банковские продукты в контексте проблемы рентабельности кредитных организаций [Текст] / Д. Л. Якубовская // Финансово-кредитная система, бюджетное, валютное и кредитное регулирование экономики.- 2014.- № 6. – С. 152-156.

### COST INCOME КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ БАНКОВ

Речкунова Л.С. – студент гр.ФКмз-41, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент  
АНОО ВО «Алтайская академия экономики и права» (г. Барнаул)

Для оценки зависимости результата работы банка от внутренних факторов требуется расчет показателя, который позволит сравнить уровень затрат этого банка на осуществление текущей деятельности, с доходами, получаемыми от этой деятельности. Один из таких показателей является – Cost Income.

Операционные доходы банка падают, а операционные расходы растут, поэтому данный показатель активно используется во всем мире, для оценки эффективности работы конкретного банка акционерами, инвесторами, рейтинговыми агентствами и т.д.

«Как альтернатива повышения дохода банка на сегодняшний день является применение метода расчета Cost Income, который предполагает наличие в числителе операционных

расходов, в которые входят затраты по оплате труда, амортизация и так же административные расходы. А в знаменателе располагаются чистые операционные доходы - доходы от операций с ценными бумагами или комиссии по банковским операциям»[1].

Отметим, что любой банк вправе самостоятельно выбирать подход к расчету Cost Income. Это одна из первых причин, препятствующая объективному сравнению банков по данному показателю. «Еще существует ряд внешних признаков, которые не позволяют использовать Cost Income как показатель для сравнения эффективной работы банков. Среди них многообразие бизнес-моделей (частный, корпоративный банк), различные региональные особенности (уровень заработной платы населения), временные изменения в уровне дохода (экономический спад и подъем)»[2].

Показатели Cost Income, применяемые банками для расчета доходов за 2015 год (Рисунок 1)



Рисунок 1 - Показатели Cost Income

В качестве алгоритма для расчета Cost Income можно использовать 2 подхода:

Первый вариант предполагает включение в операционные затраты с административными расходами по банковским операциям (процентных расходов по вкладам, кредитам). В таком случае в операционные доходы включается валовой доход по банковским операциям:

$$CI = \frac{\text{ФОТ} + \text{Налоги с ФОТ} + \text{Арендная плата} + \text{Амортизация} + \text{Проценты упл.}}{\text{Проценты получ.} + \text{Комиссии} + \text{Доход от ЦБ} + \text{Другие доходы}} \quad (1)$$

Второй вариант это включение в операционные затраты административных расходов: на аренду, оплату труда и т.д. При данном варианте в знаменателе должен оказаться чистый доход. То есть суммы операционных расходов, связанных с банковскими продуктами, должны быть вычтены из валового операционного дохода:

$$CI = \frac{\text{ФОТ} + \text{Налоги с ФОТ} + \text{Арендная плата} + \text{Амортизация}}{\text{Проценты получ.} + \text{Комиссии} + \text{Доход от ЦБ} + \text{Другие доходы} - \text{Проценты упл.}} \quad (2)$$

Следует обратить внимание, что такой алгоритм расчета Cost Income не будет включать расходы головного офиса на операции филиала. Таким образом, показатель является искаженным за счет того, что один филиал может забирать на себя больше ресурсов центрального офиса, что не находит отображения во второй формуле. Поэтому, лучше использовать первую формулу.

Каждый банк сам выбирает подход к расчету Cost Income, например, принимая решение о включении или наоборот невключении в формулу неповторяющихся доходов и расходов, доходов и расходов, связанных с созданием и восстановлением резервов.

«Однако, при использовании Cost Income, при применении его внутри сети одного банка для сравнения эффективности его обособленных подразделений, банк может самостоятельно разработать единые для всех подразделений требования расчета CI, при этом, исключив проблему разных подходов к расчету, используемых другими банками. Поэтому, если банк располагает даже только одним дополнительным офисом, измерение Cost Income во времени - ежемесячно, поквартально - играет роль эффективного инструмента управления»[3].

В заключении отметим, что показатель Cost Income не может оценить перспективы дополнительного офиса со стороны качества сервиса. Изучение качества сервиса и операционной производительности дает менеджменту информацию об успешности филиала в долгосрочной перспективе. Поэтому, CI следует воспринимать как макропоказатель. Его изменение необходимо инициировать как аналитическую работу, а не как санкции и решения.

Cost Income оценивает просто и точно эффективность дополнительного офиса в сравнении с эффективностью других обособленных подразделений.

Из этого следует, что CI правильнее использовать не как объективный показатель достижений дополнительного офиса, а как тревожный сигнал для своевременного привлечения внимания и проведения более глубокого анализа ситуации.

#### Список использованных источников

1. Костерина, Т. М. Банковское дело: учебник / Т.М. Костерина.- М.: Юрайт, 2014.-336 с.
2. Слагода, В.Г. Экономика: учебник / В.Г. Слагода. - М.: Форум, 2013.- 224 с.
3. Тарасевич, Л.С. Макроэкономика: учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. - М.: Юрайт, 2013. - 686 с.

## УКРЕПЛЕНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Скорнякова О.А. – студент гр.Эк-42, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В 2015 г. завершился срок действия утвержденной Правительством РФ и Банком России Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 г. [1] Можно уже с уверенностью сказать, что достигнуты главные цели, заложенные в этом документе: объем активов банковского сектора РФ по итогам января составил 83,7 трлн рублей (такие данные приводятся в докладе ЦБ «О динамике развития банковского сектора РФ в январе 2016 года» [4]); портфель ценных бумаг за январь возрос на 3,5% (плюс 2,3%); объем вкладов населения в связи с сезонностью сократился за январь на 1,8% (минус 2,7%) до 22,8 трлн рублей; объем депозитов и средств на счетах организаций вырос за январь на 1,5% (минус 0,1%) до 27,5 трлн рублей; объем депозитов, размещенных в кредитных организациях Федеральным казначейством, возрос в 1,5 раза. За январь 2016 года кредитными организациями была получена прибыль в размере 32 млрд рублей. Рост активов банковского сектора составил за январь 0,9%. [2]

Однако проблема заключается в следующем: что в условиях экономической рецессии банковская система РФ вошла в стадию стагнации. И пока проблемно спрогнозировать, насколько долговременной она окажется. И несмотря на то, что состояние банковского сектора России сильно отличается от большинства секторов экономики, обеспокоенность вызывает возможная нехватка у российских банков ресурсов для наращивания кредитования в условиях перехода экономики от стадии рецессии к оживлению деловой активности. Примером качественного отставания банковского сектора РФ является срочность кредитов. Средний срок предоставления ипотечного кредита в России составляет 15 лет, а в действительности основная масса заемщиков закрывает их полностью через 7–10 лет. Что же касается размеров денежных ресурсов, то можно уверенно заявить, что емкость финансового

рынка России недостаточна. Если к примеру, сопоставить объем рынка капитала к ВВП, то окажется, что в среднем по миру он составляет около 350%. В РФ – всего 100%, т. е. все отечественные активы стоят приблизительно столько, сколько они генерируют только за год.

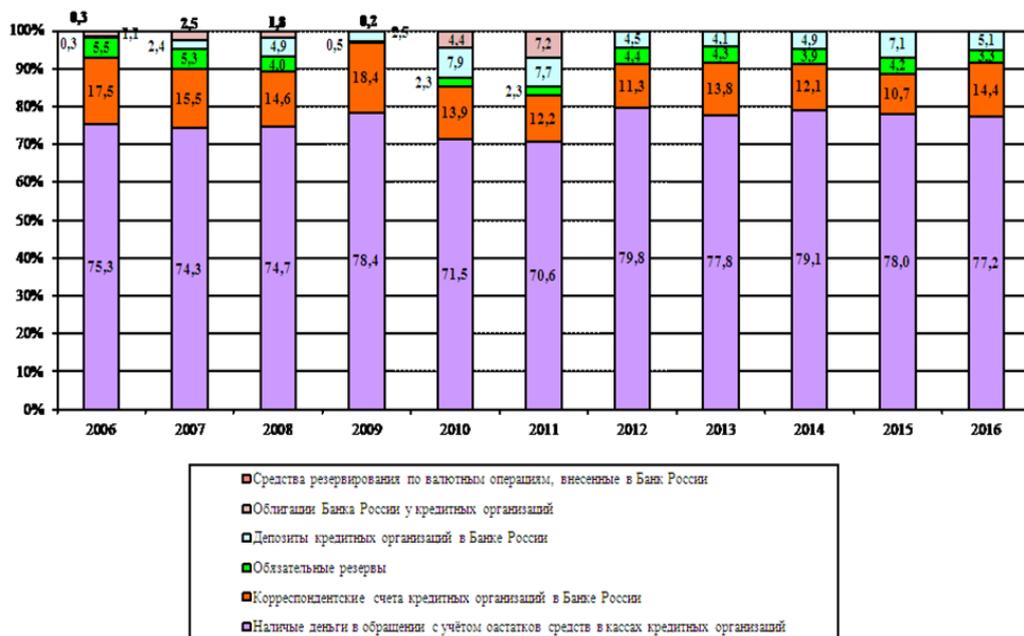


Рисунок 1 – Структура денежной базы в РФ

Таким образом, стратегией развития банковского сектора Российской Федерации является количественное наращивание активов и повышение качества его работы с точки зрения удовлетворения потребностей экономики страны в доступных финансовых ресурсах. Наилучшим индикатором доступности ссуд является доля кредитов в объеме инвестиций организаций и домохозяйств. Данные представленные на Рисунке 1 [3].

Есть уверенность в том, что опыт накопленный общей работой банков и регуляторов, обеспечит должное качество надзора, стимулирование вложений и подъем доверия к экономической системе. В противном случае экономика России может превратиться в экономику нереализованного инвестиционного потенциала. А так как отсутствуют внешние источники фондирования банков, стимулировании экономической активности и «финансового импорто-(ресурсо-) замещения» возможно только с участием финансовых регуляторов. Единственным выходом из сложившейся ситуации может стать проведение политики количественного смягчения, даже не брать в расчёт то, что рубль не является резервной валютой. Наиболее удобный уровень ставки по рублевым ссудам не должен превышать 9% годовых. На данной диаграмме мы можем увидеть, что по сравнению с предыдущим годом вклады населения растут, а значит и растёт доверие народа к банкам. Данные представленные на Рисунке 2.

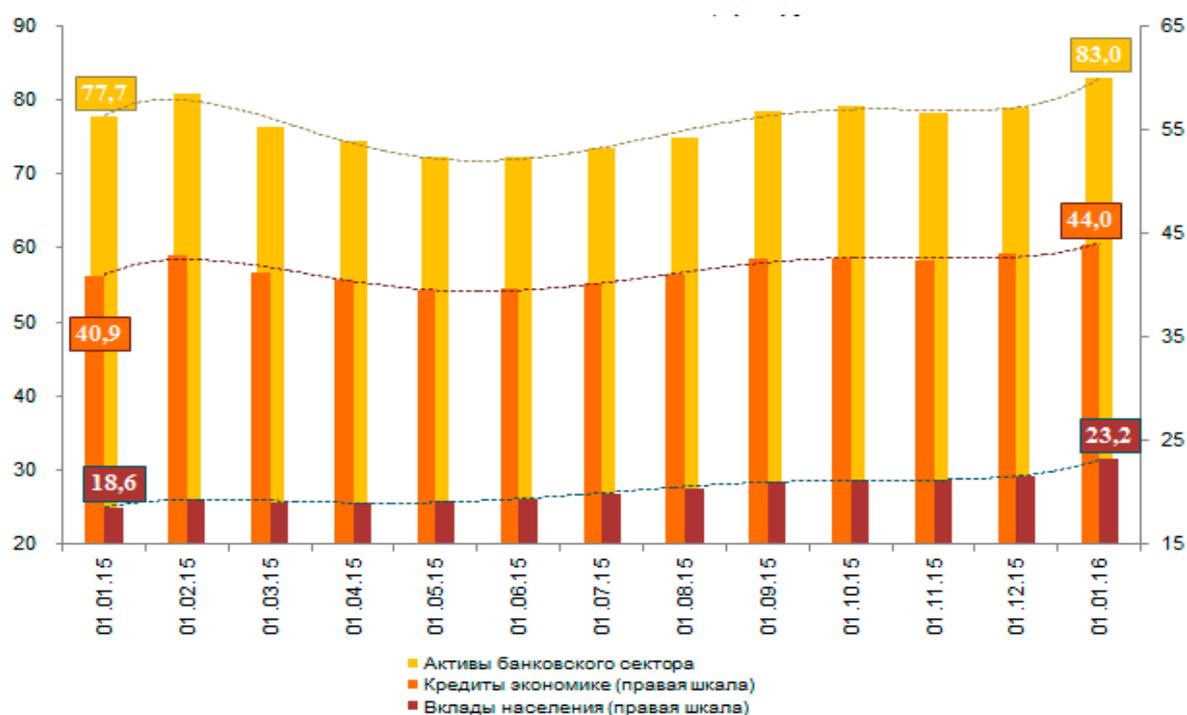


Рисунок 2 – Объёмы основных показателей деятельности банков по привлечению и размещению ресурсов

Продолжающиеся отзывы лицензий у кредитных организаций приводят нас к тому, что больше внимания нужно уделять разработке механизмов о защите прав клиентов банка. Полностью поддерживает работу законодателей и ведомств по повышению защищенности средств клиентов – Ассоциация Российских Банков. Но как показывает опыт, полной гарантии сохранности счетов и вкладов достичь невозможно.

Как всегда, наиболее острыми являются проблемы банковского надзора. Для того, чтобы повысить роль банков в экономическом развитии страны необходимо финансовое регулирование, которое будет ориентированно исключительно на решение данного вопроса. К примеру: если предприятие будет инвестировать в модернизацию основных фондов, то его финансовое положение будет ухудшаться, так как растет дебиторская задолженность и снижается выпуск продукции. Это возможно и будет считаться нормальным с точки зрения развития предприятия. Однако с другой стороны банки вынуждены создавать резервы по выданной на данные цели ссуде. Таким образом, получается, что банкам выгоднее давать кредиты торгово-сервисным компаниям, нежели промышленным, сельскохозяйственным и т.д.

Есть ещё одна немаловажная проблема - доступ банков к различного рода ресурсам. Хотя на данный момент остаются нерешенными вопросы долгосрочного ресурсообеспечения кредитных организаций. В частности, потребуется внесение поправок в ст. 837 Гражданского кодекса, которая на данный момент запрещает использовать в практике долгосрочные депозиты.

Необходимо найти оптимальное решение о сохранности средств и создания справедливых конкурентных условий для банков. Например, открытие специальных счетов для фондов капитального ремонта жилья возможно только в банках с капиталом не менее 20 млрд руб. На сегодняшний день таких кредитных организаций насчитывается около 48, но предоставляют данную услугу не более 50 % организаций. Можно полагать целесообразным в этом и других случаях снизить порог капитала, но ввести лимиты на размещение бюджетных и иных ресурсов в зависимости от величины собственных средств и показателей устойчивости банка.

Ситуация, которая сложилась на данный момент в экономике и банковской сфере нашей страны, требует новой модели развития взаимоотношений между кредитными

организациями, их клиентами и регуляторами. Так, например, динамично растет доступность интернет-технологий для граждан и организаций, что позволяет предоставлять все больший процент финансовых услуг с использованием дистанционных каналов. Но самое главное: растет доверие к банкам со стороны не только их клиентов, но и общества в целом.

Стандартизация банковских продуктов и процессов, основанная на поиске, осмыслении и последующем внедрении лучшей практики работы участников рынка, является эффективной методологической базой для укрепления доверия между продавцами и потребителями финансовых услуг, а также государственными органами.

#### Список использованных источников

1. К вопросу об укреплении банковского сектора в текущей экономической ситуации [электронный ресурс] – режим доступа [http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/tosunyan\\_03\\_16.pdf](http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/tosunyan_03_16.pdf)
2. Показатели развития банковского сектора РФ в январе-2016 [электронный ресурс] - режим доступа <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8684015>
3. Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики» - <http://www.gks.ru>
4. Официальный сайт «Центральный Банк РФ» [электронный ресурс] – режим доступа [http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank\\_system/din\\_razv\\_15\\_12.htm&pid=bnksyst&sid=itm\\_1155](http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank_system/din_razv_15_12.htm&pid=bnksyst&sid=itm_1155)

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ГРУПП НА ЭТАПЕ ОЦЕНКИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Колтакова А.Р. – студент, Ярышева Т.Н. – доцент каф. ЭФК

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

Анализ внешней деловой окружающей среды один из первостепенных этапов при разработке инвестиционной стратегии каждой организации. Под внешней деловой окружающей средой подразумевается совокупность социальных, экологических и экономических факторов, которые оказывают влияние на предприятие.

Анализ специфической окружающей среды предлагает изучение не только производственные направления развития, но и конкурентный анализ. Конкурентный анализ в основном проводится по 3 основным этапам: определение позиций конкурентов, анализ структуры и структурный анализ конкурентного окружения[3].

Одним из методов сравнения позиций конкурентов на рынке является разработка карты стратегических групп, она позволяет сравнить рыночные позиции компаний и объединить их в однородные группы, а также выявить ближайших конкурентов.

Каждая стратегическая группа состоит из некоторого количества компаний со схожими стратегиями и занимаемыми позициями на рынке. В каждой отрасли, может быть несколько стратегических групп, и чем ближе будут расположены эти стратегические группы, тем выше будет их конкуренция. Разработка карты стратегических групп эффективно применяется в тех отраслях, где большое число конкурентов и нецелесообразно оценить каждого конкурента отдельно. Примером может служить продовольственный рынок – стратегически значимый рынок для жизнедеятельности человека. Рост населения предполагает увеличение спроса на продукты, поэтому бизнес в данной сфере можно отнести к разряду стабильного [2].

В графической интерпретации карта стратегических групп представляет собой две перпендикулярные оси, значения каждой оси представляют характеристики конкурентов. Для достоверной информации необходимо правильно выбрать характеристики, для этого при построении карты важно учесть следующее:

- переменные должны отражать значимые отличия конкурентов;
- площади фигур соответствуют их доле в общем количестве;
- переменные не должны коррелировать.

Г. Джансон и К. Шолес выделяют следующие показатели в качестве переменных:

- качество товаров и услуг;
- число торговых марок;
- уровень географического охвата;
- уровень продуктового разнообразия;
- условия в области маркетинга;
- число выделенных рыночных сегментов;
- размер организации;
- возможности в области НИОКР;
- позиции в области издержек;
- использование производственных мощностей[3].

После того, как были выявлены характеристики, положения компаний наносятся на график, выделяются компании, попавшие в одну область, и затем отмечается доля каждой группы[1].

Для построения карты стратегических групп будет рассмотрен продовольственный рынок города Барнаула. Для этого будут выбраны такие признаки как: количество точек и их формат.

Формат точек предполагает следующие позиции:

- супермаркет;
- гипермаркет;
- Cash & Carry.

Полученная карта представлена на рисунке 1.

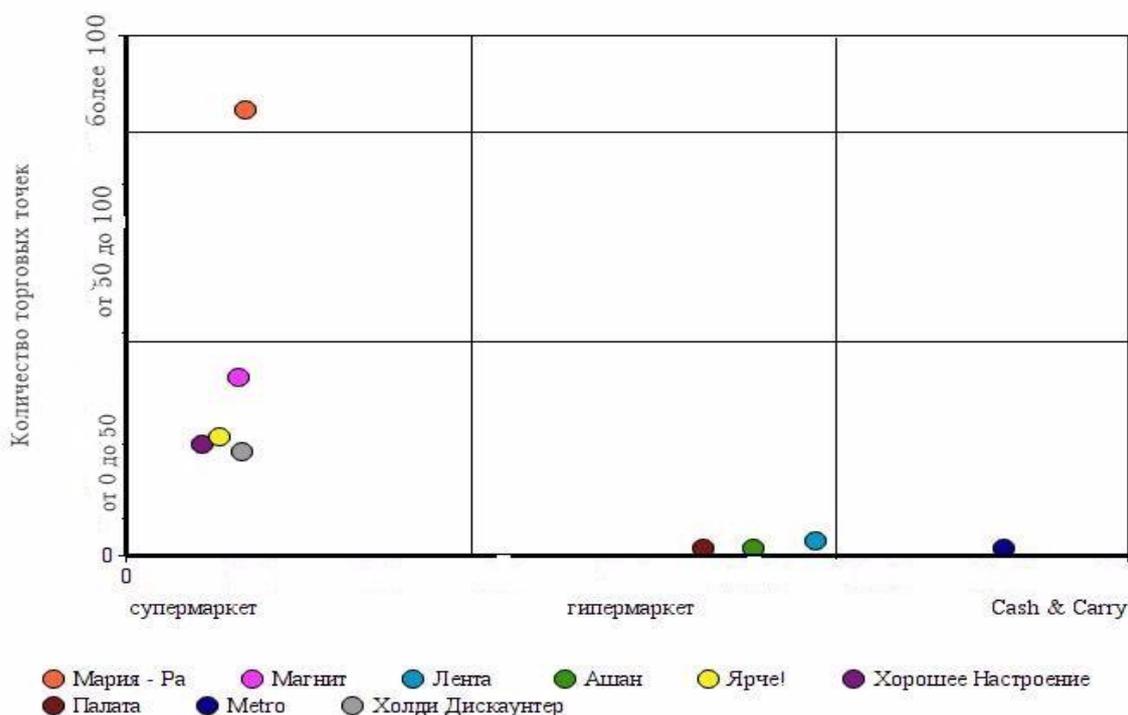


Рисунок 1 – Карта стратегических групп

Оценивая представленную карту стратегических групп по количеству точек и их формату, можно выделить 3 стратегические группы конкурентов. В первую группу входят 5 конкурентов: «Мария-Ра», «Ярче!», «Магнит», «Хорошее настроение» и «Холди Дискаунтер». Лидером данной группы, бесспорно, является «Мария-Ра», так как количество ее торговых точек в 6 раз больше ее ближайшего конкурента «Магнит». Для таких сетевых точек весьма характерна стратегия охвата большего количества покупателей, и именно за счет большего количества точек и расширения их географии, особенно в густонаселенных

районах города. Совокупная доля данной группы около 70%. Стоит отметить, что конкуренты данной группы ведут плотную борьбу за небольшие географические рынки, так как основным преимуществом в данной стратегической группе является удачно выбранное местоположение, где наблюдается большое количество людей. Эта борьба за место обусловлена тем, что конкуренты в данной группе в основном не отличаются ассортиментом продукции и ценами. Это сходство делает их весьма уязвимыми, потому как покупатели могут выбрать для незначительных покупок «магазин у дома», цены и ассортимент в котором не очень отличаются с супермаркетами.

Вторая группа конкурентов представлена гипермаркетами «Ашан», «Лента», «Палата». Данные торговые точки представлены федеральными и весьма крупными масштабами, соответственно в небольшом городе представители данных сетей не рискуют открывать большое количество точек, как правило, 1-2 точки. Стоит заметить, что барьеры в данной группе весьма высоки, так как предполагают привлечения большого количества ресурсов. Зачастую, данные торговые точки располагаются в больших торговых центрах – это и являются их конкурентным преимуществом. Представителям данной сети необходимо постоянно модернизироваться, одним из примеров может служить то, что данные сети реализует продукцию под своим брендом, по заниженным ценам относительно основного ассортимента. В данной группе, в отличие от 1 группой конкурентов, нет угрозы со стороны аналогичных товаров, так как в данные сети характеризуются весьма разнообразным ассортиментом.

Третья группа представлена всего 1 торговой точкой – «Metro». В городе Барнауле – это единственный представитель для аудитории малого и среднего бизнеса, так как формат «Cash & Carry» предлагает мелкооптовую торговлю, и вряд ли в ближайшее время на рынке Барнаула появятся подобный представитель, поэтому остальные конкурентные позиции не имеют особого влияния.

Метод построения конкурентных карт достаточно точно показывает позиции организаций на рынке, для этого нужно обладать достаточно точной информацией, как о рынке в целом, так и о конкурентах. Также данный метод помогает не только определить и рассмотреть позиции конкурентов, но и определить, какие характеристики нужно улучшить организации для перехода в другую стратегическую группу.

Очень важно также использовать карту стратегических групп для определения направлений, в которых осуществляются и изменяются стратегии фирм в общепромышленном отношении. Это можно осуществить, рисуя исходящие из каждой стратегической группы стрелки, которые указывают вероятные направления движения всей группы или организации в группе в стратегическом пространстве. Например, можно обнаружить конвергенцию стратегических позиций, что может привести к неустойчивой ситуации.

Для организаций может быть и полезным анализ влияния на карту стратегических групп различных тенденций, которые имеют место в отрасли. Иными словами позволяет выяснить: угрожают ли эти тенденции жизнеспособности каких-либо групп или существуют ли тенденции к усилению барьеров, защищающих стратегические группы, все это помогает спрогнозировать эволюцию отрасли.

Карта стратегических групп может использоваться для прогноза реакций отрасли на то или иное явление. Фирмы одной группы благодаря сходству их стратегий проявляют склонность к похожим реакциям на тревожные события или тенденции[4].

#### Список использованных источников

1. Артюнова Д.В. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие . – Электронные текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/567049/>
2. Раншакова О.В. Роль торговли в развитии регионов [Электронный ресурс]: Современные научные исследования и инновации. – Декабрь 2012. – № 12 . – Электронные текстовые данные. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2012/12/19376>

3. Петров А. Н. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.worldcat.org/title/strategicheskij-menedzhment/oclc/862886423>

4. Меликова М.Д. Разработка и реализации стратегий конкурентных преимуществ на примере «Maks & Margaret's quality» [Электронный ресурс] : Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Март 2014. – № 3. – Электронные текстовые данные. - Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3939>

## РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ – БАНКИНГА В РФ

Сошилова А.Н. – студент гр.8ЭК(з)-51, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Дистанционное банковское обслуживание обобщенное понятие, которое включает в себя различные способы и варианты взаимодействия электронных систем с человеком. Если говорить в общем, то это процесс использование глобальных каналов или глобальных сетей человеком и корпорациями. Доступ пользователей осуществляется через Интернет браузер. Все данные пользователя (платёжные документы и выписки по счетам) доступны на веб-сайте банка. На основе Интернет-Клиента могут предоставляться информационные сервисы с расширенным т ограниченным набором функций.

У дистанционного банковского обслуживания через Интернет есть ряд как преимуществ, так и недостатков. Так, к преимуществам для организаций, предоставляющих такие услуги, можно отнести невысокую стоимость эксплуатации интернет-системы (все обновления проводятся только на веб-сервере, не тиражируясь у клиентов); возможность интеграции с бухгалтерскими системами клиента; доступность интернет-услуг для конечного пользователя; поддержание лояльности клиентов, активно использующих данные услуги.

К недостаткам относится в первую очередь слабая защищённость интернета от несанкционированного доступа. Несмотря на стремление разработчиков интернет-решений создавать и совершенствовать систему защиты передаваемых сообщений, многочисленные потенциальные опасности продолжают появляться. Причины: недостатки операционных систем, программ коммуникации и браузеров, человеческий фактор. Поддержание уровня защиты на надлежащем уровне требует значительных материальных затрат, которые могут себе позволить в основном крупные банки, рассчитывающие на значительные доходы от предоставления подобных услуг[1].

На сегодняшний день кредитные организации используют разные критерии при выборе регионов для развития сети. Оцениваются макроэкономические факторы развития того, или иного региона, конкуренция, возрастные критерии населения и уровень доходов. Кроме того, в России принята государственная программа «Информационное общество. Результатом ее выполнения должно стать повышение прозрачности и управляемости, обеспечение стабильности и конкурентоспособности экономики в целом. Одними из направлений этой программы являются: развитие российского рынка информационно-коммуникационных технологий и российских технологий, обеспечение безопасности в информационном обществе.

Наиболее полный набор услуг интернет-банкинга предоставляют ОАО «Сбербанк России», ОАО «Альфа-Банк» и ВТБ 24 (ПАО) [2]. Это обусловлено тем, что крупные кредитные организации заказывали уникальные решения, а маленькие финансовые учреждения в основном подключались к универсальным банковским интернет-сервисам, например, наиболее известным на данный момент HandyBank и Fatura.ru. Характеристика систем дистанционного банковского обслуживания в некоторых банках представлена в Диаграмме 1.

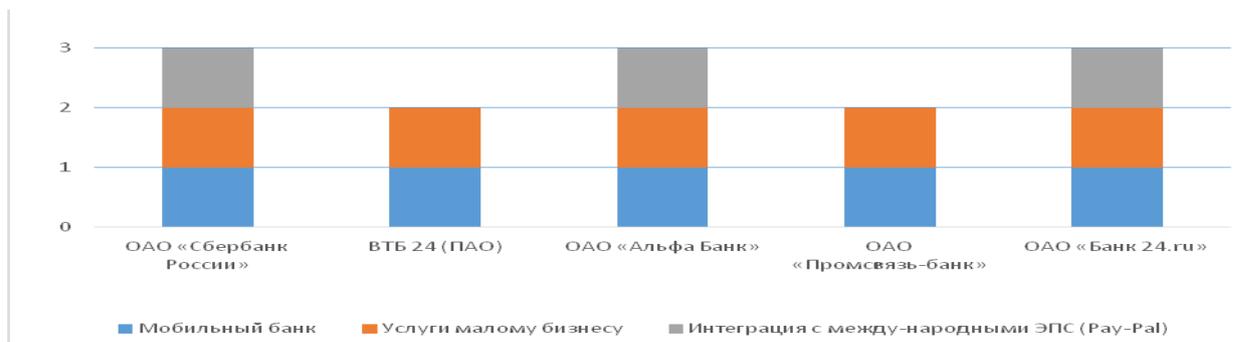


Рисунок 1 - Услуги дистанционного обслуживания, предоставляемые банками.

Популярность развития дистанционных банковских сервисов продолжает устойчиво расти. В 2015 году 47,8% от общего количества банковских платежей клиентов - физических лиц было совершено через сеть Интернет. Доля этих транзакций в общем объеме платежей физических лиц составила 34,3% (2,1 трлн. руб. в абсолютном выражении) за 2015 год, превысив аналогичный показатель предыдущего года на 7,6 п. п.

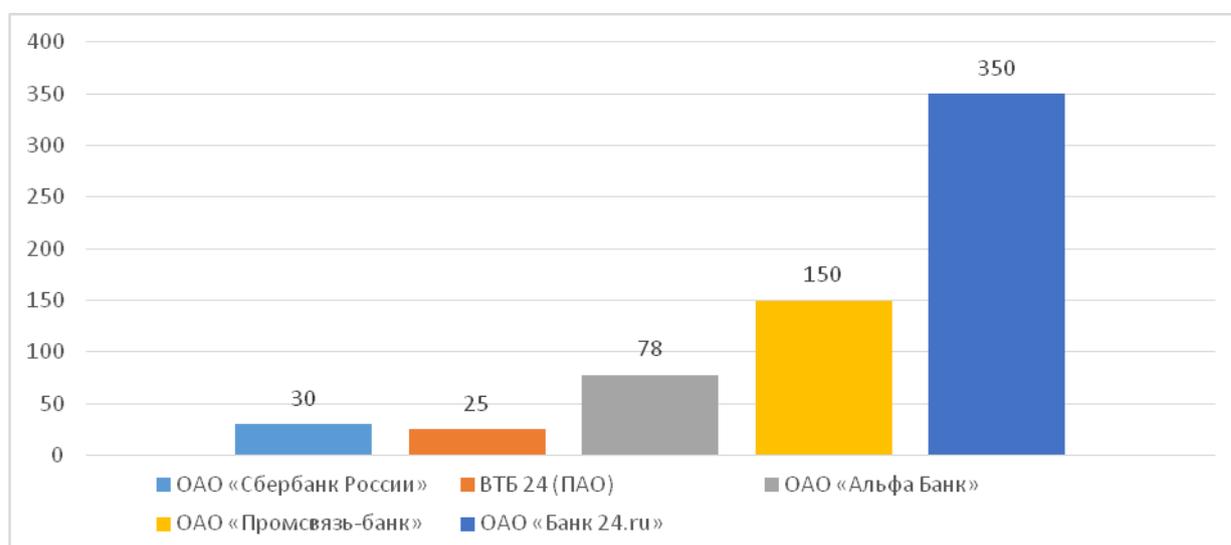


Рисунок 2 - Прирост пользователей 2014 г. в % к 2015 г.

Банки в своей деятельности используют следующие модели обслуживания:

- Традиционные банки – банки, предоставляющие банковский сервис по offline-каналам (системы персонального обслуживания клиентов у окошка кассы банка).
- Виртуальные банки – предлагают интерактивное банковское обслуживание клиентов через сеть Интернет. Виртуальные банки принимают вклады и производят платежи в основном посредством банкоматов, а также по почте, в тех случаях, когда то или иное учреждение применяет чеки вместо электронной оплаты.
- Многоканальные банки – банки, сочетающие дистанционное обслуживание с обслуживанием через розничную сеть (например, финский банк Nordea).



Рисунок 3 - Доля платежей через интернет в количестве/объеме банковских транзакций.

Данные представленные выше свидетельствуют о использовании банками, в большей степени, многоканальных моделей обслуживания.

В завершении можно сделать вывод, что для получения дополнительной прибыли коммерческими банками и уменьшения себестоимости банковских продуктов необходимо дальнейшее развитие электронных технологий по обслуживанию и физических и юридических лиц.

#### Список литературы

1. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело: Банковская система; Лизинг и ипотека; Электронные платежи; Маркетинг в банках. - СПб: Питер, 2012. - 304 с.
2. [www.bankir.ru](http://www.bankir.ru)
3. Турбанов А., Тютюник А. Банковское дело: операции, технологии, управление. – 2012. – 210 с.

### ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И ОТЧЁТНОСТИ НА МСФО В РОССИИ

Балюкова М.А. – студент группы Эк-32, Кузьмичева Е.В. - доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Сегодня бухгалтерский учет является ключевым моментом деятельности любой организации. Выполнение основной задачи бухгалтерского учета — формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, т.е. финансовой отчетности, должно быть своевременным, точным и соответствовать определенным требованиям, правилам ведения бухгалтерского учета. С развитием общества во всех его сферах, а именно в экономической сфере, принципы ведения бухгалтерского учета претерпевают изменения и также развиваются. Современные условия требуют нового подхода к ведению бухгалтерского учета на предприятиях. На сегодняшний день существует ряд проблем, связанных с применением на практике требований ведения бухгалтерского учета. Это отражает актуальность вопроса развития бухгалтерского учета в современных условиях.

Под организацией бухгалтерского учета понимается система условий и элементов построения учетного процесса с целью получения своевременной и достоверной

информации о ходе и результатах хозяйственной деятельности и контроля за рациональным использованием всех ресурсов экономического субъекта. Независимо от организационно-правовой формы и сферы деятельности предприятия в обязательном порядке ведется бухгалтерский учет. Основные правила организации и ведения бухгалтерского учета являются едиными для всех предприятий.

Количество проблем, связанных с бухгалтерским учетом в РФ является достаточно большим. Среди них можно выделить: отсутствие использования в управленческом и финансовом учете автоматизации вычислительных работ. Автоматизация позволила бы упростить алгоритм составления и анализа бухгалтерской отчетности, повысить качество и оперативность составления экономической информации.

Кроме того, необходимо совершенствование методики изложения учебных дисциплин, так как подготовка специалистов бухгалтерского учета должна отвечать требованиям современной рыночной экономики и региональным потребностям. Но наиболее остро в современном мире стоит вопрос о сближении российского учета с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Международные стандарты финансовой отчетности — определенные документы, включающие в себя правила составления финансовой отчетности. Информация, которая отражена в данных документах, является необходимой потенциальным партнерам, инвесторам и т. д. для принятия ими экономических решений в отношении организации.

Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО принята и исполняется в России с 1998 года. Во время внедрения стандартов МСФО в России было достигнуто:

1. Использование новых понятий (деловая репутация, условные обязательства, сегментная информация);
2. Дисциплина МСФО включена в программы Российских вузов;
3. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности определенных хозяйствующих субъектов (консолидированная финансовая отчетность должна предоставляться организациями, попавшими под действие Закона № 208-ФЗ, начиная с отчетности за 2012 год) и т. д.

В 2011 году были признаны применимыми на территории РФ первые 63 стандарта и интерпретаций. 25 ноября 2011 года Министерство финансов утвердило приказ № 160н о введении МСФО в Российской Федерации.

Одним из итогов выполнения работы по реформированию бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами явилось создание системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, где ключевым элементом стала разработка новых и уточнение ранее утвержденных положений (стандартов) по бухгалтерскому учету, внедрение их в практику. При этом осуществляется переориентация нормативного регулирования, осуществляемого Министерством финансов РФ, с учетного процесса на бухгалтерскую отчетность с акцентом на регулирование бухгалтерского финансового учета.

Переход на МСФО, обеспечит отчетность российских предприятий такими важными характеристиками, как понятность, сравнимость, прозрачность, надежность, что в свою очередь послужит для пользователей отчетности сокращением издержек, затрачиваемых на ее анализ. У компаний пропадет необходимость согласовывать внутренний (управленческий) и внешний (финансовый) учёт. Следует отметить, что применительно к современной российской специфике, частью учетного информационного пространства, которая консолидирует финансовый и управленческий учет в единую систему обеспечения эффективного процесса управления, является стратегический учет. Вследствие интегрированности стратегический учет обеспечивает комплексный подход к выявлению и решению проблем, встающих перед предприятием. Можно сказать, что введение МСФО является неким «шагом» на пути к развитию Российских фирм — расширение сотрудничества российских предприятий с иностранными

партнерами, привлечение зарубежных инвестиций, публикация финансовых отчетов, подготовленных в соответствии с МСФО.

Но переходу на МСФО в России мешает ряд проблем:

- Российские стандарты бухгалтерского учета значительно отличаются от МСФО.

Например, план счетов бухгалтерского учета и корреспонденция счетов являются одним из ключевых моментов в Российских стандартах бухгалтерского учета. Тогда как бухгалтерские счета не упоминаются в МСФО. А именно для корреспонденции счетов в МСФО используются названия элементов отчетности, а не обозначенные бухгалтерские счета (доходы, капитал, активы и т. д.);

- трудности адаптации МСФО к российской экономике;

- необходимость обучения и переподготовки персонала;

- значительные затраты;

- нежелание руководства организаций предоставлять и отражать прозрачную и полную информацию в финансовой отчетности в более открытом доступе;

- используемые в России национальные стандарты учета — положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) — необходимы для построения учета в стране, так как полный переход к МСФО, что означает отказ от ПБУ и национальных традиций учета, снизит международный имидж России. Лишь слаборазвитые страны не имеют национальных стандартов учета;

- муниципальным, государственным унитарным предприятиям, которые непосредственно не связаны с проблемой выхода на международный рынок, экономически нецелесообразно переходить на МСФО. Также возникает вопрос о необходимости внедрения стандартов МСФО для малого бизнеса, целевая аудитория которого не включает в себя иностранный рынок.

Кроме того, введенные санкции в отношении России распространили свое действие на многие крупные российские компании, ограничив определенные аспекты их деятельности с иностранными партнерами. Но, по мнению некоторых экспертов, российское продовольственное эмбарго, что означает запрет ввоза в Россию «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, введившее экономические санкции в отношении российских юридических и физических лиц в 2014 г., вытеснение зарубежных конкурентов, а как следствие, расширение рынка сбыта может положительно повлиять на развитие российских компаний. Так как производство в России в сентябре 2014 г. возросло на 2,8 %, отдельно отмечается рост отраслей сыра и мяса. Поэтому, в связи с последними событиями на политической арене, так же встает вопрос о целесообразности внедрения стандартов МСФО.

В заключении хотелось бы отметить, что внедрение стандартов МСФО в современных условиях требует тщательного обоснования необходимости, а также требует выделения определенного типа компаний, которым использование этих стандартов действительно нужно. Внедрение стандартов необходимо именно крупным компаниям, имеющим доступ к иностранному рынку или стремящимся его получить.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // «Собрание законодательства РФ», 12.12.2011, № 50, ст. 7344.

2. Сайт журнала «Главбух» - самого массового журнала по налогообложению и бухгалтерскому учёту – 2000-2015 - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.glavbukh.ru/>

3. Молодой учёный — 2008-2015 — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.moluch.ru/>

4. «Консультант Плюс» - законодательство РФ: кодексы, законы, указы, постановления Правительства Российской Федерации, нормативные акты — 2000-2015 — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>

5. Министерство финансов Российской Федерации – 1995-2015 - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/>

## СПЕЦИФИКА РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГА В СРАВНЕНИИ С МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКОЙ

Григорьева Д.И., Каплун А.И. – студенты группы ЭБ-32, Кузьмичева Е.В. - доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Для обеспечения устойчивого развития экономики требуется обеспечить увеличение производства и совокупного спроса, а также увеличение инвестиций в целях удовлетворения растущего спроса. В решении этих задач существенную роль может сыграть лизинг. С помощью лизинга как инструмента финансирования создаются новые производственные мощности. Лизинг является выгодным способом вложения капитала, позволяющим эффективно размещать свободные денежные средства.

Цель данной статьи - выявить различия российского лизинга в ходе сравнения с международной практикой.

Задачи данной статьи:

- исследование международного и российского опыта;
- проведения сравнительного анализа между ними;
- выявить возможные пробелы лизинга в России;
- рассмотреть общие тенденции лизинговой деятельности.

Изначально лизинг виделся как способ модернизации производства, за счет привлечения организациями дополнительных источников со стороны на приобретение новейшего оборудования в случаях нехватки собственных средств, либо недоступности банковских кредитных ресурсов. Если учитывать, что процент изношенности оборудования в целом по стране велик, а в некоторых отраслях может превышать 50%, то вопрос об актуальности развития лизинга отпадает сам по себе, ведь основной целью лизинга является именно обновление основных фондов производства.

Лизинг в последнее время стал альтернативой банковского кредита. Многие субъекты предпринимательской деятельности, лишенные доступа к кредитным ресурсам, вследствие жесткой банковской политики по отбору клиентов и предъявления к ним чрезмерно высоких требований относительно стоимости активов компании, обеспеченности сделки, срока существования на рынке, а также не посильно высокие банковские проценты и прочие комиссионные платежи, вынуждены искать новые источники инвестиций в свой бизнес и таким решением для них становится лизинг.

Получение имущества по договору лизинга – довольно распространенная и выгодная форма обеспечения бизнеса необходимым оборудованием. При этом у организаций возникают различные вопросы, которые необходимо решить в бухгалтерском учете.

Что же такое лизинг? Лизинг - это в первую очередь разновидность аренды. А так же, это инвестиционный инструмент, позволяющий предприятию, не привлекая собственные ресурсы, провести модернизацию основных фондов и получить новое необходимое оборудование или другие непотребляемые предметы.

Существует двадцать семь разновидностей лизинга, основными, из которых являются: финансовый лизинг; оперативный лизинг; возвратный. В свою очередь, каждый из них делится на несколько категорий, в зависимости от классификационных признаков.

Как и любая другая финансовая сделка, лизинг сопряжен с определенным риском для каждой из сторон договора. В лизинге присутствует две стороны. Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных средств, приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное пользование или владение.

В качестве лизингодателя могут выступать:

1. банки, создающие в своих структурах лизинговые службы;
2. специализированные лизинговые компании;
3. лизинговые компании, созданные машиностроительными предприятиями;

4. лизинговые компании, организованные фирмами, занятые поставками и обслуживанием техники.

Лизингополучателем является физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга. Например:

1. В ряде случаев лизинговые сделки заканчиваются не выкупом имущества, а досрочным расторжением договора и возврата имущества лизингодателю (причиной чаще всего является несвоевременный срок внесения лизинговых платежей).

2. При получении оборудования по акту приема-передачи от лизингодателя компания – лизингополучатель отражает в бухгалтерском учете расходы на приобретение основного средства в составе капитальных затрат.

Международные лизинговые взаимоотношения могут быть сопряжены с дополнительными проблемами в силу различий в налоговых режимах и национальном законодательстве, поэтому здесь требуется тщательная проработка схем лизинговых отношений.

Преимущества лизинга с позиций международной практики и российской специфики

<b>Международная практика</b>	<b>Российская специфика</b>
<b>Относительно более дешевый вид финансирования капитальных затрат</b>	
За счет эффекта масштаба и/или положения на рынке лизинговая компания может получить финансирование по более низким ставкам либо предложить более выгодные финансовые условия	Из-за создания ФПГ кредитный рейтинг может уступать рейтингам потенциальных лизингополучателей
Экономический эффект от использования налоговых льгот	Снижение базы по налогу на прибыль и налога на имущество
<b>Относительная гибкость как инструмента средне- и долгосрочного финансирования</b>	
Лизинговые платежи обычно начинаются после поставки имущества лизингополучателю	Часто компании требуется дополнительное обеспечение в виде поручительств, гарантий обратного выкупа, депозита, значительного увеличения аванса
Возможность снижения валютных рисков за счет фиксации ставок по лизингу	Присутствуют валютные риски, значительная инфляция национальной валюты
Лизингополучатель имеет возможность постоянного обновления оборудования за счет лизингодателя	Ответственность за обновление оборудования целиком ложится на лизингополучателя

Недостатки лизинга с позиции международной практики и российской специфики

<b>Международная практика</b>	<b>Российская специфика</b>
<b>Относительная негибкость условий лизинга</b>	
Обычно фиксированные ставки лизинга (негибкость проявляются при снижении рыночных ставок)	В практике иногда используются плавающие ставки и гибкие графики лизинговых платежей, в соответствии с особенностями денежного потока лизингополучателя
<b>Ограничения, которые лизингодатель может наложить на использование имущества</b>	
При устаревании объекта лизинга до окончания действия договора продолжается уплата лизинговых платежей	Иногда лизингодатель накладывает дополнительные ограничивающие условия.
<b>Налоговые последствия</b>	
Налоговые льготы при лизинге могут быть меньше при осуществлении капитальных затрат за счет собственных средств	Налоговые льготы при лизинге могут быть больше или равны, при осуществлении капитальных затрат за счет собственных средств

Предлагаемая систематизация преимуществ и недостатков лизинга позволяет глубоко понять принципиальные отличия во взглядах на них западных и отечественных специалистов.

Для сохранения положительной динамики показателей российского рынка лизинга необходима экономическая и политическая стабильность в стране.

Несмотря на то, что острая фаза мирового кризиса пройдена, еще довольно длительный период ощущались его последствия. Значительная часть предприятий и организаций проводит консервативную политику в части осуществления затрат на модернизацию действующих и реализацию проектов по вводу новых производств. Это обстоятельство, а также негативные правовые аспекты регулирования лизинговой деятельности, сложности с финансированием сделок сроком более 3 лет, ухудшение финансового состояния клиентов сдерживают сегодня дальнейшее развитие рынка лизинга.

В настоящее время отмена повышающих коэффициентов к норме амортизации при лизинге противоречит курсу страны на модернизацию экономики. Именно лизинговые компании способны обеспечивать финансирование проектов модернизации производственных мощностей, предоставлять долгосрочные ресурсы. Для ряда инфраструктурных отраслей (транспорт, энергетика, связь, сельское хозяйство) лизинговое финансирование является основным источником средств модернизации бизнеса. Кроме того, для малого и среднего бизнеса лизинг— практически единственная возможность получить долгосрочное финансирование, в котором банки ему зачастую отказывают.

Высокая степень износа основных фондов в России означает необходимость поддержки механизма лизинга государством. Безусловно, развитие государственных программ и лизинговых компаний— это очень правильный инструмент экономической и промышленной политики. Но не менее важно сохранить и простимулировать рыночный сектор лизинга.

На фоне неблагоприятных изменений инвестиционного климата, общего сокращения деловой активности государственное вмешательство и регулирование рынка лизинговых услуг может сыграть стабилизирующую роль. Есть два пути такого регулирования. Первый - связан общей поддержкой рынка, с предоставлением льгот и привилегий всем его участникам. Здесь могут использоваться разнообразные формы и методы, они включают и налоговые, и финансовые, и административные рычаги. К этой же группе следует отнести и общие меры стимулирования инвестиционной активности, которые опосредованно повлияют и на лизинговую деятельность. Второй путь предполагает прямое бюджетное финансирование полностью государственных или государственно ориентированных лизинговых компаний, то есть он связан с селективной поддержкой отдельных участников рынка. Именно этот вариант по существу и реализуется. Такая форма поддержки со стороны государства представляется оправданной и объяснимой в сложившихся обстоятельствах, она во многом соответствует существующим традициям. Однако она не может оказать существенного стимулирующего воздействия на рынок в перспективе. Компании с участием государства очень зависимы от условий предоставления и размеров бюджетного финансирования. Их деятельность не всегда является эффективной, такие фирмы не могут быть названы полностью рыночно ориентированными. Их присутствие оказывает определенное влияние на структуру рынка, но не способствует формированию и развитию конкуренции на нем. Оживляющую и стимулирующую роль могли бы сыграть меры, направленные на поддержку более широкого круга фирм (независимо от формы собственности и структуры капитала) или отдельных видов лизинговых операций.

В заключение можем сказать, что в России условия для лизинга «жестче» чем за рубежом. Это объясняется дополнительными обязательствами, накладываемыми на лизингополучателя. При таких условиях лизингодатель перекладывает дополнительную ответственность на лизингополучателя за предоставляемый в аренду товар, выражаемые в сроке лизинга и нормах его использования.

#### Список использованных источников:

1. Возможности использования международного опыта в совершенствовании лизингового законодательства в РФ [Текст] / В.А. Бургенин, А.М. Цыганов. - (Стандартизация) // Российский внешнеэкономический вестник. - 2012. - №5 - С.73-76
2. Имущество получено по договору лизинга: учет и налогообложение у лизингополучателя [Текст] / Ю.А. Суслова. - (Стандартизация) // Бухгалтерский учет. - 2012. - №2 - С.23-27
3. Классификация современных лизинговых услуг в России [Текст] / Т.А. Пенчукова. - (Стандартизация) // Менеджмент. - 2013. - №5 - С.120-124
4. Романенко Е.В., Порядин Ю.С. Лизинг и перспективы его развития в Российской Федерации // Nauka- rastudent.ru.- 2014.- No. 11 (11-2014) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://nauka-rastudent.ru/11/2099/>

### МЕСТО КРЕДИТНО-ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Коломейцева Д. – студент группы ЭБ-43, Кузьмичева Е. В. - доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Кредитные потребительские кооперативы (КПК) — одна из самых массовых и самых привлекательных для населения финансовых организаций, специализирующаяся на финансовой взаимопомощи путём предоставления ссудо-сберегательных услуг своим членам, составляющая некоммерческую альтернативу банкам. Состояние КПК зависит от различных факторов, как в экономической, так и в социальной сфере. Большое значение имеет то, какую поддержку кооперативам оказывает государство и, какую роль оно уделяет административному регулированию. Становление кредитно-потребительских кооперативов – процесс уникальный для каждого региона, это отражается в экономических законах, органах местного самоуправления и других факторах. На данный момент развитие КПК – процесс трудоёмкий и достаточно сложный, успешность которого может быть нарушена следующими факторами: отсутствие специалистов и лидирующей позиции у членов КПК; низкая оценка роли КПК в современных экономических условиях; отсутствие информированности в данной области.

В настоящее время кредитно-потребительский кооператив – это объединение отдельных единиц, будь то КПК отдельных граждан или целого общества. Это вносит некоторые сложности в разработке единого для всех стандарта, содержащего правила и нормы ведения КПК. Законы, распространяющиеся на КПК, обладают своей уникальностью, именно они устанавливают те правила, по которым будут развиваться потребительские кооперативы.

Сложная ситуация касается кредитно-потребительских кооперативов относительно стандартов бухгалтерского учета, налогообложения и финансового управления. Процесс стандартизации осложняется также тем, что сегодня действуют разные типы кредитных кооперативов, требующие различного подхода. Но вместе с тем, в наше время существует раздел законодательства, который определяет показатели бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, а также отчета о целевом использовании полученных средств в КПК. Рассмотрим подробнее раздел бухгалтерского баланса – «Дебиторская задолженность». В нём потребительские кооперативы отражают задолженность членов кооператива, имеющих право на паенакопления, при передаче имущества, предназначенного для предоставления во владение и пользование его членам. Возникновение такой задолженности обусловлено обязательствами члена кооператива по выплате паевого взноса, либо по возврату предоставленного ему во владение и пользование имущества в случае невыплаты паевого взноса, либо по иным основаниям, предусмотренным уставом кооператива. Так же в разделе «Финансовые вложения» отражена величина займов, предоставленных своим членам за счет фонда финансовой взаимопомощи, сформированного

в установленном порядке кредитным потребительским кооперативом граждан. При заполнении указанных статей необходимо руководствоваться ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений».

Важной особенностью является то, что в разделе «Целевое финансирование» вместо групп статей «Уставный капитал», «Резервный капитал» и «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» некоммерческая организация включает статьи «Паевой фонд», «Целевой капитал», группы статей «Целевые средства», «Резервный и иные целевые фонды» в зависимости от вида некоммерческой организации. В список заменяемых показателей добавлен «Добавочный капитал». А в перечень включаемых показателей — «Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества».

Можно сказать, что унифицированные разделы ведения бухгалтерии позволяют сравнить КПК между собой и установить некие «общие нормы» ведения деятельности вне зависимости от разнонаправленности КПК.

Развитие КПК в России – сложный процесс. Всё это происходит из-за того, что государство не верит в значимость кредитно-потребительских кооперативов и не видит их роли в экономике России в целом. Как известно, обычно во главе чего-то стоит один человек-лидер, который тянет всех за собой, в структуре КПК всё происходит наоборот: это масса равноправных людей, что создаёт сложную ситуацию в понимании государства значимости КПК, нет единого представителя организации, который на личном примере показал бы все плюсы развития кредитно-потребительских кооперативов.

Если бы власть уделяла больше внимания КПК, это способствовало бы малым территориям(край, город, село) внести свою лепту в развитие экономики своей страны и повысить свой статус, создать выгодный обмен товарами и услугами, расширить границы рынков в плане товарного разнообразия и другое.

Следует заметить, что поскольку кредитная кооперация как разновидность кооперации вообще основывается на принципах самоуправления, взаимной ответственности по обязательствам и взаимной помощи, то масштабных материальных, финансовых и других затрат от государства она не потребует.

Прежде всего, от государства требуется решительность и последовательность законодателя, который принятием соответствующего закона открыл бы путь ее развитию. При этом, учитывая большие пробелы в действующих законах, следовало бы руководствоваться процедурами, отработанными мировой юридической практикой: с принятием очередного закона вносить, по возможности, в максимальном объеме изменения, дополнения, поправки в другие нормативные акты.

Хотя российские кредитные кооперативы еще очень малочисленны, не столь мощны по сравнению с другими кредитными организациями, уступая последним в финансовом, материально-техническом отношении, кадровом обеспечении, все же есть основания утверждать, что их ожидают неплохие перспективы. Во-первых, они оказались надежными и достаточно устойчивыми структурами в условиях общеэкономического спада и острого банковского кризиса. И объясняется это вовсе не тем, что к начальной фазе банковского кризиса кредитные кооперативы еще не успели интегрироваться в систему российских финансовых рынков.

Процесс формирования общенациональной системы кредитной кооперации сталкивается с определенными трудностями. Они обусловлены несовершенством правовой базы деятельности, отсутствием государственных органов регулирования, недостаточным вниманием к проблемам сельской кредитной кооперации федеральных и региональных органов власти. Большие надежды в деле развития сельской кредитной кооперации представители малых форм аграрного бизнеса связывают с началом реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

В заключении, хотелось бы обобщить, что развитие кооперации на современном этапе, развитие сельской кредитной кооперации сдерживается рядом факторов:

- слабым законодательным обеспечением;

- «недостатком» лидера и подготовленных специалистов по организации кредитных кооперативов и работы в них;
- недооценкой органами власти, особенно на муниципальном уровне, значимости кредитной кооперации в социально-экономическом развитии территории;
- слабым информационным обеспечением кредитной кооперации.

Не являясь коммерческой организацией, кредитные кооперативы ставят перед собой социально-экономические цели: создания новых рабочих мест через развитие малых предприятий по обслуживанию населения, возобновление традиционных ремесел, содействие развитию местного сельскохозяйственного производства, улучшение и стабилизация социальных условий жителей села.

Эффективность деятельности кредитной кооперации нельзя рассматривать как нечто обособленное и не связанное с эффективностью общественного развития. Все экономические явления и процессы взаимообусловлены, взаимосвязаны, взаимозависимы. Исходя из этого, можно сделать вывод, что КПК в России требуют пристального внимания к себе, ведь, объединившись, люди могут достичь большего, чем поодиночке. Это доказывает известная поговорка: «Объединенная сила — могучая сила».

#### Список использованных источников:

1. Осадчая О. П. Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом. / О. П. Осадчая. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2012, - 371 с.
2. Список саморегулируемых организаций кредитных потребительских кооперативов... [Электронный ресурс] / Консультант-плюс. – Электронные данные.- [М., 2007-2014]. - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_171030/?frame=1](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171030/?frame=1), свободный.
3. Кредитно-потребительские кооперативы [Электронный ресурс] / ПРАЙМ – агентство экономической информации. – Электронные данные.- [М., 1996-2015]. – Режим доступа: [http://1prime.ru/Financial\\_market/20120827/757332486.html](http://1prime.ru/Financial_market/20120827/757332486.html), свободный.

## СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА. УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Педченко Я.А. – студент группы ЭБ-42, Кузьмичева Е.В. - доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Социальная ответственность бизнеса, безусловно, важная и актуальная тема в наше время. Во-первых, в условиях высокой дифференциации населения России возникает потребность в оказании социальной помощи незащищенным слоям населения в виде различных мер поддержки со стороны государства, бизнеса и общества. Так как государство не всегда справляется с проблемой обеспечения граждан теми или иными благами, оно привлекает к этому бизнес – сообщества. Во-вторых, заниматься такими видами деятельности, как благотворительность, строительство больниц, проведение экологических акций и так далее, выгодно самим же фирмам, так как положительными действиями в сфере социального партнерства они формируют свой образ и репутацию, тогда люди начинают им больше доверять. И в-третьих, следует обратить внимание на то, что если бизнесмен намерен получать прибыль, действуя в определенных, конкретных исторических условиях, то его должен интересовать не только ответ на вопрос, будет ли его продукция соответствовать запросам, предпочтениям, ожиданиям деловых партнеров, клиентов, потребителей, платежеспособной части данного общества, но и как он выглядит в их глазах, как общество оценивает его поведение и поведение его компании в целом.

Самой распространенной социальной помощью незащищенным слоям населения является благотворительность. Согласно экономическому изданию «Бизнес. Благотворительность. Общественное мнение», благотворительность – это «деятельность, посредством которой частные ресурсы добровольно распределяются их обладателями в

целях содействия нуждающимся людям, для решения общественных проблем, а также усовершенствования условий общественной жизни». Благотворительность может быть частной и общественной. В первом случае помощь оказывается одним лицом, во втором – фондами, сообществами, корпорациями, движениями, то есть какими-либо организациями.

Корпоративная благотворительность может быть рассмотрена как форма корпоративной социальной ответственности, а это – ответственность компании как работодателя, делового партнера, «гражданина», члена сообщества; часть постоянной стратегии компании по увеличению своего присутствия в обществе и развитию своего бизнеса; возможность оказать позитивное влияние на сообщество, в котором работает компания.

Благотворительность компаний является одной из составляющих корпоративной социальной ответственности, и понятие «социальная ответственность» не сводится только лишь к реализации благотворительных программ. Данная деятельность предпринимателей широко практиковалась задолго до того, как был поставлен вопрос о социальной ответственности бизнеса. Наряду с ней существуют обязанности компании перед акционерами, которые заключаются в своевременной выплате дивидендов, в обеспечении прибыльности коммерческой деятельности, а также перед работниками, что выражается в выплате им достойной заработной платы, создании условий для профессионального роста, повышении квалификации и пр. Через выпуск качественной продукции, соответствующей требованиям существующих экологических, технических и других стандартов, компания позиционирует себя перед потребителями как ответственная структура. Другим аспектом корпоративной социальной ответственности является обязанность фирмы перед государством. Она проявляется, прежде всего, в необходимости соблюдения действующего законодательства, полноценном и своевременном отчислении налогов. Социальные программы, реализуемые в рамках корпоративной социальной ответственности, в том числе и благотворительные, чаще всего осуществляются в виде:

- 1) рекламно-информационной поддержки;
- 2) именных стипендий и грантов;
- 3) передачи либо льготного пользования оборудованием, помещением;
- 4) ценных подарков и призов;
- 5) выдачи продуктов питания, одежды, товаров народного потребления;
- 6) оплаты счетов и расходов по текущей задолженности получателя;
- 7) прямой финансовой помощи.

Организации, которые занимаются благотворительной деятельностью, обязаны отразить это в своем бухгалтерском учете. Общий порядок признания расходов в бухгалтерском учете установлен Положением по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н (далее по тексту - ПБУ 10/99). В соответствии с п. 17 ПБУ 10/99 «расходы подлежат признанию в бухгалтерском учете независимо от намерения получить выручку, прочие, иные доходы и от формы осуществления расхода (денежной, натуральной и иной)». В соответствии с п. 4 ПБУ 10/99 «расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на: расходы по обычным видам деятельности; прочие расходы». Согласно п. 11 ПБУ 10/99 «перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий являются прочими расходами». Таким образом, с учетом положений Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, утвержденных Приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н, в бухгалтерском учете организации перечисление пожертвований будет отражаться с использованием счета 91 "Прочие доходы и расходы". Кроме того, в соответствии с п. п. 4, 7 Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль" ПБУ 18/02 «затраты, возникшие в связи с оказанием безвозмездной благотворительной помощи, исключаются из расчета налоговой базы по налогу на прибыль

как отчетного, так и последующих периодов, в бухгалтерском учете образуется постоянное налоговое обязательство». Проводки следующие: Дебет 76 - Кредит 51 - перечислены денежные средства в форме пожертвований, Дебет 76 - Кредит 41 - переданы в рамках благотворительной помощи товары, Дебет 91 - Кредит 76 - расходы на пожертвование отнесены в состав прочих расходов, Дебет 91 - Кредит 76 - стоимость товаров, переданных на пожертвование, отнесена в состав прочих расходов, Дебет 91 - Кредит 68 - начислен НДС со стоимости безвозмездно переданных товаров, Дебет 99 - Кредит 68 - отражено постоянное налоговое обязательство со стоимости перечисленных денежных средств, переданных товаров и суммы НДС.

Исходя из всего написанного выше, можно сделать вывод, что социальная помощь гражданам - это неотъемлемая часть ведения бизнеса в современных условиях. Она определяет неразрывность общих экономических принципов существования компании и ее социальную ответственности перед обществом. Рамки социального партнерства создают возможности цивилизованного взаимодействия разных социальных групп со своими специфическими функциями и целями, нахождения конструктивными способами взаимоприемлемого, отвечающего общественным задачам результата, позволяющих снимать социально-экономическое напряжение, решать экологические и даже межнациональные проблемы.

#### Список использованных источников:

1. Костин П.А. Концепция социальной ответственности бизнеса в современной России // Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2013. - №3. – С.104-112
2. Картушина Е.Н. Социальная ответственность бизнеса на региональном уровне // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. - №2. – С.33-38
3. Даниленко О.В., Хохлов Б.В. Корпоративная благотворительность в сфере социальной ответственности бизнеса // Труд и социальные отношения. – 2012. - №2. – С.81-88
4. Что такое СОБ? Что такое социальная ответственность бизнеса (ее иногда называют корпоративная ответственность бизнеса) (СОБ)? // <http://csrjournal.com/>
5. Благотворительность: налогообложение и учет. <http://ppt.ru/news/124855>

#### ТЕНДЕРЫ КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Понкратова Д.А. – студент группы ЭБ-43, Кузьмичева Е. В. - доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Электронная торговая площадка в наше время является одной из важнейших составляющих для ведения и продвижения бизнеса. Поэтому чтобы заключить выгодный контракт или получить заказ, актуальным стало участие организации в тендерах. Тендеры проводятся через интернет порталы такие как «Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок», «РосТендр», «Trade.su», «Тендерплан»...

Несмотря на то, что слово тендер вошло в повседневный обиход многих людей, но определения в Федеральных законах не нашло. Если рассмотреть в общем смысле: «Тендер – это такой способ конкурентного отбора предложений, наиболее подходящих для заказчика. Победителем отбора считается тот участник, чье предложение соответствует требованиям конкурсной документации, а условия выполнения контракта являются самыми выгодными для заказчика.[1]» .

Тендеры дают основу для заключения договоров, по реальным ценам, с добросовестными организациями, которые выполняют работу ответственно и качественно. Это помогает организациям активно действовать на рынке. Участие регламентируется по двум основным законам: 44-ФЗ, 223-ФЗ.

Рассмотрим участие в тендере со стороны поставщика. Сейчас сотни заказчиков ищут исполнителей для своих нужд. Участие в тендере происходит путем регистрации в портале, и

тщательной проверки поданных данных кроме того для участия в конкурсе (тендере) фирма должна будет оплатить сбор оформить тендерную документацию и оформить банковскую гарантию. При соблюдении всех условий, участие в открытом конкурсе может принять любая фирма, которая будет заинтересована предложением.

Участие в тендере требует затрат которые влияют на хозяйственную деятельность фирмы. Результат тендера имеет важное значение для ведения бухгалтерского и налогового учета. Пока результаты конкурса не известны все затраты организации, связанные с тендерными торгами, отражаются на счете 97 «Расходы будущих периодов».

Победа в тендере принесет фирме работу и прибыль, тогда расходы, внесённые для участия в конкурсе, будут признаны экономически оправданными и «произведенными для осуществления деятельности, направленной на получение дохода». Затраты на участие перейдут в категорию расходов по обычным видам деятельности (п. 5 ПБУ 10/99). Порядок списания со счета 97 «Расходы будущих периодов» каждая фирма устанавливает самостоятельно в соответствии со своей учетной политикой. [3]

Если же фирма проигрывает, расходы списывают с кредита счета 97 в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 91-2 «Прочие расходы».

Что касается налогообложения: «расходы организации, связанные с участием в тендерных торгах, которые проиграны, могут быть признаны для целей налогообложения прибыли в составе внереализационных расходов».[4] Расходы находят свое отражение при проигрыше в подпункте 20, пункта 1, статьи 265 НК РФ, и в подпункте 49, пункта 1, статьи 264 НК РФ - при выигрыше торгов.

Когда при участии в тендере есть условие сохранение части задатка, то в случае проигрыша фирмы, сумма возвращаемого задатка отражается в учете обратной проводкой с дебета счета 51 «Расчетный счет», в кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Аналогичным образом происходит и возвращение задатка при победе фирмы в тендере.

Если же рассмотреть участие в тендерах со стороны заказчика, то на него возложена миссия, ничуть, не легче чем на поставщиков. Заказчику необходимо выбрать такого исполнителя своих требований, который бы смог удовлетворить их потребность, поскольку очень много времени тратится на обращения в суды, ради достижения возмещения за невыполненные или некачественно выполненные работы.

Каждый заказчик, повинуюсь законодательству должен на будущий год формировать закупки на год, чаще всего они формируют их на общероссийском портале - [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru), на нем же они должны размещать информацию о проводимом тендере.

Закупки проводятся на 5 электронных площадках выбранных правительством Российской Федерации, к ним относятся: Единая электронная торговая площадка, автоматизированная система торгов - Сбербанк, Индексное агентство РТС, агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан, ММВБ — Информационные технологии.

Заказчики должны предъявлять заранее свои требования, критерии оценки претендентов и сроки к будущему поставщику. После подведения первичных итогов часто собирается собрание финалистов, на котором каждый поставщик должен доказать что его товар или предложение лучшее. После принимается окончательное решение о выборе того или иного поставщика. Конкурс объявляется закрытым, участникам сообщается о завершение конкурсных процедур и выбранный победитель.

Часто случается что поставщики, считают, что для победы в тендере нужны связи. Да конечно, издержки присутствуют в любом бизнес-процессе и от попадания в такую ситуацию никто не застрахован. Но именно участие в тендерах способствует продвижению бизнеса, взаимодействию и знакомству различных организаций. Можно выделить 3 существенных критерия для достижения победы, такие как: цена контракта, качество и квалификация – соблюдение их поможет фирме выиграть в тендере и получить репутацию образцового поставщика.

Затрагивая проблемы, возникающие при участии в тендерах, то важнейшей из них является, то, что заказчики выдвигают требования, которые способны выполнить лишь большие предприятия - это является барьером для развития малого бизнеса. К таким требованиям можно отнести: существование организации более 3 лет, ранее заключение и качественно выполненные контракты, необходимое количество работающих в организации на постоянной основе человек.

Случается что при подаче поставщиком налоговой и бухгалтерской документации, у заказчиков возникает вопрос о том, что: «Сможет ли выполнить малая фирма нужный нам объем работ, хотя цена и критерии нас устраивают?» возможно, что поставщики ответят тем, что они смогут нанять необходимых работников по срочному договору, что может сгладить ситуацию и организация получит свой шанс на будущее развитие. Но не всегда договоры проходят гладко. Бывает, что заказчик требует у фирмы информацию о ранее заключённых и выполненных контрактах на большие суммы денег и так как фирма молодая, не имеющая опыта в выполнении контрактов, либо из-за выполненных договоров на малые суммы проигрывает конкурс. Череда возможных поражений разочаровывает начинающих руководителей в электронном механизме продвижения своего бизнеса, это часто приводит к участию в теневой экономике, к коррупции, либо вовсе к прекращению предпринимательской деятельности.

А ведь именно тендеры для малого бизнеса дают возможность вырваться в область среднего звена посредством развития, что возможно лишь на фоне постоянно поступающих финансов в результате долгосрочных соглашений. Получение постоянной прибыли и заключение долгосрочного контракта для небольшой фирмы, стимулирует начальство к расширению штата с целью увеличения объемов работы.

Именно развитие малого и среднего бизнеса в нашей стране является основной составляющей развитой экономической системы. И важность участия малых предприятий в тендерах, и развитие их до средних, а потом и до крупных, оказывает большое влияние на занятость населения, внедрения новых технологий, а так же на экономику страны.

#### Список использованных источников:

1. «Как правильно участвовать в тендерах и электронных торгах?»// По материалам сайта - <http://www.bicotender.ru/articles/tender.html>
2. Шеронова Ольга Владимировна «Учет и налогообложение участия в тендерах» [http://www.5188888.ru/tender/pub\\_detail.php?ID=530](http://www.5188888.ru/tender/pub_detail.php?ID=530)
3. Лилия Изотова «Учетом расходы на тендер» Журнал "Расчёт"
4. Письмо Минфина от 16 января 2008 г. № 03-03-06/1/7, письмо УФНС по г. Москве от 27 января 2006 г. № 20-12/5557 // <http://www.garant.ru/consult/account/602212/#ixzz43qS20HVx>
5. Статья с портала 1С-Старт «Тендер как способ получения новых клиентов для вашего бизнеса» // - <https://www.regberry.ru/malyu-biznes/tender>
6. «Пошаговая схема участия в коммерческих тендерах» - <http://zakupki-tendery.ru/articles/item/143-poshagovaya-skhem-uchastiya-v-kommercheskikh-tenderakh>
7. О-тендере.ком «Бизнес на конкурсах-тендерах» - <http://otendere.com/pro-tendery/tendery/biznes-na-konkursax-tenderax.html>

## УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Скрипина Л.В. – студентка гр. Эк-23, Кузьмичева Е.В. – доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Финансовые потоки – это группировка потоков, состоящих их: входных финансовых потоков, которые возникают в процессе продажи товаров и услуг (сбытовые); выходных, на приобретение ресурсов (закупочные); а так же внутренних, которые в свою очередь

направлены на формирование материальных затрат, отражающие полное или неполное перенесение стоимости на производимый товар или услугу. Исходя из определения, можно сказать, что финансовый поток, это поток, который является смешанным.

Рассмотрим особенности формирования финансовых потоков на примере холдинговых компаний: Холдинговая компания (холдинг) - это система коммерческих организаций, которая включает в себя "управляющую компанию", владеющую контрольными пакетами акций и/или паями дочерних компаний, и дочерние компании. Холдинговая компания является только управляющей организацией, владеющей контрольным пакетом акций (либо решающим правом голоса) дочерних (зависимых) компаний. Холдинговые компании образуются для определенной цели, для завоевание новых секторов рынка, снижение издержек производства. Приведённые факторы повышают стоимость компании, ее капитализацию. Управление холдингом осуществляется через собрание ее акционеров и т.д., оно четко определено и совершает любые действия с помощью аппарата управления, на рисунке 1 показана структура холдинга.



Рисунок 1 - Структура Холдинговой компании

Рассматривая структуру холдинговой компании, на рисунке 2 так же можно сказать не только о взаимодействии ее с дочерними компаниями, ну и об обратной зависимости, то есть холдинговая компания оказывает влияние на принятие решений по пакету акций.



## Рисунок 2 - Функционально - организационная структура Холдинговой компании

Управление финансовыми потоками холдинга направлено на суммирование взаимодействия двух или более факторов, то есть (синергетического эффекта). Финансовые потоки предприятия (холдинга) делятся по следующим признакам: по видам хозяйственной деятельности; по масштабам обслуживания процесса, а так же по направленности движения денежных средств, так же финансовые потоки принято делить на внутренние потоки и на внешние. Внутренний поток – отражает внутренние процессы, не влияющие на остаток денежных средств, а внешний поток – способствует уменьшению или же наоборот увеличению остатка денежных средств на предприятии.

Для привлекательности на рынке, холдинговая компания разрабатывает алгоритм действий: проводит анализ рынка конкурентов, исследует структуру капитала, оптимизирует оптимальное направление инвестирования. Холдинговые компании являются очень эффективным инструментом управления активами предприятия и оптимизации налогообложения инвестиционных доходов. С точки зрения налогообложения создание холдинговой компании в России представляется наиболее предпочтительным. Дивиденды, получаемые российскими организациями от других российских организаций, облагаются налогом на прибыль по ставке 6%. Статья. 275 налогового кодекса говорит об избежании системы двойного налогообложения дивидендов. В холдинговых компаниях существуют так же иные налоги - налог на капитал, налог на стоимость чистых активов и налог на отчуждение акций. При этом следует исходить из трех уровней налогообложения: дочерних предприятий, холдинговой компании и акционеров холдинговой компании, учитывая налоги, уплачиваемые налогоплательщиками непосредственно и удерживаемые налоговыми агентами у источника выплаты. Исходя из практики и особенностей приватизации в России, головная компания холдинга и ее дочерние организации образованы и действуют в форме обществ (ОАО, ЗАО, ООО).

Документ, регулирующий деятельность холдинговой компании - это временное положение «О холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества», утвержденное в ноябре 1992 г. указом Президента России. Холдинговая компания обязана раз в квартал сообщать в периодической печати полные сведения о принадлежащих ей акциях (долях) других организаций, а также публиковать сведения о купле-продаже более 5 % акций организаций, в том числе ее дочерних акционерных обществ. Так, в составе акционерных компаний «ЛУКОЙЛ», «ЮКОС» и «Сургутнефтегаз» и нефтяной компании «Роснефть» переданы 38 % акций входящих в их состав дочерних акционерных обществ, а акционерной компании ОАО «АК «Транснефтепродукт» принадлежит 34% долей уставного капитала ООО «ЛатРосТранс». При этом в состав компании «ЛУКОЙЛ» входит более 46 дочерних организаций.

Нефтяная компания «Роснефть» является головной компанией и осуществляет доверительное управление закрепленными в государственной собственности акциями 259 предприятий нефтедобычи, нефтепереработки и нефтепродуктообеспечения. В нефтяной отрасли России фактически создана многоуровневая иерархическая холдинговая структура. В российской экономике холдинги стали достаточно распространенной организационной структурой во многих сферах экономической деятельности, и поэтому их роль и значение будут постоянно возрастать.

Главной сложностью функционирования холдинга можно считать правовой аспект его деятельности, несмотря на то, что фактически холдинг осуществляет деятельность как одна организация, юридически, это объединением нескольких обособленных компаний. Следствием чего является следующие проблемы:

– В одних организациях холдинга образуется избыток денежных средств, а в других - недостаток. В этом случае возникает необходимость передать денежные средства от одной

организации другой с минимальными налоговыми потерями или передать имущество в пределах организаций холдинга.

– В организациях может возникать большая прибыль, а в других - убыток. В этом случае возникает проблема передачи затрат от одной организации холдинга другой.

В процессе перераспределения имущества и денежных средств возникают дополнительные издержки связанные с налогообложением и затратами на юридическое оформление операции. Существует несколько видов передачи имущества в организациях, это временная передача имущества на основе договора займа (ст.807-817 ГК РФ), а так же безвозмездная на основании договора безвозмездного пользования (ст.689- 701ГК РФ). На данный момент решения проблемы возможно в корректировке законодательного регулирования функционирования холдинга.

#### Список использованных источников:

1. Статья 275 НК РФ. Особенности определения налоговой базы по доходам, полученным от долевого участия в других организациях ( в ред. Федерального закона от 02.11.2013 N 306-ФЗ.)

2. Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества (Приложение N 1к Указу Президента Российской Федерации от 16 ноября 1992 г. N 1392).

3. Официальный сайт АО «АК «Транснефтепродукт» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Москва, 2015 [ дата обращения 27.11.2015].

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : ФЗ от п. 3 введен Федеральным законом от 21.12.2013 N 363-ФЗ // Собр. законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 807.

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) // Собр. законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 817.

## ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Кастина Е.Е. – студент, Ярышева Т.Н. – доцент

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

В современных политических, экономических и военных условиях одной из важных проблем является исследования, связанные с инвестиционной политикой России. Анализировать ее необходимо на микро- и макро-уровнях. Чтобы подробно разобраться в современных проблемах инвестиций России, необходимо ответить на ряд вопросов. Во-первых, что такое инвестиционная политика государства? Во-вторых, основные цели и задачи инвестиционной политики России на сегодняшний день? В-третьих, какие проблемы преследуют инвестиционную политику РФ? В-четвертых, каковы пути решения проблем?

Заглянув в словарь экономических терминов можно увидеть несколько аналогичных определений инвестиционной политики. Если говорить в общем, то инвестиционная политика является сложным процессом, результат которого зависит от большого количества разных факторов. Для решения проблемы привлечения инвестиций в экономику страны необходима серьезная государственная инвестиционная политика, представляющая собой комплекс ориентированных на потребности национального хозяйства подходов и решений, определяющих объем, структуру и направления использования инвестиций в сферах и отраслях экономики.[4]

Инвестиционная политика должна быть ориентирована:

- на определение целесообразных для каждого периода времени объемов инвестиций и их структуры: отраслевой, воспроизводственной, технологической, территориальной и по формам собственности;

- на выбор приоритетов;

- на повышение эффективности инвестиций. [4]

Итак, инвестиционная политика государства - это комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры инвестиций в экономику страны, а также отдельные ее сферы и отрасли, по повышению инвестиционной активности всех основных агентов воспроизводственной деятельности: населения, предпринимателей, государства. Проще говоря, инвестиционная политика - это деятельность государства, направленная на изыскание источников инвестиций и установление рациональных областей их использования. [4]

Одной из главных задач государственной инвестиционной политики является формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов в развитие экономики и социальной среды. [4]

Основные направления и общие положения инвестиционной политики РФ определяются Министерством экономического развития страны. До недавнего времени все вопросы, касающиеся инвестиций, были прерогативой федерального центра. Инвестиционные кризисы доказали неэффективность такой системы. Сейчас помимо непосредственного участия Министерства РФ в разработке и корректировке инвестиционной политики свои дополнения и уточнения могут вносить субъекты РФ. На региональном уровне лучше видны текущие задачи развития, а также можно четко разграничить регионы для принятия тех или иных методов стимулирования. Вместе они должны обеспечивать и контролировать то, что выделенные инвестиционные ресурсы будут использоваться по назначению. [1]

В России, несмотря на периодическое оживление инвестиционного процесса, начиная с начала девяностых годов XX века, продолжается "инвестиционный голод".

На данный момент российская экономика переживает глубочайший кризис, что сказывается во всех сферах жизни россиян и, в первую очередь, на социальной сфере, что в свою очередь вызывает социальную напряжённость в обществе. Правительство всеми силами пытается преодолеть этот кризис, однако довольно безуспешно. Дефицит бюджета не позволяет правительству справиться с кризисом своими силами, поэтому оно вынуждено привлекать и другие средства, помимо бюджета. [3]

В последние годы правительство Российской Федерации уделяет все более возрастающее внимание проведению эффективной и перспективной инвестиционной политики, однако, к настоящему моменту, существенных успехов в этом направлении не достигнуто. Различные аналитики объясняют это, в основном, незащищённостью расходов бюджета на инвестиционные цели. Имеет место расхищение средств, выделенных на инвестирование и перенаправление их на иные цели. [3]

Позитивным фактором инвестиционной политики РФ, определено, является развитие законодательной базы, предназначенной для эффективного правового регулирования взаимоотношений сторон, участвующих в инвестиционных процессах. В настоящее время существуют как минимум две проблемы, способные не позволить реализовать те глобальные преимущества, которые может дать правильно проводимая инвестиционная политика. Во-первых, это неготовность получателей инвестиций предприятий, к эффективному освоению инвестируемых в них средств, главным образом из-за высокого уровня коррупции и низкого качества менеджмента. Во-вторых, это неготовность инвесторов осуществлять вложения капиталов по причине большого количества и высокой степени, связанных с этим рисков. [3]

Основные преимущества инвестиционной политики России, достигнутые на современном этапе развития:

– активная политика в сфере дебиюрократизации экономики страны;

- создание новой национальной системы аккредитации, которая будет способствовать упрощению доступа на рынок новых товаров;
- проведение работы над усовершенствованием пакета законопроектов;
- разработка специальных рейтингов инвестиционной привлекательности регионов.<sup>[1]</sup>

На сегодняшний день преимуществ инвестиционной политики РФ намного меньше, чем недостатков, таковыми являются:

- традиционно сложившаяся сильная роль государства в управлении экономикой;
- экономическая нестабильность и отсутствие четкого и правильного развития реального сектора экономики;
- несовершенство в законодательстве РФ;
- высокий уровень реальных процентных ставок;
- отсутствие льгот и привилегий для иностранного капитала;
- нестабильность национальной валюты;
- частые изменения в налоговой системе;
- высокая степень коррупции. [1] [4]

Основные направления совершенствования инвестиционной политики государства:

- привлечение иностранного капитала. для этого необходимо развивать в стране долгосрочное отечественное инвестирование, так как главные условия иностранных инвесторов, это участие в долгосрочных проектах капитала государства;
- совершенствование амортизационной и научно-технической политики для эффективного влияния на инвестиционную деятельность;
- усиление программно-целевой составляющей государственного регулирования;
- совместное финансирование новых проектов государством и бизнесом;
- роль государства, как гаранта прав, которые имеют субъекты инвестиционной деятельности, должна усиливаться. это прибавит уверенности участникам в том, что они не потеряют вложенный ими капитал из-за кризисной ситуации в стране;
- необходимо создать одинаковые конкурентные условия для всех инвесторов, которые не будут зависеть от форм собственности;
- упростить процедуру согласования документов, которую необходимо проводить во время разработки инвестиционных программ. это будет способствовать более быстрому внедрению инвестиционных проектов;
- создать информативно-аналитические центры, главным заданием которых будет осуществление рейтинговой оценки потенциальных инвесторов;
- организовать более современную инфраструктуру инвестиционного рынка. тогда будут сберегаться средства, вложенные в инвестиционный процесс, во время межотраслевых переливов капитала. [2]

В заключение хотелось бы отметить слова Президента Российской Федерации В. В. Путина: «Правительство России стремится создать действительно открытую и привилегированную инвестиционную экономику – с максимально либеральными нормами регулирования, с адекватными налогами, высоким качеством работы государственного аппарата». [2]

#### Список использованной литературы

1. Инвестиционная политика РФ [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/7869-investicionnaya-politika-rf>
2. Мальцукова О. М. Особенности инвестиционной политики России на современном этапе [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. I. — М.: РИОР, 2011. — С. 38-40.
3. Инвестиционная политика Российской Федерации в настоящее время [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://repetitora.com/kursovaja-rabota-investicionnaya-politika-4>

4. Инвестиционная политика современной России [Электронный ресурс]: режим доступа: [http://studme.org/15100827/investirovanie/investitsionnaya\\_politika\\_sovremennoy\\_rossii](http://studme.org/15100827/investirovanie/investitsionnaya_politika_sovremennoy_rossii)

### СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ КАСКО И ОСАГО

Мининкова В.К., Позняковская А.А. - студенты гр. ЭБ-34, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В настоящее время, на рынке автострахования существует два вида страхования: ОСАГО и КАСКО.

ОСАГО – обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. При использовании такого вида страхования объектом являются имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности владельца транспортного средства по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью и имуществу потерпевших при использовании транспортного средства.

В отличие от ОСАГО, КАСКО – это добровольное страхование автомобилей и других транспортных средств, тарифы на которое устанавливаются не государством, а каждой страховой компанией отдельно.

Проанализируем состояние каждого вида в настоящее время.

Еще в 2014 году на рынке ОСАГО был замечен неконтролируемый спад. Это привело к росту реальной убыточности, которая по итогам 2014 года составила 104%, а также к исчезновению с рынка автострахования надежных страховщиков. Чтобы избежать дальнейшего развития данного негативного явления, правительству пришлось повысить тарифы. Данная мера позволяет уменьшить убыточность, а также приводит к росту выплат потерпевшим.

Кроме того, в настоящее время на рынке ОСАГО существует множество других проблем:

- Большое количество жалоб по применению КБМ;
- Необоснованное занижение премии. Это происходит по причине того, что при противоречии данных АИС данным справки, применяются данные из справки;
- СК ограничена в установлении базового тарифа. Данная проблема обусловлена тем, что базовая ставка устанавливается в рамках тарифного коридора в зависимости от территориального коэффициента;
- При продаже договоров ОСАГО агентами, практически невозможно внести данные в АИС РСА в срок. Согласно Закону об ОСАГО, передача данных о заключенных договорах в АИС РСА должна осуществляться в течение одного рабочего дня. Именно это обуславливает возникновение данной проблемы;
- Недобор премии у СК. Причина возникновения данной проблемы заключена в Законе об ОСАГО, который гласит, что максимальный размер премии не может превышать трехкратного размера базового тарифа;
- При выявлении признаков мошенничества, урегулировать убыток в срок 20 календарных дней невозможно. Согласно Закону об ОСАГО, 20 дней дается на выплату и направление на ремонт, однако урегулировать убыток в этот же срок невозможно;
- Возможный риск отмены справки о ДТП. Данный риск возникает по причине того, что Законом об ОСАГО не установлен государственный орган, уполномоченный утверждать формы справки о ДТП;
- Практически невозможно рассмотреть претензию в срок 5 календарных дней. Такой срок установлен в Законе об ОСАГО;
- Согласно Письму Минюста России № 23-301 от 22.10.2015 единая методика в ряде случаев является не обязательной. Однако согласно Закону об ОСАГО независимая экспертиза проводится с использованием методики;

- УТС не является реальным ущербом, но согласно постановлению Пленума Верховного Суда УТС подлежит возмещению;

- Ценовые справочники должны зависеть от тарифов ОСАГО. Согласно положению о единой методике, обновление ценовых справочников должно происходить не реже одного раза в два квартала, но в Законе об ОСАГО сказано, что срок действия тарифов должен составлять не менее одного года;

- Невозможно определить корректный КБМ, а также невозможно применить корректные тарифы. Данные проблемы вытекают из правила ОСАГО, в котором не установлен период времени для заключения договора ОСАГО на следующий год;

- Увеличение сроков рассмотрения убытка;

- Финансовый риск для СК (в случае ухода с рынка представителя). Возникновение данного риска, также как и увеличение сроков рассмотрения убытка обусловлено тем, что представитель СК осуществляет страховую выплату.

КАСКО это вид страхования транспортных средств, покрывающий гораздо большие суммы и ущербы, нежели обязательные виды страхования, такие как ОСАГО, например. Страхование КАСКО является надежной, хотя и не очень дешёвой, защитой автомобиля от любых приключений: от простейшей поломки до серьёзной аварии или даже угона.

Объём премий по каско уже за январь-июнь 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года сократился на 13,9%, или на 14,5 млрд руб. По итогам первого полугодия 2015 года клиенты купили на 638,7 тыс., или на 25,3%, страховок меньше, чем в первом полугодии 2014 года. По итогам года число новых полисов уменьшится еще значительно, полагает управляющий директор по страховым рейтингам Алексей Янин: на 30%, или на 1,6 млн.

Основным драйвером роста для рынка автокаско всегда были продажи новых автомобилей. Сейчас они сокращаются: по данным Ассоциации европейского бизнеса, за десять месяцев продажи легковых и легких коммерческих автомобилей в России уменьшились на 33,6%, до 1,3 млн.

Кроме того, в настоящее время на рынке КАСКО существует ряд негативных факторов:

- Выплаты при управлении ТС лицом, не указанным в договоре;

- Выплаты в размере фактических расходов страхователя, независимо от стоимости ремонта, определённого СК;

- Признание УТС реальным ущербом, подлежащим возмещению по договору;

- Незаконность включения условий о возмещении ущерба с учётом износа частей, узлов и агрегатов ТС;

- Штраф 50%- способствует активизации автоюристов;

- При полной гибели ТС не учитывается износ;

- Взысканий возмещений по угонам при оставлении ТС ключей/ регистрационных документов;

- За качество ремонта ответственность несёт страховщик;

- Увеличение количества жалоб потребителей страховых услуг;

- Рост убыточности по КАСКО вследствие влияния:

А) повышения цен на запчасти, ЛКМ, нормо-часы

Б) Падения спроса на ТС и на продукт КАСКО вследствие снижения платежеспособности населения.

По данным Банка России, сбор премий российских страховщиков в январе-сентябре вырос на 3,6% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года - до 768,63 миллиарда рублей. При этом страховщики отмечают падение продаж по большинству видов страхования - за исключением автогражданки, страхования имущества граждан, а также специальных продуктов, позволяющих клиентам экономить.

Ситуация в страховании всегда напрямую связана с ситуацией в экономике, поэтому 2015 год достаточно сложен для страховых компаний. Единственной точкой роста оказалось увеличение тарифов по ОСАГО. Это позволило на текущий момент обеспечить

минимальный прирост рынка страхования на уровне 3,6%, а также обеспечить прибыльность страховой деятельности в 2015 году.

ЦБ дважды повышал базовые тарифы по ОСАГО. Осенью 2014 года тариф был увеличен на 30%. Также был увеличен лимит выплат за имущественный ущерб - со 120 тысяч до 400 тысяч рублей, по жизни и здоровью - со 160 тысяч до 500 тысяч рублей. Весной 2015 года ЦБ снова повысил тариф, на этот раз на 40%, и расширил тарифный коридор.

## РЫНОК НЕДВИЖЕМОСТИ ИСПАНИИ СЕГОДНЯ

Мацеевская Ю.А. - студент, Ярышева Т.Н. - доцент

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

Сегодня, в период кризиса, для многих людей существует проблема: как сохранить и приумножить свои деньги? В интернете множество вариантов как это сделать. Одни сайты советуют положить деньги в банк под процент, но существующие сегодня проценты покроют лишь инфляцию и, вряд ли, значительно увеличат исходную сумму. Так же в сети множество предложений на покупку ценных бумаг, недвижимости, инвестиционных проектов. Остановимся на рынке недвижимости. Почему он является наиболее привлекательным для инвесторов?

За основу возьмем рынок недвижимости Испании. Испания безо всякого преувеличения превращается в страну рекордов. Во всяком случае в сфере недвижимости это очевидный факт. Испания сегодня, пожалуй, самая горячая точка планеты, если иметь в виду небывалый спрос на местную недвижимость со стороны международных инвесторов. Компания Tinsa назвала 35 районов и городов максимально популярных у иностранных покупателей.

Это, помимо столицы Мадрида, практически всё континентальное приморское побережье, включая такие города, как Барселона, Аликанте и Малага, а также Канарские и Балеарские острова. Соответственно и цены здесь в первом полугодии 2015 года выросли на 1 - 4,5%, в зависимости от сегмента и конкретного места (при этом в целом по стране цены немного снижаются, общее падение цен за годы кризиса в некоторых районах достигло 50%).

Максимальным спросом пользуются объекты стоимостью от 50 000 до 150 000 евро. Иностранцы чаще всего интересуются квартирами (40% от всех сделок). На виллы с бассейнами приходится примерно 10 - 15% от всех сделок. В престижных районах/городах недвижимость уходит в течение 6-ти, максимум в течение 12 месяцев со дня выставления на продажу, в не очень престижных этот срок растягивается до 18 - 24 месяцев.

Валенсия – самое популярное направление для иностранных покупателей: в регионе зарегистрировано самое высокое число продаж для 100 000 жителей в июне 2015 года, по данным Института Национальной Статистики. В докладе Министерства также говорится о том, что за год продажи испанской недвижимости выросли на 17% в июне 2015 – в целом составив 30 578. Такой скачок указывает на продолжительную тенденцию в международном спросе, продажи растут уже 10 месяцев кряду. Испания - сейчас самая популярная страна на ресурсе TheMoveChannel.com, количество заявок на нее на портале выросло с 6.68 % до 9.36% в июле 2015 с июня.

В целом количество заявок на испанскую недвижимость выросло на 51 %. Но при этом продажи новых домов снизились, упав на 30.6% за год, в то время как продажи на рынке вторичного жилья возросли на 44.5%.

2015 год в стране прошел удачно, фунт сильнее евро вот уже седьмой год кряду, что повышает привлекательность и без того доступных цен для британцев и других национальностей. Недавние данные за третий квартал показали рост продаж среди иностранных покупателей на 20%. Согласно свежим цифрам статистики от агентства недвижимости Lucas Fox International Properties, за последние 12 месяцев значительно выросло число продаж испанских домов британским покупателям. Количество сделок,

заключенных покупателями из Великобритании, выросло на 26% по всем ключевыми регионам, Барселона, Ибица и Коста-Брава наиболее востребованы.

Что происходит в Испании в 2016 году? Доклад Lucas Fox сообщил, что цены в трех ключевых городах – Мадриде, Барселоне и Валенсии сейчас начинают медленно расти. Обновленная уверенность, сильная экономика и желание испанских банков предлагать доступные условия по ипотеке повлияло на приток новых инвесторов на рынок. Сейчас зарубежные покупатели соревнуются с местными покупателями за лучшую недвижимость в самых желанных направлениях.

Зарубежные покупатели составляют 18% всего рынка, при этом в разных областях ситуация разнится: например, в Аликанте половина покупателей не являются испанцами. Канарские и Балеарские острова также весьма популярны. Восточные Канары выглядят особенно привлекательно: стремительно улучшаются условия на рынке труда, растет число сделок по аренде, очень активный интерес из-за рубежа. 12 месяцев светит солнце- это также очень манит. Международные инвесторы, между тем, любят Балеарские острова и спровоцировали сильный рост продаж в 2015 году: иностранные инвестиции сейчас составляют более 40% рынка. Таким образом, общая картина для инвестиций в недвижимость складывается счастливая в 2016 году. Малага и Мурсия завершают список популярных направлений от Куего – Малага, благодаря высокому уровню зарубежных инвестиций и стабильному росту продаж, Мурсия, благодаря увеличившемуся числу сделок по аренде и зарубежным покупателям, которые составляют четверть рынка.

Чем привлекательнее Испания для русских инвесторов? Для ответа на данный вопрос, обратимся к интервью Эдуарда Гуляна, управляющего компании SeaBestLand. Он отвечает так: «Испанский рынок сегодня – это рынок возможностей. Например, сейчас под Мадридом и Барселоной строятся крупнейшие развлекательные города. Инвесторы решили, что сейчас самое время заходить на рынок. Что интересно, в этих проектах участвует Билл Гейтс, известный своей прагматичностью.

В Испании чувствуешь себя абсолютно комфортно с точки зрения ведения бизнеса. Мы не знаем, что такое постоянные налоговые проверки, что такое пожарные инспекции. Да у нас бухгалтерская компания за смешные деньги, за треть зарплаты московского бухгалтера, ведет весь документооборот. В отличие от российских аудиторов, испанские бухгалтеры несут полную ответственность перед законом. Они подписываются, что отвечают за все ошибки в своих расчетах.»

Хочется отметить, что Испания привлекает россиян не только приемлемой ценой и благополучными условиями для бизнеса, но и общими условиями жизни, а именно: хорошее здравоохранение, безопасность на дорогах. Так же большим плюсом является то, что Испания – это часть Евросоюза.

И в заключении хочется отметить, что согласно прогнозам специалистов, в скором времени рынок Испании ощутит нехватку предложений недвижимости, поскольку в данный период новые проекты практически не утверждались. Недостаток бюджетных предложений от застройщиков в развивающихся районах наблюдается уже сейчас. В тоже время, ситуация может быстро измениться: компании, почувствовав активность покупателей, начнут форсированно застраивать популярные районы чтобы удовлетворить нарастающий спрос. Также эксперты прогнозируют ежегодное увеличение стоимости недвижимости и советуют инвестировать средства именно сейчас.

#### Список литературы:

1. Недвижимость в Испании // 1-property URL: <http://www.1-property.ru/spain.shtml?yclid=1668566506630547862>
2. Подъем рынка недвижимости Испании // Европа сегодня/ URL: <http://europetoday.ru/2015/06/podem-rynka-nedvizhimosti-ispanii/>

## СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

Толстова Е.М. – студент, Ярышева Т.Н., доцент

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

В настоящее время вопросы страхования, как инструмента сохранения заработанного капитала, и инвестиционной деятельности, как средства получения этого капитала привлекают значительное внимание и заставляют задуматься буквально каждого из нас. Люди в страхе потерять всё в один миг, будь то материальные ценности, свои финансовые активы или же и вовсе жизнь, зачастую прибегают к услугам страховых агентов.

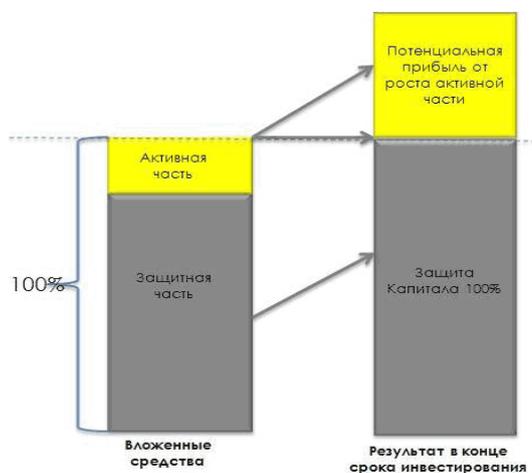
Задачи при рассмотрении данной работы целесообразно выделить следующие:

1. Определить сущность страховых продуктов с инвестиционной составляющей.
2. Рассмотреть ключевые отличия этого инструмента сохранения заработанного капитала от классического продукта накопительного страхования.
3. Рассмотреть специфику применения инвестиционно-страхового продукта в Российской Федерации.

Финансовый продукт, предлагающий одновременно защиту через страхование и инвестиционные возможности посредством размещения страховщиком взноса в различные фонды с меньшим или большим риском, в соответствии с выбором клиента представляет собой страховой продукт с инвестиционной составляющей – довольно молодой и только развивающийся в России вид синтеза двух сфер жизни современного общества.

Инвестиции на фондовом рынке предполагают получение доходности выше уровня депозитной ставки, однако являются высокорисковыми, что означает вероятность получения прибыли ниже ставки депозита или вовсе получения убытков в результате падения рынка.

Развитие рынка финансовых инструментов позволило решить задачу участия в росте рынка без риска потери части капитала при неблагоприятном исходе, т. е. инвестировать с защитой капитала.



«Защита капитала» это универсальная стратегия инвестирования, объединяющая безопасность банковского депозита с возможной неограниченной доходностью, которую можно получить на фондовом рынке. Разберемся как работают подобные инвестиционные продукты. А работают они примерно одинаково: основная сумма полученных от инвесторов средств размещается управляющей (инвестиционной) компанией в так называемый «защитный» актив - это актив с фиксированной доходностью, т. е. либо банковский депозит, либо портфель облигаций, погашающихся до заявленного окончания срока продукта.

Экономическая сущность страхования выражается в виде распределительной и инвестиционной функции. Причем именно инвестиционная составляющая данного процесса наиболее велика. Она выражена в инвестировании средств страховых резервов в широкий круг финансовых инструментов. В настоящее время именно страховые компании в

большинстве развитых стран являются ключевыми институциональными инвесторами, располагающими гигантскими страховыми резервами.

Распределительная функция включает в себя три стороны – это рискованная сторона, предупредительная и сберегательная (накопительная). Под рискованной составляющей подразумевается обеспечение страховой защитой от определенных событий, ведущих к различным потерям. Предупредительной является мероприятия, проводимые за счет страхового фонда, по уменьшению страхового риска, например, мероприятия по снижению аварийности движения. И, наконец, сберегательная функция страхования представляет собой аккумуляцию денежных средств клиента, из инвестирование и выплату. Данный механизм абсолютно аналогичен действию любого другого инвестиционного инструмента – депозиту, инвестиционному фонду.

Данный вид инвестирования имеет ряд отличительных черт.

Во-первых, данный проект предполагает возможность выбора направлений инвестирования, в соответствии с предпочтениями клиента относительно оптимального соотношения между ожидаемой доходностью и степенью риска проекта.

Во-вторых, данный вид деятельности характеризуется повышенной прозрачностью продукта, в отличие от классических продуктов страхования. Этот эффект достигается прежде всего за счет обязанности со стороны компании-страховщика информировать клиента относительно результатов инвестирования, предоставлять данные по издержкам, разнообразным комиссиям.

В-третьих, страхование с инвестиционной составляющей характеризуются высокой степенью гибкости. Гибкими являются оплата страховой премии, предоставление возможности перенаправления инвестиций в другой фонд по желанию клиента, то есть существует возможность выбора максимального количества параметров продукта. Перечень изменяющихся параметров представлен ниже на рисунке:



Защита капитала имеет следующие особенности:

– Защита капитала действует на 100%, как правило, только на дату истечения продукта. Если инвестор решает досрочно погасить продукт, гарантий возврата 100% суммы вложений у него не будет;

– Обесценивание вложенного капитала вследствие инфляции: защита капитала подразумевает, что в худшем случае доходность по продукту составит 0% – т. е. инвестор вернет вложенные денежные средства. Однако в реальном выражении покупательная способность денежных средств упадет за счет инфляции;

– Упущенная выгода: инвестор мог бы разместить свой капитал в банковский депозит и гарантированно получить проценты вместо инвестирования в продукт с возможной нулевой доходностью;

– Дефолт компании: существует вероятность того, что компания не выполнит свои обязательства перед инвестором и обанкротится.

Разновидностями страховых продуктов с защитой капитала являются: структурированные продукты, продукты активного управления с защитой капитала, инвестиционное страхование жизни.

Структурированный продукт – сложный комплексный финансовый инструмент, состоящий из двух и более простых базовых финансовых инструментов, подобранных в определенной пропорции. Такие продукты эмитируются банками и инвестиционными компаниями, имеют фиксированный срок действия и позволяют защитить изначально вложенную сумму и одновременно могут позволить получить прибыль от роста стоимости тех или иных активов. Защита капитала заложена в сами структурированные продукты и реализуется благодаря двум обязательным составным частям: защитная и доходная часть.

Главное отличие продуктов активного управления с защитой капитала от других продуктов заключается в том, что базовый актив, обеспечивающий доходность, не фиксирован, а предполагает активное управление портфелем, в который вложена рискованная часть продукта, в ответ на изменение рыночной ситуации. Активное управление не только дает возможность зарабатывать больше, чем в случае пассивного инвестирования в базовый актив. Оно также позволяет снизить волатильность, т. е. риск потери всей рискованной части стратегии, при реализации которого инвестор всего лишь по окончании срока продукта получает назад вложенные средства. За это активное управление, собственно, и платится вознаграждение управляющего.

Инвестиционное страхование жизни представляет собой гибрид классического накопительного страхования жизни и инвестирования в различные активы. По сути, это структурированный продукт со 100% защитой капитала, «обернутый» в договор страхования жизни (для получения налоговых и юридических преимуществ). Средства инвестора направляются в инструменты с фиксированной доходностью, а также специальные инструменты, позволяющие клиенту напрямую участвовать в росте выбранного базового актива.

На развитие рынка инвестиционно-страховых продуктов оказывают значительное влияние следующие факторы:

- Законодательное разрешение инвестиционно-страховых продуктов.
- Достаточная развитость фондового рынка страны и его стабильный рост.
- Высокий уровень финансовой грамотности населения.
- Введение налоговых льгот.

Доля инвестиционно-страховых продуктов на российском рынке весьма малозначительна в масштабах экономики страны в целом, хотя и демонстрирует восходящую динамику. Это обусловлено рядом факторов, ключевыми из которых являются недостаточный уровень финансовой грамотности населения, нестабильность на фондовом рынке, высокий уровень инфляции, неспособность большей части населения к разумному принятию инвестиционного риска, отсутствие понятия инвестиционного страхования в российском законодательстве.

Страховые продукты с инвестиционной составляющей довольно молодой, но быстро развивающийся продукт в инвестиционной сфере. Ключевые отличия данной программы от классического продукта накопительного страхования являются и его основными преимуществами. В рамках мировой практики этот вид инвестиционной деятельности уже приобрел значительную популярность, но в России на данном этапе его развитие еще значительно заторможено, причиной этому является, прежде всего, низкий уровень финансовой грамотности населения, закрытость перед новыми продуктами, которые в силу неизведанности кажутся слишком рискованными и нестабильность на фондовом рынке страны.

## ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ

Березикова А.И. – студент гр. 8ЭК(з)-51, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В международной практике качество активов кредитной организации с достаточностью капитала является основным условием, определяющим финансовую устойчивость банка. Более того, достаточность капитала в большинстве случаев зависит от степени надежности размещения банком средств в активные операции. Если надежность размещения обещает стопроцентную гарантию возврата, то банку для продолжения своей устойчивой деятельности требуется гораздо меньше капитала, чем простое размещение средств в активные операции с высоким риском, приводящие к потерям.

В европейских странах, имеющих более развитую кредитную систему, особенностью современной банковской деятельности является выполнение множества банковских операций с широкой клиентурой. В качестве примера, крупнейшие коммерческие банки Англии используют в своей деятельности более 100 различных видов операций по обслуживанию клиентов, в банках Америки – свыше 140 видов операций, банки Японии – около 300 видов.

В настоящее время в Америке насчитывается более десяти тысяч бесфилиальных банков, т.е. банки без отделений (филиалов). Поэтому США является страной с наибольшим количеством коммерческих банков. На долю коммерческих банков в США приходится около 34,5% общей суммы активов всех финансовых учреждений страны. Коммерческие банки выполняют роль основного, базового звена кредитной системы США [1].

В практике европейских банков проводится разграничение между деловыми (коммерческими) ссудами и персональными кредитами. Этим категориям соответствуют различные виды кредитных соглашений, определяющих условия предоставления займа, его погашения и т.д.

Сезонная кредитная линия – предоставляется банком при возникающей у юридического лица нехватке оборотных средств, связанной с сезонной цикличностью производства или необходимостью образования запасов товаров на складе. Необходимо отметить, что такая линия может быть открыта только мелкому предпринимателю, который самостоятельно либо не производит, либо производит продукцию в ограниченном объеме. Кредиты такого рода погашаются по окончании операционного цикла за счет выручки от продажи активов. Погашение долга и процентов производится единовременным платежом. Обычно банк требует обеспечения в виде собственности заемщика.

Перманентные ссуды на пополнение оборотного капитала. Кредиты такого рода выдаются на несколько лет и имеют целью покрыть длительный дефицит финансовых ресурсов заемщика. Погашение кредита производится в рассрочку, месячными, квартальными или полугодовыми платежами, причем шкала погашения разрабатывается и утверждается в момент заключения кредитного соглашения. В отличие от приведенных выше видов кредита погашение производится из прибыли, а не за счет продажи активов.

Ссуды под оформления ценной бумаги в виде закладной – применяются для финансирования покупки или строительства заводов, производственных зданий, приобретения земли. Данные обязательства рассчитаны на сроки более 15 лет. Возврат средств по амортизационной закладной производится ежемесячными взносами по заранее установленной шкале. Строительные ссуды – выдаются на период строительного цикла (до 2 – х лет). Заемщик регулярно выплачивает процент. Затем ссуда переоформляется в закладную и начинается выплата основного долга. Необходимо уделить внимания ссудам для населения, данные средства используются для приобретением недвижимости (квартир, жилых домов и т.д.), покупкой товаров длительного пользования, получением ссуд на неотложные нужды.

Ссуды под закладную в США более 79% жилья покупается в кредит. Средний срок таких кредитов более 25 лет, ссуда покрывает в среднем 3/4 цены дома (а остальную четверть покупатель оплачивает наличными в виде первоначального взноса в момент покупки).

В отличие от США банки Великобритании особой популярностью пользуются овердрафтные кредиты. Сумма овердрафта просчитывается исходя из сумм оборотов и остатков на расчетных счетах юридических лиц. Сроки предоставления данного вида кредита колеблется от нескольких месяцев до нескольких лет, но банк, как правило, требует полного погашения кредита раз в год и проводит ежегодное обследование дел клиентов. Если возникают сомнения в платежеспособности клиента, договор расторгается. Процентные платежи по овердрафтному кредиту начисляется ежедневно на непогашенный остаток. Эта форма кредита считается самой дешевой, так как клиент платит только за фактически использованные суммы.

Другая традиционная форма кредитования, применяемая английскими банками – кредит по ссудному счету. В отличие от кредита, описанного ранее, при данном виде кредита открывается специальный ссудный счет с одновременным кредитованием текущего счета клиента [2]. Сроки кредита по ссудному счету различны, и в свою очередь зависят от сроков экономической цикла приобретаемого оборудования или от расчетного времени проекта. Погашение кредита во многих случаях происходит в рассрочку, равными месячными взносами, которые зачисляются прямо в кредит ссудного счета.

В России основным видом активных операций коммерческого банка остается кредитование населения и юридических лиц. В структуре кредитного портфеля российских кредитных организаций остаются краткосрочные кредиты[3]. Во многом это объясняется высоким уровнем риска и неопределенностью в условиях кризиса. В условиях финансового кризиса банки вынуждены применять только залоговое кредитование, или поручительство третьих лиц. Они при выдаче кредитов стремятся ориентироваться на своих клиентов в качестве заемщиком или гарантов возврата кредита. Если говорить о Западе, то там давно сформировалась развитая и законодательно отрегулированная система ипотеки, в основу которой положены четкие методы регистрации недвижимости, а также строгое юридическое оформление возникновения и прекращения залогового права на недвижимое имущество. Основу регистрационной системы в Германии, например, составляет земельная книга, роль и порядок ведения которой регулируются германским гражданским уложением и специальным актом «правила ведения земельной книги».

Нельзя не отметить и еще одно направление ипотеки, имеющая особое значение для нашей страны: ипотечное кредитование в жилищной сфере. И в заключении хотелось бы отметить, что Россия сможет избежать многих негативных явлений, сопутствующих введению системы ипотечного кредитования, если обратиться к опыту ведущих зарубежных стран. Развитие рынка ипотечного кредитования и эффективного кредитно – залогового механизма с государственной поддержкой может привести к стимулированию жилищного строительства.

Исходя из того, что одной из важных задач государства является создание эффективной системы кредитования сельхозпроизводителей и промышленных предприятий, кроме того обеспечение граждан жильем, можно отметить, что первостепенным остается: защита интересов, как кредиторов, так и заемщиков. Альтернативой данной защиты может стать страхование сделок, специальные правительственные программы, процедура обращения взыскания на заложенное имущество.

Таким образом, создание соответствующей мировым стандартам и поддерживаемой государством системы залогового и прежде всего ипотечного кредитования будет способствовать решению проблем инвестирование промышленности, сельского хозяйства и жилищного сектора в России, социально-экономической стабилизации общества.

Список литературы

1. Королёв, О. Г. Анализ финансовых результатов банковской деятельности / О. Г. Королёв. – М. : Кнорус, 2012. – 518 с.
2. Жуков, Е. Ф. Банки и банковские операции / Е. Ф. Жуков. М. : ЮНИТИ, 2012. – 380 с.
3. [www.bankir.ru](http://www.bankir.ru)

## ПОДДЕРЖАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Быков В.В. – студент гр.ЭК-42, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент

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

Для того чтобы развить, малый или средний вид бизнеса в регионах Российской Федерации предприниматель сталкивается с рядом проблем, а именно: значительный вес имеет зависимость от внешней среды: в процессе осуществления своей деятельности бизнес находится под влиянием ряда факторов, сдерживающих его развитие. Данные факторы можно разбить на три группы: общеэкономического характера, территориальные и частные (организационного характера).

Что же именно мешает развитию малого предпринимательства? Проблемы предпринимательства можно выделить следующим образом:

- Организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке.

- Инвестиционные проблемы и, проблемы связанные с формированием стартового капитала, установление связей с поставщиками.

- Нет возможности взять кредит в связи с неимением кредитной истории организации и малым уставным капиталом (на начало работы).

Сегодня трудно представить действие общественного воспроизводства без участия в нем малых и средних форм бизнеса, что даёт возможность обеспечить более массовое развитие и устойчивый рост эффективности производства. Сегодня малые и средние формы предпринимательства (далее МСП) являются одними из ведущих направлений рыночной экономики. Следует отметить, что в европейских странах около 60–70 % ВВП приходится на долю малого бизнеса, а в отдельных отраслях экономики достигает порядка 75–80 %. Так, программы по поддержке субъектов МСП в России значительно уступают по уровню и эффективности похожим европейским программам. Об этом наглядно свидетельствуют следующие данные Минэкономразвития России. Сектор МСП в ВВП составляет около 19–21 %, в странах Европы на долю данного сектора приходится 50–60 % ВВП. Для того чтобы созданное предприятие смогло занять ведущие позиции на рынке, необходима помощь со стороны государства.

На сегодняшний день государство способно оказать помощь, включающую в себя следующие направления: налоговые льготы и упрощения; создание особых экономических зон; создание и/или развитие инфраструктуры; предоставление льгот по кредитам; таможенные льготы для иностранных инвестиций; предоставление бюджетных инвестиций; предоставление субсидий из областного бюджета.

Так же весьма значимой для бизнеса является проблема недостатка финансовых ресурсов, как собственных, так и заемных, для расширения деятельности. По оценкам экспертов лишь малая часть - примерно 30% от имеющейся потребности в кредитах для малого бизнеса сегодня удовлетворена, а в части микрокредитов (сумм до 300 тыс. рублей) - то и вовсе 10%. Особенно сложно получить кредит начинающему предпринимателю.

Основная часть предпринимателей не пользуется кредитными и заемными средствами прежде всего из-за отсутствия у малых предприятий необходимого обеспечения. Другой причиной являются высокие риски, связанные с кредитованием малых предприятий, и накладные расходы банков, которые почти одинаковы как для небольших ссуд, так и для крупных предприятий.

При рассмотрении зарубежного опыта по поддержке МСП в Европейских странах на примере Германии и Франции понимается важность социально-экономической значимости субъектов МСП и пытаются всячески способствовать развитию данных форм бизнеса на уровне государства. Наибольшую активность государства проявляют в программах финансирования, социальных программах и нормативно-правовом регулировании.

Особенностью государственной поддержки МСП в Европе являются преференции и льготы при получении кредитов. Так, например, в Германии, коренные жители, желающие открыть свой бизнес, имеют возможность получения государственного кредита размером до 50 тыс. евро сроком до 20 лет. Начиная бизнесмен освобождается от уплаты процентов по кредиту на протяжении первых двух лет предпринимательской деятельности. Далее, в течение следующих 8 лет предприниматель обязан выплачивать проценты по льготным ставкам в размере 4–5 % годовых (для сравнения, в России данная ставка от 15 %).

Так на пример граждане ФРГ, пожелавшие начать свое дело, имеют право и на специальный кредит в государственном банке на основе своего бизнес-плана. Ставка по такому кредиту составит 0,75 % годовых, выдается в случае действительно качественного бизнес-плана, который проходит экспертную проверку на 4 независимых уровнях. И только в случае одобрения всех четырех инстанций предприниматель получит необходимую сумму денежных средств.

В ходе выполнения данной работы мы провели социальный опрос среди трудового населения в возрасте от 18- до 45 лет (Таблица 1).

Таблица 1- Есть ли у вас малый бизнес?

№ П.П	Возраст	Не пыт. создать бизнес	Не собираются начинать	Планируют начать	Имеют своё дело
1	18- 23	12	2	8	1
2	24-29	6	32	20	-
3	30-35	15	-	-	-
4	36-40	3	-	-	4
5	41-45	-	1	-	2

Из ста опрошенных человек к категории «Не собираются начинать своё дело» в связи с финансовыми трудностями и отсутствием активной государственной поддержки.

На наш взгляд, говоря об общих тенденциях развития сектора кредитования малого и среднего бизнеса в РФ, можно отметить, что банки способны накапливая опыт работы в этой сфере. Оценивая уровень рисков, связанных с предоставлением кредита данному сегменту рынка, идти по пути упрощения процедур кредитования, смягчения условий, включая процентные ставки, сроки погашения кредитов, комиссии.

В настоящее время, в условиях активного развития смешанной экономики, в России на первый план выходит значимость малого предпринимательства. Это сказывается на изменении не только экономической функции данной формы бизнеса, но и социальной. Сегодня практически невозможно представить процесс общественного воспроизводства без участия МСП, что позволяет обеспечить успешное развитие и устойчивый рост эффективности производства.

#### Список использованных источников

1. Красникова А. С., Галкин Д. П., Элязян А. А. Поддержка малого и среднего предпринимательства в России и Европе (на примере Франции и Германии) // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 310-313.
2. <http://business-shahty.ru/support/problems/>
3. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139841601359](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359)

## ДОЛЛАР США – МЕЖДУНАРОДНАЯ РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА

Жолдина А.Р. – студент, Ярышева Т.Н. – доцент

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

Мировая валютная система находится в состоянии постоянной эволюции и оказывает огромное влияние на развитие всей глобальной экономики. Главным элементом валютной системы уже длительное время является мировая валюта - доллар США, обеспечивающий международный экономический обмен. В самом общем виде это характеризуется его преобладанием в сфере обслуживания операций в мировой торговле, на мировом рынке капиталов, в мировых официальных резервах.

Доллар США является доминирующей валютой в мировой торговле. На международном финансовом рынке сохраняется высокий спрос на американскую валюту, вследствие ее высокой ликвидности. На мировом рынке в долларах оценивается практически все, договоры по экспорту, импорту устанавливаются именно в долларах США. Значительная часть валюты США находится в резервах других государств.[3] Структура валютных резервов показана на рисунке 1.

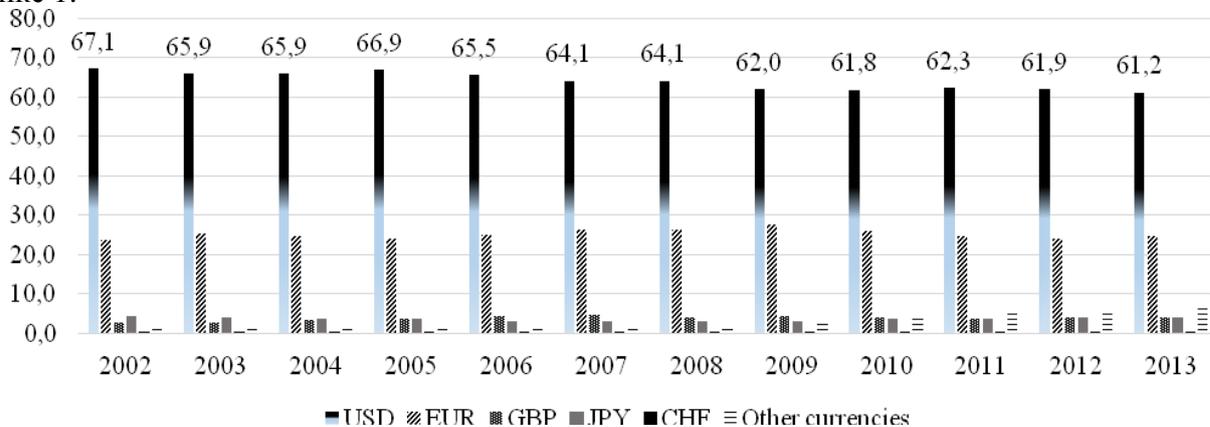


Рисунок 1 - Доля национальных валют в общем объеме официальных валютных резервов, % [2]

Сегодня разгораются страсти вокруг мировой резервной валюты - доллара - в ходе текущего мирового кризиса.

Американский доллар, как надежная международная валюта, всегда вызывал большой интерес у людей из разных стран. Он стал общепризнанной мировой валютой в конце 1940-х годов и сразу завоевал популярность в экономических и деловых кругах многих стран мира.

На сегодняшний день доллар является символом стабильности и платежеспособности, об этом свидетельствует его устойчивый курс и желание других государств иметь товарно-денежные отношения в основном только посредством этой валюты.

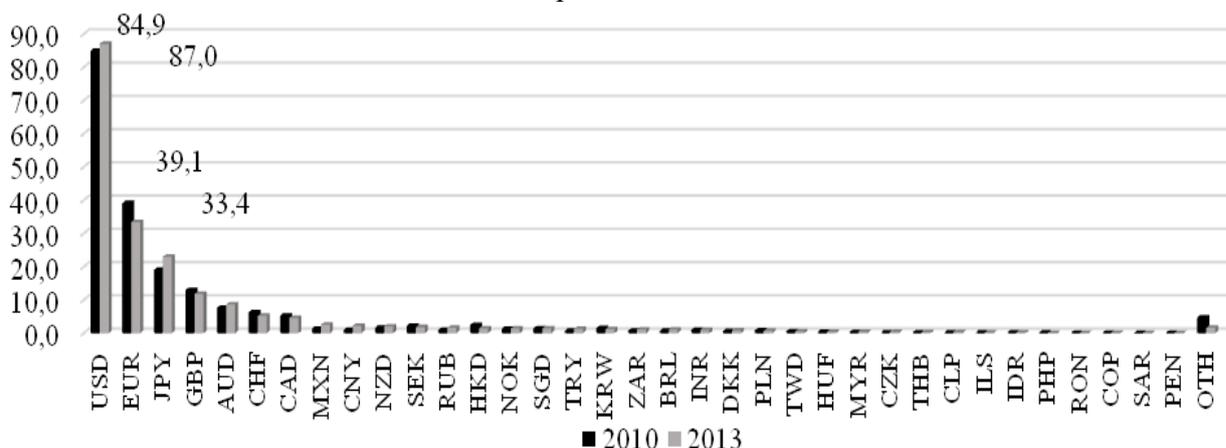


Рисунок 2 - Структура оборота на валютном рынке, % [2]

Главенствующими мировыми резервными валютами сегодня являются евро и доллар США. При этом доллар стоит на первом месте: по последним данным его доля в расчетах на мировом валютном рынке составляет 87 %, в то время как доля евро – 33,4 %.[3] Структура оборота валютного рынка показана на рисунке 2.

Почему доллар стал мировой валютой?

Британский фунт стерлингов до Первой Мировой войны занимал почетное первое место как мировая денежная единица. Но он утратил свое экономическое влияние в 1918 г.

Затем на это место помимо фунта претендовали французский франк и американский доллар. Позже к ним присоединилась и немецкая марка, но по итогам Второй Мировой войны она обесценилась. По той же вине Великобритания и Франция оказались в тяжелом положении, а экономика этих 2-х стран была практически разрушена.

Америка осталась единственной супердержавой, которая вышла из войны еще сильнее, чем в ее начале. А значит, только доллар мог претендовать на господствующую роль на мировом финансовом рынке.

В те тяжелые послевоенные времена американский банк стал крупнейшим кредитором мира, а экономика этой страны составляла половину мировой.

Тогда доля Америки составляла 3/4 из всего золота, находившегося в запасах господствующих стран мира. Все эти важные причины являются следствием того, что доллар стал успешно заменять золото как основную международную валюту и приобрел ведущую роль в мировой торговле.

Началом того, что американский доллар стал стандартом, мировой денежной единицей, было положено на конференции в городе Бреттон-Вудс в 1944 г. Тогда все могущественные державы согласились принять эту валюту как основную в денежной системе мира.

Находясь в начале процесса демонетизации золота, в августе 1971 г Ричард Никсон заявил об отмене прямой зависимости между золотом и долларом.

Вследствие этого факта в 1971 г был принят “плавающий” курс доллара по отношению к ведущим мировым валютам, отчего “золотая составляющая” американского доллара на 20% уменьшилась. Но к тому моменту доллар уже пользовался большим доверием у большинства стран мира, поэтому материально не подкрепленный, привилегированный статус доллара с успехом удалось сохранить.

История показывает, что любые значительные колебания американской валюты по отношению к денежным единицам ведущих стран являются результатом подписания многосторонних соглашений между мировыми экономическими державами. Например, в Токио в 1978 г было подписано соглашение о снижении мировых таможенных тарифов. На момент подписания данного соглашения курс доллара снижался, а экспорт из Америки уверенно рос. После подписания документа произошел обратный процесс, то есть доллар начал быстро расти, а объемы экспорта падать. Такое положение вещей прекратилось после нововведения, которое было предложено Рональдом Рейганом.

В 1985 г, когда администрацию страны возглавлял Р. Рейган, был создан так называемый “слабый доллар Рейгана”. На такой шаг американцы решились только при поддержке со стороны развитых стран, и начался постепенный процесс понижения доллара по отношению к мировым валютам. Например, в течение последующих 2-х лет доллар подешевел на 50% по отношению к японской йене и немецкой марке.

Согласно данным Банка международных расчетов - БМР, наибольшей популярностью при совершении операций по обмену валюты в международном масштабе пользуется доллар.

Доллар - свободно конвертируемая валюта (СКВ). Это значит, что доллары можно обменять в любой стране мира. Значение доллара в современной мировой экономике трудно переоценить.

Свободно конвертируемая валюта не только подлежит обмену на государственную валюту без ограничений. Кроме того, вывоз валюты из любого государства не должен ограничиваться властями.

В настоящее время существует 17 СКВ, включая евро, фунт стерлингов и йену. К курсу доллара привязаны другие СКВ-валюты. Большая часть финансовых сделок между компаниями разных стран проводятся именно в американской валюте. Доллар не имеет географической привязки - евро привязан к ЕС, а йена - к азиатской зоне влияния.

Доллар преобладает в мировой денежной массе. Это означает, что более 61 процента всех товаров оцениваются долларами США. «Язык доллара» понимают в сотнях стран мира. Доллар США сохраняет лидирующие позиции в современной валютной системе. Использование доллара в качестве ведущего средства платежа в глобальной экономике объясняется рядом обстоятельств:

- Со времен Бреттон-Вудской валютной системы традиционно сохранились значительные запасы долларов и долларовых ценных бумаг у финансовых институтов и правительств большинства стран мира.

- Альтернативные доллару, признанные всеми резервные валюты, например евро, постоянно находятся в дефиците.

- Евродолларовый рынок создает доллары и номинированные в долларах ценные бумаги независимо от состояния платежного баланса США и тем самым способствуют снабжению мировой валютной системы необходимым средством для осуществления торговых и финансовых операций.

Можно ожидать усиления процесса формирования зон региональных валют, которые смогут постепенно вытеснить доллар. Такими валютами могут стать, в частности: китайский юань, южноафриканский ранд, золотой динар, евро, российский рубль. В 2028 г. планируется введение единой валюты в Африканском регионе, решение о которой было принято столице Нигерии, во время подписания договора о едином экономическом пространстве в Африке. Россия хочет сделать рубль главной валютой стран СНГ. РФ уже обязала Белоруссию расплачиваться за газ и нефть в рублях.[1] Страны БРИКС все активнее высказывают намерение отказаться от расчетов в долларах в пользу национальных валют. В ходе прошедшего в марте 2012 г. саммита странами БРИКС было одобрено предоставление кредитов в национальных валютах.[1] США ведут и продолжают вести борьбу за удержание для доллара статуса мировой резервной валюты. Создание новой мировой валютно-финансовой системы ожидается, но не в краткосрочном периоде. Введение единой резервной мировой валюты без глобальных изменений невозможно. Статус валюты США поддерживает большинство влиятельных стран. Пока не появится государство или государства, способные противостоять США, в частности, в экономическом плане, доллар будет оставаться глобальной резервной валютой [3].

#### Список использованных источников:

1. Чувахина Л.Г. Перспективы доллара США как мировой резервной валюты // Научно-исследовательский финансовый институт. – 2012. – № 3. – С. 29-42.
2. Pursuing Equitable and Balanced Growth [Электронный ресурс]. – Ре-жим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2011/eng/>
3. Дьяченко Ю.К., Рубинштейн Е.Д., Соколова А.С. Перспективы доллара США как мировой резервной валюты // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. - № 16. – с. 138-141.

#### РОЛЬ НЕФТЯНЫХ ЦЕН В МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Анишуков М.П. - студент, Ярышева Т.Н. - доцент

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

Мировая экономика всегда была связана с энергоресурсами. Этот факт неоспорим вне зависимости от того, какое государство мы берем для анализа, какой исторический период мы берем для него. Около 150 лет назад главным энергоресурсом планеты являлись дрова, которые составляли около 85% всей энергии того времени, уголь составлял только 15% в

общей структуре потребления. В начале XX века доля угля существенно выросла и уже она достигла показателей около 75-80%. Но с конца XX века популярность начал приобретать другой углеводород – нефть. Население планеты неуклонно росло и миру необходим был ресурс, с помощью которого стало бы возможно производить все больше энергии. Именно таким источником и стала нефть.

Ни для кого не секрет, что для измерения объемов в экономических и физических расчетах в нефтяной сфере используется такое понятие как баррель. 1 баррель равен 158,888 л. В ходе переработки на выходе получается около 168 литров различных нефтепродуктов. Так, например, из одного барреля можно получить более 100 литров бензина. Кроме топливно-энергетической сферы нефть также используется в косметике, фармацевтике, продуктах питания и производстве различных пластмасс. Данные факты показывают насколько важен для современного человека этот углеводород, почему его стоимость так влияет на всю мировую экономику.

Рассмотрим то как формируется это самая цена. На ценообразование здесь, как и в любом другом товаре, влияют спрос и предложение. Основной особенностью спроса на нефть является то, что при рассмотрении краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективы спрос ведет себя по-разному. Так в краткосрочной перспективе спрос малоэластичен, то есть рост цены на энергоресурс не влияет на спрос на него. Этот факт можно объяснить тем, что на данный момент нефть – это основной используемый углеводород, который сейчас не может быть в полной мере заменен на различные виды альтернативной энергии. Но при этом падение предложения на нефть ведет к росту цен. Последний факт можно увидеть в настоящий момент, когда для повышения резко упавшей стоимости нефти страны-добытчики сокращают или фиксируют объемы добычи нефти при росте спроса на неё.

При рассмотрении среднесрочной перспективы (до 10 лет) рост цен на нефть вынуждает потребителей искать пути отхода от зависимости в нефтепродуктах. Вкладываются деньги в создание электромобилей, строительство домов с улучшенной теплоизоляцией.

В долгосрочной перспективе спрос на нефть будет постоянно увеличиваться. Это объясняется тем, что постоянно увеличивается население планеты, растет промышленность, увеличивается количество автомобилей. Растет энергопотребление растущих экономик Индии и Китая, а, следовательно, растет спрос, что дает возможность продавать нефть по большей цене.

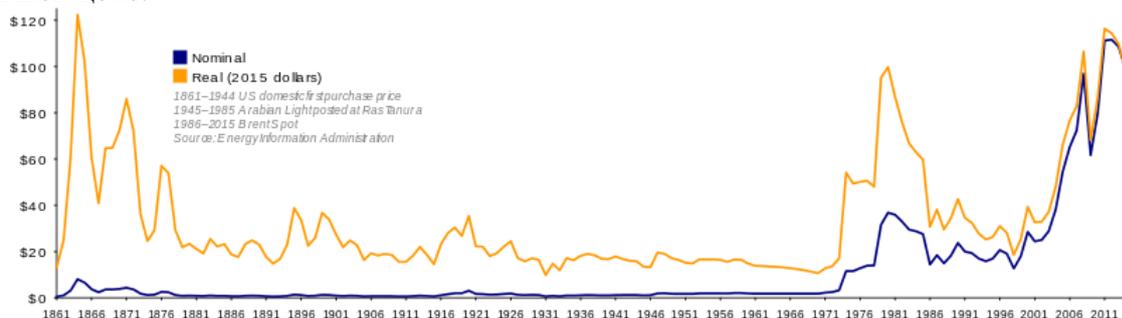


Рисунок 1. – Ориентировочный уровень цен на нефть марки Brent с 1861 по 2013 год.

Стоимость нефти в течение времени различалась от минимальных значений около 5-7 долларов за баррель до пиков 147 долларов за баррель нефти марки WTI в 2008 году. Ориентировочный уровень цен на нефть марки Brent представлен в рисунке 1.

Себестоимость же добычи нефти в течение долгих лет была в разы меньше стоимости дальнейшей продажи готового барреля нефти, что приносило огромные прибыли нефтедобывающим и нефтеперерабатывающим компаниям. Однако, следует понимать, что включается в себестоимость добычи нефти:

- 1) Затраты на производство и налоги, куда включаются траты на поддержание уже действующих скважин и оплата налогов за пользование недрами;
- 2) Затраты на поиск и разработку и на транспортировку добытой нефти;

3) Понятно, что в разных регионах планеты себестоимость добычи будет различной, так, например, существенно дороже обходится разработка шельфовых месторождений.

Специалисты крупнейшего инвестиционного банка США Morgan Stanley на начало 2014 года оценивали себестоимость добычи нефти в странах Аравийского полуострова в 24 доллара США за баррель, а шельфовую добычу – в 41 доллар США. В данный временной промежуток добыча нефти себя явно оправдывала.

Так же на итоговую стоимость влияет уровень мирового потребления нефти. На 2013-2014 года использовалось в среднем 90,7 миллионов баррелей в сутки. Эти огромные объемы говорят о том, что мировые рынки очень восприимчивы к изменениям на нефтяных рынках. Данный факт подтверждается реакцией всего мира к крупным нефтяным кризисам. Так одним из крупнейших потрясений стало введение нефтяного эмбарго 1973 года. В этом году арабские страны-члены ОПЕК, а также Египет и Сирия, перестали поставлять нефть странам, которые поддержали власти Израиля в ходе Войны Судного дня между Израилем, Сирией и Египтом. После этих событий немногим менее, чем за год цена барреля нефти выросла в 4 раза с 3 долларов до 12 долларов за баррель. Эти события показали всю зависимость стран от нефти, повысили влияние СССР на мировом рынке углеводородов, сильнейший кризис постиг промышленность США, а, следовательно, и практически все государства мира.

Последним крупным кризисом, связанным с падением цен нефть, стали события конца 2014 – начала 2015 года. За рассматриваемый период стоимость барреля нефти марки Brent упала с 112 долларов за баррель до 53 долларов за баррель. Причиной данного падения цены сводятся к отсутствию баланса между спросом и предложением. Производство в США перед падением цен уменьшилось практически вдвое, значительно сократился импорт нефти. Существенно повлияло развитие сланцевого газа, как более дешевого, но менее энергоемкого заменителя нефти. Ещё одним существенным фактором, который стал катализатором сокращения стоимости стала политика Саудовской Аравии, которая захотела увеличить свою долю на нефтяном рынке за счет существенного роста добычи. Ну а главной причиной принято называть замедление экономического роста в Китае, который стал одним из главнейших потребителей нефти, на которого были обращены взгляды большинства стран-членов ОПЕК.

События начала 2015 года существенно повлияли на мировую экономику, но мы рассмотрим влияние кризиса конкретно на Россию.

Наша страна является крайне зависимой от ситуации на нефтяных рынках. Доля доходов от продажи нефти в совокупном ВВП составляли от 8% до 10% в 2014 и 2015 годах. Долю нефтегазовых доходов в общих доходах можно увидеть на Рисунке 2.

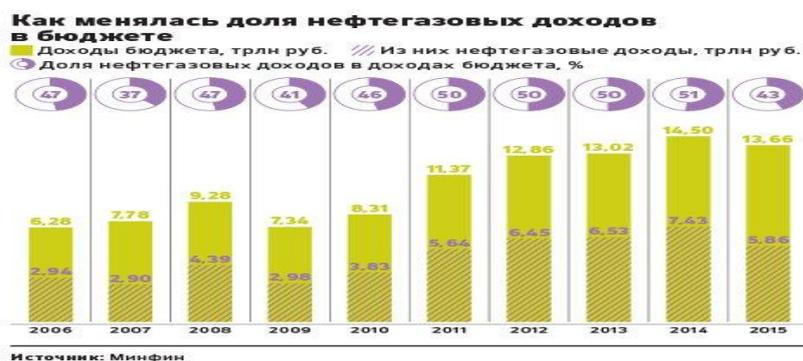


Рисунок 2 – Изменение доли нефтегазовых доходов в бюджете (источник - РБК).

В данном рисунке видно, что в момент пика стоимости нефти марки Brent была зафиксирована максимальная доля нефтяных доходов в общем объеме доходов государства, которые состоят из налога на добычу полезных ископаемых и экспортных пошлин на сырую нефть и природный газ.

Для понимания важности цен углеводородов наиболее показательным будет выглядеть анализ связи с показателем ВВП. Наиболее точно зависимость будет видна на относительных

показателях. Темпы роста цен на нефть и темпы роста российского ВВП меняются примерно одинаково, начиная с мирового финансового кризиса 2008 года, что можно видеть на рисунке 3.



Рисунок 3 – Динамика роста ВВП России и цены на нефть марки WTI в долларах США.

Национальная валюта нашей страны коррелирует со стоимостью нефти. Так, по мнению экономистов Ренессанс Капитала на данный момент она оценивается на уровне 50%. Изменение курса рубля по отношению к американскому доллару в зависимости от стоимости барреля нефти можно увидеть на Рисунке 4.

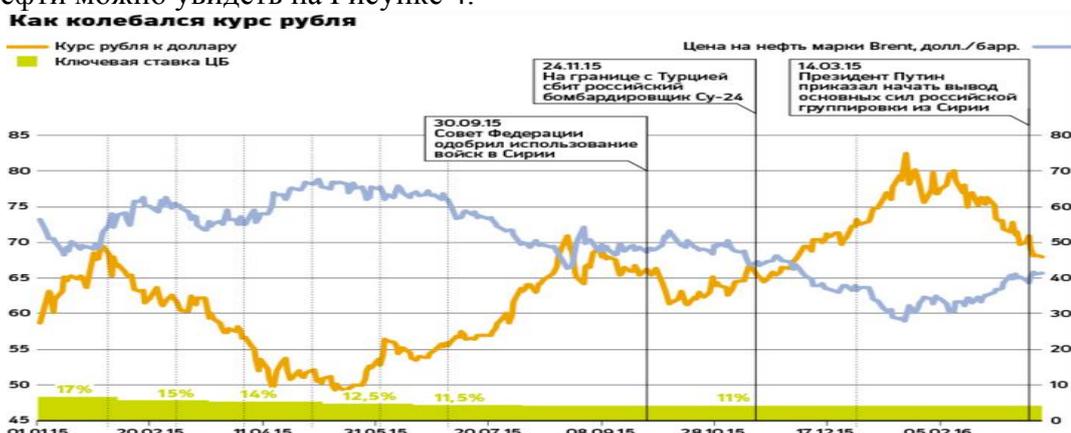


Рисунок 4 – Зависимость колебаний курса рубля от цены барреля нефти марки Brent.

Таким образом, экономика России остается крайне зависимой от уровня мировых цен на углеводороды, что является фактором, негативно влияющим на развитие нашей страны. Несмотря на то, что уменьшается доля нефтегазовых доходов, она всё равно остается важнейшим фактором. Падение объемов нефтегазовых доходов должно стать толчком для развития ненефтегазовых отраслей российской экономики, и мировой экономики в целом. Большую долю в доходах от углеводородов должна стать нефтепереработка, государство обозначило направление на развитие новых и слабо развитых отраслей российской экономики. Количество нефти, как мы все знаем, ограничено, поэтому России, как и всему миру, необходимо готовиться к временам, когда всем придется переходить на новые источники энергии.

#### Список использованных источников:

1. Rystad Energy. Oil and gas knowledge house. Global liquids cost curve: shale is pushing out oil sands and Arctic, offshore is still in the race. [Электронный ресурс] .- Доступ: <http://www.rystadenergy.com/AboutUs/NewsCenter/PressReleases/global-liquids-cost-curve>
2. Альберт Кошкарлов. РБК. Рублевый разбор: от чего и как сильно зависит курс российской валюты. [Электронный ресурс] .- Доступ: <http://www.rbc.ru/finances/21/03/2016/56e6a2579a7947a452c7781c>

Малый и средний бизнес в современной России является важнейшей сферой экономики в целом, основные показатели которой имеют тенденцию к стабильному росту, способствуют снижению безработицы, обеспечению занятости и росту жизненного уровня населения. Стабильно развивающееся предпринимательство в стране помогает экономно и быстро решать проблемы реструктуризации экономики, гибко реагирует на изменение ситуации на рынке, придает экономике дополнительную устойчивость.

Согласно данным Росстата России по состоянию на январь 2014 года в стране зарегистрировано более 6 миллионов субъектов малого и среднего предпринимательства, в которых занято более 18 миллионов человек, что составляет четверть всех занятых - 20% ВВП. Тем не менее, Министерство экономического развития России отмечает, что данные показатели существенно ниже, чем в других странах с сопоставимым уровнем развития и более того - они ухудшаются. Так, по данным Евростата в 2014 году европейский сектор МСБ обеспечил 67,4% рабочих мест в регионе - около 58% ВВП.

Значительная часть российских предприятий МСБ не выдерживают конкуренции уже после первых лет работы и «сходят с дистанции». Наиболее частая причина — это отсутствие доступных средств на развитие; решением данной проблемы может стать возможность получения кредита, как можно, с более низкой процентной ставкой и, как можно, на более длительный срок. Ситуация с выдачей таких кредитов в России всегда была непроста. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» не предполагает для субъектов МСБ предоставления льготных кредитов на специальных условиях.

Таким образом, решение проблем кредитования малого и среднего бизнеса становится задачей банковских организаций, а также органов местной власти. И, хотя в последние года объемы кредитования малого бизнеса стали довольно значительными, потребность российских предприятий в заемных средствах удовлетворяется лишь на 15-18%. В большей степени это связано с минувшим финансовым кризисом, оказавшим негативное влияние на финансово-кредитную систему России, а также с рядом других причин.

Например, таких как рискованность кредитования. К основным факторам риска выдачи кредитов для малого и среднего бизнеса, с точки зрения банков, относятся:

- недостаточность гарантированной государственной поддержки МСБ;
- низкая прозрачность ведения бизнеса данного сегмента предпринимательской деятельности;
- частые проблемы с юридической и экономической грамотностью руководителей малых и средних предприятий;
- недостаточность ликвидных залогов у субъектов малого предпринимательства.

К основным факторам риска выдачи кредитов для малого бизнеса, с точки зрения субъектов предпринимательской деятельности, относятся:

- высокие ставки по кредитам, почти полное отсутствие льготного кредитования и «кредитных каникул» для начинающих предпринимателей;
- жесткие условия получения кредита;
- длительные сроки рассмотрения заявки на получение кредита;
- невозможность получения кредитной поддержки на развитие бизнеса "с нуля".

Согласно статистическим данным, средний размер кредита, который берут у банков малые предприятия в России составляет от 50 до 300 тысяч рублей. Данную сумму можно получить без залога на срок до одного года при условии стабильного положения на рынке и «прозрачной» финансовой отчетности. При необходимости более значительного кредита, понадобится обеспечение в виде поручителей или залога.

Самым оптимальным для банка залогом является имущество. Особенно цениться недвижимое имущество, которое, если использовать его в качестве залога, фактически гарантирует предпринимателю получение кредита. Кроме того, в роли залога может

выступать любое другое имущество, будь то оборудование, личный автомобиль или товар в обороте [2].

Кредит, как правило, дается сроком от 1 до 2 лет. Стоимость кредита состоит из расходов на комиссию за выдачу и процентов за пользование банковскими средствами. Стандартная комиссия составляет 1-2% от суммы займа, которую платят до заключения договора. Она идет на организационные расходы. Процентная ставка зависит от нескольких факторов: валюты, характера кредитования, вида обеспечения и особенностей финансового положения заемщика, срока, на который выдается кредит. Самыми дорогими на сегодняшний день являются беззалоговые кредиты - от 12% до 19% годовых. Программы кредитования крупнейших коммерческих банков можно классифицировать следующим образом (табл. 1).

Немаловажной проблемой в кредитовании малого бизнеса является то, что в среднем в банках процедура рассмотрения заявки на кредитование занимает не менее 2-3 недель и требует от предпринимателя огромного количества справок и копий документов. В отличие от крупного заемщика малый бизнес не располагает ни трудовыми, ни временными ресурсами для сбора всех документов [1].

Последним важным обстоятельством, которое способно воспрепятствовать получению банковского кредита - это проблемы у предприятия с законом. В данном случае далеко не все проблемы являются 100% гарантией отказа: всё зависит от их характера и «тяжести».

Важно отметить, что, несмотря на существующие препятствия в развитии кредитования малого бизнеса, данная сфера считается одной из самых перспективных, поскольку сами банковские учреждения находятся в ситуации конкуренции между коммерческими и государственными кредитно-финансовыми организациями и заинтересованы в увеличении клиентской базы. Причиной этому может служить рост предприятий малого бизнеса в последние годы, а также такие случаи, когда предприниматель порой готов брать деньги на развитие на невыгодных условиях [3].

Таблица 1 - Характеристика групп наиболее популярных банковских продуктов для МСБ по крупнейшим банкам России в 2014 году.

Группы программ кредитования	Процентная ставка годовых	Срок кредита, мес.	Сумма кредита, руб.	Процент за выдачу кредита
Микрокредитование	14-19,5%	6-60	30-3000	1,5-2%
Программы кредитования МСБ по пониженным ставкам	9-12%	12-120	100-5000	-
Беззалоговые кредиты для МСБ	12-19%	6-36	100-6 000	2%
Кредиты, предоставляемые под отдельные нужды или по отдельным группам предпринимателей	9,5-18,5%	3-60	400-20000	От 0,5%
Программы кредитования МСБ для участия в открытых аукционах, конкурсах на выполнение госзаказов	От 7,5%	1-12	5000-150000	-

Статистика свидетельствует о том, что малый и средний бизнес - один из самых надежных заемщиков: возвратность кредитов в этом секторе составляет 99%, вследствие этого объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу в целом по РФ ежегодно растут (рис. 1). Данная динамика позволяет говорить об увеличении интереса коммерческих банков к кредитованию малого и среднего бизнеса. Так, по данным ЦБ объемы кредитования МСБ за январь 2015 года оказались почти на 22% выше, чем за январь 2014 года.

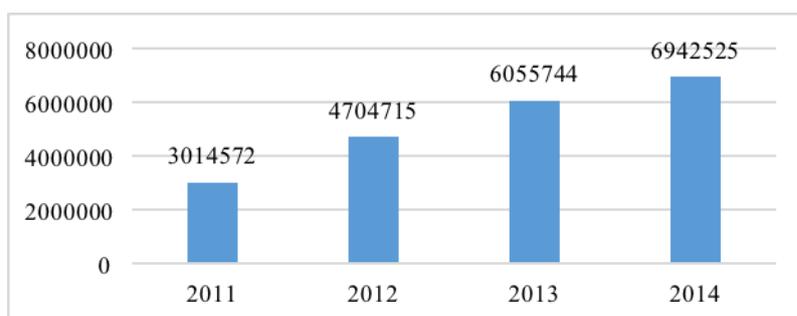


Рисунок 1 - Объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в 2011-2014 гг., млн. руб.

Совокупный объем выданных коммерческими банками России кредитов МСБ составил чуть более 20,4 трлн руб. в 2013 году и 43,2 трлн руб. в 2014 году (данные ЦБ РФ). В таблице 2 приведены данные рейтинга крупнейших банков на рынке кредитования МСБ в России.

Таблица 2 - Банки по объему выданных кредитов малому и среднему бизнесу в 2013 году и по состоянию на 01.08.2014 г.

Банк	В 2013 году (млн руб.) [4]	На 01.08.2014 (млн руб.) [4]
Сбербанк	736441,91	7585568,13
Промсвязьбанк	390629,02	380878,43
УРАЛСИБ	287686,68	148785,8
ВТБ 24	280010,83	2437420,95
Банк Москвы	236575,08	682217,38

Сбербанк России остается абсолютным лидером по общему объему кредитов МСБ. Структура портфеля банка свидетельствует о переориентации на выдачу небольших кредитов малому бизнесу. Каждый месяц количество заемщиков, получающих «быстрые» кредиты для малого бизнеса, увеличивается более чем на 10 тысяч.

Таким образом, несмотря на позитивные тенденции, кредитование малого бизнеса в России находится по сравнению с западными странами на низком уровне. Банки уверяют, что они открыты для сотрудничества с малым бизнесом, однако предприниматели это отрицают, жалуясь, на значительные сложности при кредитовании. Малому и среднему бизнесу в нашей стране необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Сюда можно отнести совершенствование системы оценки предприятий малого и среднего бизнеса, создание новых кредитных программ, улучшение условий кредитования, снижение процентных ставок. Но несмотря на высокие темпы роста, объемы кредитования малого и среднего бизнеса в России, по оценкам экспертов, не скоро смогут догнать объемы кредитования в развитых странах.

#### Список используемых источников:

1. Девятаева Н.В. Малое предпринимательство: российский и зарубежный опыт / Н.В. Девятаева // Межвузовский сборник научных трудов. – 2013. – № 26. – 406 с.
2. Анциферов, О.Д. Залог денежных средств на банковском счете / О.Д. Анциферов // Wolters Kluwer Russia: монография. – 2011. – 125 с.
3. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе - сентябре 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.mspbank.ru/Ekspertam/otchetyi\\_partnerov/Otchetyi\\_NISIPP/dynamics\\_of\\_small\\_business\\_development\\_in\\_Russia](https://www.mspbank.ru/Ekspertam/otchetyi_partnerov/Otchetyi_NISIPP/dynamics_of_small_business_development_in_Russia).
4. Рэнкинг банков по объемам выданных МСБ кредитов: [сайт] [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.nskbl.ru/about/history/progress/>.

## ИРО КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА

Кунгурова И.В. – студент, Ярышева Т.Н. – доцент

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

В представленной работе рассматривается один из наиболее практичных и эффективных способов привлечения инвестиций российскими компаниями. В международной практике данный способ привлечения инвестиций называется Initial Public Offering, то есть IPO. Данный термин переводится на русский язык как первичное публичное размещение.

В последние годы крупные российские предприятия проявляют большой интерес к IPO. Начиная с 2000 -х годов, растет количество компаний, которые объявляют о своем желании провести IPO. В основном это объясняется тем, что российским предприятиям необходимо привлечение крупных финансовых активов на долгосрочный период для реализации инвестиционных, инновационных проектов, а также дальнейшего развития бизнеса.

IPO выгодно отличается от таких распространенных на российском фондовом рынке инструментов, как облигации и векселя. По мнению аналитиков, IPO - один из самых эффективных способов привлечения в компанию инвестиций. Но одновременно достаточно трудоемкий и затратный. К преимуществам IPO обычно относят возможность получения долгосрочных финансовых ресурсов, повышение капитализации компании и рост ее имиджа как публичного предприятия, возможность реализации различных стратегий роста и поглощений, получения наиболее дешевых финансовых средств.

Однако у IPO есть и обратная сторона медали. Компания, которая решит выйти на публичные торги, будет вынуждена раскрыть большой объем дополнительной финансовой и юридической информации о себе, покрыть немалые расходы, связанные с публичным размещением акций, и поделиться с кем-то собственностью.

На мировых рынках основными инвесторами в IPO являются институциональные инвесторы, в том числе пенсионные, паевые и страховые фонды. В России же ход пенсионной реформы пока не способствует приходу пенсионных денег на рынок IPO. На сегодняшний день 97% инвестируемой части пенсионных накоплений находится в распоряжении государственной управляющей компании - Внешэкономбанка, который инвестирует средства в российские еврооблигации и ОФЗ.

Посредством IPO привлекаются значительные инвестиции, что стимулирует общий экономический рост. Массовое проведение IPO способствует переливу капитала в экономике, структурной перестройке, развитию перерабатывающих и наукоемких отраслей. Развитие рынка IPO содействует развитию венчурного финансирования, так как создает эффективный способ выхода венчурного инвестора из бизнеса.

Развитие рынка IPO способствует не только росту экономики в целом. Проведение первичных размещений акций - это важное условие поступательного развития фондового рынка, повышения его ликвидности и капитализации, увеличения количества торгуемых инструментов.

Для эффективного развития индустрии первичных размещений важно создавать базовые условия. Одно из самых главных - стабильные и предсказуемые правила отношений бизнеса и власти, эффективность защиты прав собственности.

Таким образом, первоначальное публичное размещение (Initial Public Offering, IPO) считается многими владельцами компаний подлинным свидетельством успеха. Они «подняли» свой бизнес до такого уровня, где объем выручки и прибыльность достаточно велики, чтобы оправдать публичное владение. Однако дорога к IPO является дорогостоящей и долгой, и предполагает значительные изменения в структуре компании. Но при этом привлечение инвестиций с помощью первичного публичного размещения акций для развивающихся предприятий является наиболее выгодным способом привлечения денежных средств.

## СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ

Князева К.Е. – студент, Ярышева Т.Н. – доцент

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

В современном мире деньги играют очень важную роль в жизни человека. И сейчас деньги ассоциируются не только с покупками, развлечениями, отдыхом, но также с кредитами, долгами и т.д.

Качество жизни человека напрямую зависит от наличия денег или же от их отсутствия. Для того чтобы не испытывать финансовые трудности, необходимо уметь правильно управлять своими финансами. Каждый человек прекрасно об этом знает, но, к сожалению, лишь единицы стараются эффективно ими распорядиться. Поэтому данная тема сейчас очень актуальна.

Действительно, довольно сложно управлять личными финансами, личным бюджетом, ведь этому нигде не учат. Личный бюджет похож на государственный, в нем также возможен дефицит и профицит, кризисные и доходные периоды. Но у личного бюджета существует один большой недостаток – отсутствие возможности допечатать недостающую сумму.

Личные финансы как объект управления появляются у каждого в разном возрасте. Это может быть доход от временной работы студентов на летний период времени или же доход от постоянной работы. И всегда наступает такой момент, когда человеку приходится решить, как же правильно распорядиться своими доходами.

Для того чтобы научиться эффективно управлять личными финансами в первую очередь нужно составить финансовый план. В нем должны быть изложены все важные финансовые цели, примерные пути для их достижения, а также оценка недостающих и уже имеющихся в распоряжении средств.

Следующий этап – это денежный контроль, который предусматривает ведение учета о движении денежных потоков. В настоящее время, контролировать это довольно просто, т.к. существует множество специальных компьютерных программ, которые помогают вести такой учет финансовых средств. Это дает возможность видеть полную картину состояния личных финансов.

Важно знать, что доходы всегда должны превышать расходы. Именно это позволяет создать свой собственный капитал и в дальнейшем распорядиться им для достижения своих финансовых целей.

Разница между доходами и расходами называется накоплениями. Чем больше накопления, тем лучше ваше финансовое положение. Т.е. для того чтобы его улучшить, требуется регулярно откладывать от 10% личного дохода.

Появление накоплений напрямую связано с инвестированием. Хранение наличных денежных средств дома сейчас не актуально, т.к. инфляция снижает их покупательскую способность. Только правильное инвестирование позволяет защитить, а также приумножить накопленные сбережения. На данный момент существует множество инструментов для инвестирования. К ним относятся:

- Банковские вклады (или депозиты);
- Страховые и пенсионные накопительные программы;
- Ценные бумаги (акции и облигации);
- Структурированные продукты банков;
- Паевые инвестиционные фонды (ПИФ);
- Акции биржевых фондов или exchange traded funds (ETF);
- Хедж-фонды;
- Драгоценные металлы (золото, серебро и т.п.);
- Недвижимость;
- Альтернативные – драгоценные камни, антиквариат, коллекции старинных монет и

т.п.

Грамотное управление личными финансами предусматривает наличие страховки от непредвиденных неблагоприятных ситуаций, которые могут повлиять на ухудшение вашего финансового состояния.

Рассмотрим различные виды рисков и инструменты страховой защиты:

– Риск внезапных незапланированных расходов и риск безработицы – как правило, страхуются путем формирования резервного денежного фонда.

– Имущественные риски, связанные с утратой, ущербом или уничтожением личного имущества – страхуются с помощью программ имущественного страхования (страхование квартиры, КАСКО и др.).

– Риск гражданской ответственности за нанесение ущерба третьим лицам - страхуется благодаря программам страхования ответственности (ОСАГО, ДСАГО и др.).

– Риск заболеваний и несчастных случаев, связанный с временной или полной потерей трудоспособности – страхуется с помощью программ рискованного страхования жизни и от потери трудоспособности в результате несчастных случаев и критических заболеваний. А также риск заболеваний страхуется с помощью программ добровольного медицинского страхования.

– Пенсионный риск – страхуется с помощью накопительных пенсионных программ, что позволяет обеспечить минимальную пожизненную пенсию, которой будет достаточно для поддержания нормального уровня жизни.

Процесс эффективного управления личными финансами должен быть постоянным. Он не должен заканчиваться только разработкой финансового плана, он также нуждается в постоянном контроле над его исполнением и введением корректировок.

Независимо от того, какой способ выбран для управления личными финансами, необходимо понимать, что научиться правильно распределять свои средства поможет только повышение своего уровня финансовой грамотности.

## НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Балюкова М.А. – студент гр. Эк-32, Ярышева Т.Н. – доцент

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

Проблема защиты сбережений населения от обесценивания сегодня имеет актуальность ввиду нестабильной экономической ситуацией в России: колебания курса национальной валюты, рост темпов инфляции и проблемы в банковской сфере сохраняются. В то время, как, хранение денег наличными или на банковских депозитах остаётся наименее надежным решением для людей, имеющих накопления, инвестирование в недвижимость несёт в себе намного меньше рисков.

Инвестирование в недвижимость всегда было стабильным средством сбережения и приумножения своих активов. Это обусловлено тем, что объект вложений, по сравнению с другими объектами одноименной деятельности, имеет такое преимущество, как ликвидность: недвижимое имущество всегда будет пользоваться спросом. Это касается как коммерческой, так и жилой недвижимости.

Можно выделить 2 способа получения прибыли от данного вида инвестирования:

1. Сдача недвижимости в аренду – вкладчик получает прибыль за предоставление жилья или торговой площади на платной основе. Прирост его пассивного капитала происходит за счет ежегодного повышения цен на недвижимость.

2. Перепродажа – инвестор получает доход от сделки купли/продажи квартиры или другого недвижимого имущества. Соответственно, размер дохода определяется разницей между ценой продажи и ценой покупки недвижимости.

Вложения в недвижимость имеют свои особенности, которые зависят от группы объектов, в которую инвестирован капитал. Объектом инвестирования может быть жилье, земля, коммерческая недвижимость (офисы, торговые центры).

Инвестирование в жилую недвижимость, с последующей сдачей её в аренду, в настоящее время является самым эффективным и легким способом получения дохода, а также обладает наименьшей рискованностью.

Инвестирование в коммерческую недвижимость (офисы, торговые центры) также эффективный и даже более прибыльный вариант вложения денег, но, по сравнению с жильём, уже является не таким легкодоступным.

Если говорить об инвестировании в землю, то нужно отметить, что земельные участки имеют свою специфику. Не всегда они хорошо покупаемы или сдаваемы в аренду. Существуют определенные условия, согласно которым определяют ликвидность того или иного земельного участка: расположение, наличие коммуникаций, расстояние от города, популярность направления.

Кроме того, риск вложений в земельные участки состоит и в том, что стоимость земли зависит от многих составляющих. Это политические, экономические, экологические, юридические факторы. Поэтому следует учитывать их и не забывать о том, что вложения в землю – самые доходные инвестиции.

Ещё одним видом вложения денег в недвижимость является инвестирование в строящуюся недвижимость. Несмотря на некоторые риски этого вида, данный тип инвестирования способен намного больше принести дохода, нежели обычная сдача в аренду вторичного жилья.

Основные риски инвестирования в недвижимость этим способом связаны с застройщиком и самим процессом строительства (заморозка строительства и банкротство инвесторов, срыв сроков застройки и т. д.)

Объём инвестиций в недвижимость в России в 2015 году составил порядка \$2,5 млрд., что на 30% ниже аналогичного показателя 2014 года. Рассматриваются инвестиционные сделки без учета вложений в земельные активы. Доля иностранного капитала по итогам 2015 года сократилась на 5% и составила 22%.



График 1. Динамика объёмов инвестиций

Таким образом, показатель 2015 года - минимальный с 2006 года. Если сравнивать этот показатель с показателем кризисного 2009 года, то в последнем общий объём инвестиций в недвижимость был выше на 17%.

Прогнозы экспертов относительно объёмов инвестиций в недвижимость в России в 2016 году различны. Так, по оценке GVA Sawyer в 2016 году объём инвестиций в недвижимость продолжит снижаться и составит \$1,8-2 млрд. Однако эксперты компании CBRE прогнозируют увеличение объёмов инвестиций в 2016 году на 30% в рублях, ссылаясь на объём сделок, перенесенных с 2015 года на 2016, и сохраняющийся интерес со стороны инвесторов.

Но в прогноз цен на недвижимость в 2016 году эксперты. По итогам 2015 года первичный рынок просел по числу договоров долевого участия на 18,4%, а вторичный – по

количеству переходов прав - на 29,8%. Данная динамика спроса связана с тем, что сбережения, на которые потенциальные покупатели могли приобрести жилье в 2015 году, были в основном потрачены во время волн спроса в 2014 году. А новым взяться неоткуда – доходы населения падают. По данным Росстата, реальные зарплаты в прошлом году сократились на 9,5%. Кроме того, доходы людей снижает инфляция, которая по итогам года составила 12,9%.

Среди европейских стран, наибольшие объёмы инвестиций и их ежегодный рост наблюдаются в Испании. В 2015 году объём инвестиций в недвижимость в Испании вырос на 10,3% и составил 51858 млрд. евро, что на 25% выше, чем в 2014 году, в 3 раза больше, чем в 2013 году. Также стоит отметить, что это превышает показатели докризисного 2007 года. Около 70% инвестиций представлены иностранным капиталом, лидерами являются инвесторы из США, Великобритании и Франции.

Но наряду с привлекательностью вида инвестирования средств, инвестиции в недвижимость имеют свои особенности. Рынок недвижимого имущества не может оставаться в стороне от кризисных и экономических процессов, происходящих в стране и в мире. Соответственно, на сферу недвижимости оказывают влияние некоторые факторы, например, различные цены в зависимости от региона России. Кроме того, существуют значимые географические различия между тем или иным регионом, что обуславливает его инвестиционную привлекательность.

В заключении хотелось бы ещё раз отметить обоснованную популярность, привлекательность и надёжность инвестирования в недвижимое имущество, а также то, что при принятии решения о вложении денежных средств стоит оценить ряд обстоятельств и факторов, которые могут повлиять на дальнейшее получение прибыли от инвестиций (месторасположение объекта инвестиций; анализ рынка – макроэкономики, величины спроса и предложения, текущая ситуация и прогнозы на будущее; юридические и инженерные аспекты – во избежание рисков, связанных с мошенничеством и др.).

Список литературы:

1. РБК – новости, акции, курсы валют, доллар, евро — 1995-2016 — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/>
2. GVA Sawyer – International Property Advisers — 1996-2016 — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gvasawyer.ru/>
3. CBRE: Russia — 1995-2016 — [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbre.ru/ru\\_ru](http://www.cbre.ru/ru_ru)
4. Инвестирование — 2012-2016 — [Электронный ресурс]. URL: <http://investr-pro.ru/>
5. Недвижимость за рубежом — 2006-2016 — [Электронный ресурс]. URL: <http://prian.ru/>

## ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ КАК СПОСОБ РАСШИРЕНИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПРОДВИЖЕНИЯ ЕГО ПРОДУКТОВ

Авраменко А.А. - студент, Щербакова Н.В. - к.э.н., доцент

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

Зарплатный проект представляет собой соглашение между банком и организацией о зачислении заработной платы на карточные счета работников организации. Подписав договор, организация становится участником зарплатного проекта, далее работники данной организации – а именно они будут держателями зарплатных карт – самостоятельно вступают во взаимоотношения с банком. Для каждого сотрудника открывается специальный карточный счет, особенностью которого является возможность пользоваться им, только используя банковскую карту.

Банк, обслуживая организации в рамках зарплатного проекта, имеет целью получение следующих доходов:

- комиссионные за обслуживание счетов / операций сотрудников организации;

- комиссионные за обслуживание операций перечисления денежных средств организацией;
- доходы от конверсионных операций поступающих на счета сотрудников средств в виде курсовой разницы;
- косвенные доходы, получаемые от размещения привлеченных на счета средств.

Зарплатные проекты предусматривают определенный набор банковских услуг и современных технологий их осуществления, основанных на совершенствовании организации движения денежных средств, предназначенных для оплаты труда работников предприятий и организаций. Сам процесс включает в себя следующие процедуры:

- перевод денежных средств с расчетного счета предприятия на текущий счет в банке посредством использования корреспондентских счетов;
- распределение поступивших средств с текущего (транзитного) счета предприятия на личные банковские счета работников предприятия;
- хранение средств банком;
- получение денежных средств работниками через банкоматы различных платежных систем [4].

Многие банки относят реализацию зарплатных проектов к основным направлениям своей деятельности. При этом они стремятся выглядеть солидно и привлекательно, рассчитывая на лояльность своих клиентов. В данном случае под лояльностью клиента понимаются долгосрочные отношения клиента и банка, непосредственно обусловленные оказанием тех или иных банковских услуг.

Несмотря на высокую распространённость зарплатных проектов всего лишь только 18 % предприятий России выплачивают заработную плату своим работникам на пластиковые карты. Такая банковская услуга третья по популярности среди бизнеса. Однако и здесь есть особенность, крупные организации значительно чаще пользуются этим сервисом (45 %), нежели средние компании (31 %) или малые (10 %). Поэтому рынок банковских карт всё больше становится полем конкурентной борьбы между российскими банками. Операции по платежным картам относятся к числу наиболее доходных видов банковской деятельности. В среднем доход на единицу затрат в карточном бизнесе выше, чем по другим видам операций. Для российских банков зарплатный проект является простым способом к массовому распространению платежных карт, когда целое предприятие переходит на зачисление заработной платы персоналу через пластиковые карты какого-либо банка [2].

Развитие зарплатных проектов - всегда интересное и выгодное направление, даже в период кризиса. Ведь помимо явных доходов, которые приносит данный вид деятельности, существуют и неявные доходы и выгоды для банков. Прежде всего, это, конечно, расширение клиентской базы как юридических лиц, так и физических, которых можно привлечь другими банковскими продуктами. Тем более в период кризиса, когда в силу экзогенных факторов банки просто обязаны стать максимально клиентоориентированными.

Зарплатные проекты особенно интересны кредитным организациям в качестве удобного инструмента так называемых «кросс-продаж», для продвижения других, более прибыльных продуктов. Зарплатные клиенты - это готовая низкорисковая база заемщиков с прозрачным доходом. Банк может отследить не только размер доходов таких клиентов, но и их регулярность, что позволяет оценивать его платежеспособность и иметь максимально достоверное подтверждение его места работы и надежности работодателя. Поэтому для зарплатных клиентов всегда существуют специальные условия по отдельным банковским продуктам и услугам. Выбирая, где взять, например, кредит, клиенты обращаются в первую очередь к услугам уже знакомого финансового института. Банки стремятся постоянно увеличивать количество предложений для держателей «зарплатных» пластиковых карт. Чем больше услуг, тем привлекательнее зарплатный проект и для компании-клиента, и для ее сотрудников, получающих вместе с зарплатой дополнительные возможности [4].

Увеличение продаж в рамках зарплатных проектов позволяет расширить банкоматную сеть банка, что происходит за счет устанавливаемых на территории предприятия устройств

самообслуживания. Благодаря этому увеличивается и территория присутствия банка, что положительно сказывается на количестве клиентов и их лояльности.

Зарплатные проекты способствуют увеличению продаж банковских продуктов не только для физических лиц, но и для юридических. На рынке по-прежнему существует тенденция, согласно которой предприятие получает обслуживание в том же банке, где у него находится основной расчетный счет и размещен основной кредитный портфель. Именно те организации, которые заключили зарплатный договор с банком, получают ряд льгот и привилегий по части кредитования бизнеса, овердрафту, льготному расчетно-кассовому обслуживанию, банковским гарантиям, эквайрингу и другим продуктам.

Аналитики кредитных организаций утверждают, что в настоящее время на комиссионный бизнес, частью которого являются зарплатные проекты, обращено гораздо более пристальное внимание. В ситуации, когда доходы от кредитования уменьшились, он становится тем источником, который может помочь увеличить прибыль банков [1].

Эксперты отмечают, что в современных условиях, когда операции с валютой и кредитование населения перестают приносить прежний доход - в силу сокращения банками количества предоставляемых кредитов, а также снижения возможностей к существенным займам потребителей, - банки обращают более пристальное внимание на те продукты и услуги, которые будут пользоваться спросом вне зависимости от ситуации на рынке. Одним из видов банковских услуг такого рода является обслуживание зарплатных проектов компаний.

Таким образом, рост количества предложений зарплатных проектов вполне обоснован. Банки демонстрируют высокую заинтересованность в работе с юридическими лицами в данном направлении. Вместе с тем спрос со стороны клиентов, осознающих выгоду и удобство зарплатного обслуживания в банке, наблюдается, но он не столь высок, что усиливает конкурентную борьбу между участниками рынка. Это создает благоприятные условия для предприятий и их сотрудников, которые получают возможность выбирать из большого перечня кредитных организаций, предоставляющих такие услуги. В настоящее время предложение превышает спрос. Все чаще наблюдаются ситуации, когда клиент рассматривает предложения сразу нескольких банков и имеет возможность выбрать зарплатный проект, который удовлетворяет его потребности в наибольшей степени. Это ведет к ужесточению конкуренции и, как следствие, к улучшению сервиса и продуктов.

На данный момент практически все крупные предприятия, так или иначе, уже реализуют карточные зарплатные проекты. Главными банками в данной сфере, реализующими зарплатные проекты, являются Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, Альфа банк. С каждым годом количество зарплатных клиентов, особенно у банков с государственным участием, значительно увеличивается. Например, количество зарплатных договоров у Сбербанка с апреля 2014 года увеличилось на 50 тыс. - до 330 тыс. контрактов. Банк за год эмитировал 1,3 млн. зарплатных карт, количество зарплатных клиентов достигло 32,6 млн. человек. Сейчас на зарплатные карты приходится 36 % от 89 млн. карт, эмитированных Сбербанком. Сбербанк занимает наибольшую долю на рынке зарплатных проектов - 48 % к апрелю 2015 года увеличившись за год на 5 п.п. за год. Значительно растет и количество зарплатных проектов банка ВТБ24 (ПАО). За 2014 год прирост составил 12 % и почти достиг 50 тыс. клиентов юридических лиц, а число зарплатных клиентов физических лиц увеличилось до 4,7 млн. человек [3].

Ранее основные ориентиры кредитных организаций были направлены на более крупных клиентов, а сейчас банки нацелены на работу с малым и средним бизнесом, который еще недостаточно привлечен к этому банковскому продукту. В данную категорию попадают предприятия сравнительно небольшой численности: индивидуальные предприниматели, небольшие общества с ограниченной ответственностью, учреждения бюджетной сферы. Большинство предприятий этого сегмента еще не охвачено зарплатными проектами, а это более половины от общего объема рынка. Наименее охваченной сферой по части зарплатных проектов является торговля. Благодаря тому, что компании этой отрасли имеют право

выплачивать зарплату сотрудникам из выручки, минуя инкассацию и банк, многие предприятия отказываются от перечисления зарплаты на банковские карты. Хотя в последнее время это относится преимущественно к небольшим торговым точкам. Крупные сетевые структуры, располагающие разветвленной региональной сетью с централизованной бухгалтерией, уже понимают преимущества зарплатных проектов [3].

Кредитные организации видят в зарплатных проектах большой потенциал развития, поэтому стремятся эволюционировать в этом направлении, повышать технологичность и функциональность данного продукта. Тенденции развития в данном секторе банковского рынка напрямую зависят от того, какими техническими ресурсами располагает банк, от уровня технологий. Чем они новее и современнее, тем лучше качество обслуживания клиентов. К этим тенденциям можно отнести внедрение таких продуктов, как удаленное управление карточным счетом посредством Интернета, оплата различных услуг, в том числе коммунальных, осуществление переводов, льготные условия по другим банковским продуктам и так далее.

Таким образом, можно сделать вывод, что зарплатные проекты приносят не только денежные средства в виде комиссионных доходов, но и предоставляют огромное количество возможностей по продаже дополнительных продуктов и услуг, расширяя клиентскую базу как юридических, так и физических лиц. И если ранее зарплатный проект было принято считать частью комплексного банковского обслуживания, то в настоящее время можно говорить о начале превращения деятельности по обслуживанию зарплатных проектов из вторичного продукта для юридических лиц в действенный канал продаж розничных продуктов и самостоятельное направление деятельности кредитных организаций.

#### Список использованных источников

1. Давтян, Г. М. Российский рынок банковских карт: практические аспекты функционирования и особенности развития [Текст] / Г.М. Давтян // Финансы. Денежное обращение. Кредит. - 2014. - № 4. - С. 103 - 110.
2. Национальное агентство финансовых исследований [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. - Москва, [2016]. - Режим доступа: <http://nacfin.ru/>. - Загл. с экрана.
3. Рынок зарплатных проектов: тенденции и перспективы [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. - Москва, [2016]. - Режим доступа: <http://urbc.ru/223882-post223882.html>. - Загл. с экрана.
4. Тарасова, Т. М. Особенности внедрения зарплатных проектов и карточных кредитных продуктов в коммерческих банках [Текст] / Т. М. Тарасова // Концепт. - 2013. - № 4. - С. 1 - 8.

#### ИНВЕСТИЦИОННО-ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРОЕКТЫ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Грибцова Ю.С. - студент, Книга А.С. - к.э.н., доцент

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

Рынок недвижимости характеризуется движением инвестиций в новое строительство, а также в развитие действующих объектов, не поддающихся физическому перемещению и формирующих материальную основу общественного производства. По сравнению с приобретением недвижимости или реконструкцией строительство новых объектов недвижимости является более сложной формой инвестиционной деятельности, которая требует участие в данном процессе управляющего или группы управляющих. Такая организационная форма предпринимательской деятельности в инвестиционно-строительной отрасли называется «девелопментом».

Изучение девелопмента в сфере создания объектов коммерческой недвижимости является актуальной задачей, так как это наиболее прибыльная и популярная форма организации инвестиционного процесса, но, вместе с тем, наиболее сложная и рискованная.

В российском законодательстве отсутствует определение девелопмента как одного из видов экономической деятельности. Однако имеются несколько отечественных и зарубежных авторов, в работах которых отражена суть данного понятия.

Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., занимающиеся исследованиями в области управления и развития недвижимого имущества, считают, что «девелопер – участник рынка профессиональных услуг, обеспечивающий создание, управление и продажу объектов недвижимости; а девелопмент – это особый процесс и особый вид профессиональной деятельности (бизнеса), связанный с качественным преобразованием недвижимости и обеспечивающий возрастание ее стоимости» [3].

Таким образом, в качестве ключевого признака девелопмента данные авторы отмечают качественное преобразование объекта недвижимости, способствующее возрастанию его стоимости.

В своей работе Белобородов Р.С. дает термину более широкое понятие: «девелопмент – как система управления процессом создания и развития недвижимости, в результате чего происходит изменение ее физических, экономических, правовых свойств и обеспечивается возрастание ее стоимости». Эти изменения последовательно обеспечивают появление у объекта недвижимости новых потребительских качеств (кардинальных или не очень заметных внешне), повышение ценности объекта, а также юридическое оформление произведенных изменений [3].

Следовательно, под девелопментом понимается система, включающую иерархию юридических лиц, а также функций, которые они выполняют.

Также отметим, что девелопер является основным участником процесса создания объектов коммерческой недвижимости, а поэтому одной из его главных функций является привлечение финансирования для реализации проекта.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что наиболее полно понятие «девелопмент» раскрывает Федотова М.А. По ее мнению, «девелопмент представляет собой метод организации инвестиционного процесса, подразумевающий организацию финансирования и осуществления проекта по развитию недвижимости в заданные сроки и в пределах соответствующих ограничений с целью извлечения коммерческой выгоды». Кроме этого, Федотова М.А. отмечает, что девелопмент недвижимости является одним из важнейших направлений реальных инвестиций, так как результатом этого процесса является возникновение нового объекта недвижимого имущества [5].

В первую очередь специфика девелопмента определяется объектом управления. В сфере недвижимости различают девелопмент коммерческой недвижимости и девелопмент некоммерческой недвижимости.

К объектам коммерческой недвижимости относят объекты, используемые инвестором или собственником в интересах получения дохода в виде арендной платы или прироста стоимости (офисные, торговые и складские здания и помещения).

К объектам некоммерческой недвижимости относят объекты недвижимости, используемые собственником (жилая недвижимость) или пользователем недвижимости для ведения определенной деятельности, служащие местом размещения подразделений собственника, либо третьих лиц (гостиничная недвижимость) [4].

Как потенциальный объект инвестиций коммерческая недвижимость имеет ряд специфических характеристик и девелопер при принятии решений, должен принимать их во внимание. К особенностям коммерческой недвижимости можно отнести следующие:

1) более низкий, по сравнению с жилой недвижимостью, спрос. Коммерческая недвижимость предназначена для бизнеса, поэтому арендаторов (или покупателей) таких объектов в 4-5 раз меньше, чем объектов жилой недвижимости;

2) чувствительность к негативным факторам. Объекты коммерческой недвижимости имеют узкую направленность и, значит, имеют прямую зависимость от деловой активности населения. Поэтому в периоды упадков спрос на склады, офисы и торговые объекты, в отличие от спроса на жилье, резко падает, вместе с этим понижается и цена, а в периоды роста, наоборот, резко повышается;

3) большой уровень доходности. Это связано с тем, что коммерческие объекты способны генерировать доход в виде арендных платежей или дохода от перепродажи объектов (спекулятивных операций), а также может приносить (дополнительный) доход при осуществлении девелоперами собственного бизнеса. Кроме этого арендная плата за коммерческий объект может в 1,5-2,5 раза превышать плату за аренду жилой недвижимости при одинаковой начальной стоимости объектов;

4) возможность заключения договора аренды при высокой цене на длительный срок. При этом получение высоких доходов от аренды жилой недвижимости возможно, как правило, только при сдаче жилья в аренду посуточно.

То есть инвестиции в нежилую недвижимость при большем уровне доходности, чем инвестиции в жилой сектор, обладают также большим уровнем риска.

С точки зрения управления инвестиционными проектами существует несколько признаков, по которым выделяют множество разновидностей проектов. Охарактеризуем девелоперские проекты по строительству объектов коммерческой недвижимости по этим признакам:

1) по среде реализации девелоперские проекты являются проектами во вновь создаваемой среде (компании);

2) по точке начала девелоперского проекта – проекты создания, необходимые для начинания, запуска новых процессов;

3) по важности в развитии компании – стратегические проекты, содействующие движению развития в заданном направлении;

4) по длительности исполнения – среднесрочные проекты, рассчитанные на срок полгода/год – 3 года, или долгосрочные проекты, рассчитанные на срок более 3 лет;

5) по сложности решаемых задач являются сложными проектами;

6) по инициативе открытия проекта – инициатива сверху;

7) по степени неопределенности – открытый проект, способный принять изменения.

Далее обозначим признаки девелоперских проектов по строительству объектов коммерческой недвижимости с точки зрения управления инвестиционными проектами:

1) неповторимость девелоперских проектов определяется архитектурой объекта строительства, его локацией (застраиваемый земельный участок, транспортная доступность и прочее), а также пулом арендаторов, который формирует общую концепцию объекта недвижимости;

2) центром принятия решений является девелопер. При этом при финансировании проекта путем привлечения ресурсов банка (проектного финансирования) менеджмент проекта расширяется за счет включения в него специально созданной проектной компании, которая привлекает ресурсы (не только денежные) и осуществляет реализацию проекта;

3) конечная цель строительства объекта коммерческой недвижимости заключается не в создании данного объекта, а в извлечении коммерческой выгоды: получение дохода в виде арендных платежей или дохода от перепродажи объектов (спекулятивных операций), а также (дополнительного) дохода при осуществлении собственного бизнеса;

4) девелоперские проекты по строительству объектов недвижимости, как правило, являются долгосрочными проектами со сроком реализации 6-9 лет;

5) капиталоемкость и другие характеристики инвестиционных проектов по созданию объектов коммерческой недвижимости определяет мультиинструментальность, но вместе с тем ограниченность схем их финансирования.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно выделить следующую группу признаков инвестиционных проектов по строительству объектов коммерческой недвижимости, которые необходимо учитывать при управлении ими (Таблица 1).

Таблица 1 – Признаки инвестиционных проектов по строительству объектов коммерческой недвижимости

п/п	Признак	Сущность
1	Открытость	Подвержены влиянию внутренних и внешних факторов
2	Централизованность	Наличие организованного центра принятия решений и аппарата управления
3	Капиталоемкость	Требуют значительных вложений капитала: физического, финансового, человеческого
4	Долгосрочность	Обладают, как правило, длительным сроком реализации и сроком окупаемости
5	Мультиинструментальность	Как правило, требуют использование различных источников финансирования
6	Доходность	Инвестиции в коммерческую недвижимость являются одним из самых эффективных способов сохранить и преумножить капитал инвестора

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что инвестиции в недвижимое имущество всегда были и остаются уникальной формой инвестирования. При этом инвестиции в объекты коммерческой недвижимости особенно при настоящих рыночных условиях являются одним из самых выгодных способов вложения средств, поскольку способны приносить доход в течение всего срока службы объекта. Но эффективность инвестиционных проектов, предполагающих создание объекта коммерческой недвижимости, главным образом определяется четкостью и правильностью организации системы управления ими.

#### Список использованных источников

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Текст] : федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013).

2. Волков, А.С. Инвестиционные проекты: от моделирования до проектирования [Текст] / А.С. Волков. – Москва: Вершина, 2006. – 256 с.

3. Мазур, И.И. Девелопмент недвижимости [Текст] : учеб. пособие / под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – Москва : Елима; Издательство «Омега-Л», 2010. – 928 с.

4. Талонов, А.В. Управление недвижимостью [Текст] / А.В. Талонов. – Москва: Издательство Юрайт, 2015. – 411 с.

5. Федотова, М.А. Девелопмент в недвижимости [Текст] : монография / М.А. Федотова, Т.В. Тазихина, А.А. Бакулина. – Москва : КНОРУС, 2015. – 264 с.

#### АНАЛИЗ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. БАРНАУЛА В РАЗРЕЗЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ДЕЛЕНИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ГОРОДА

Грибцова Ю.С. - студент, Книга А.С. - к.э.н., доцент

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

Одним из важнейших сегментов инвестиционного рынка выступает рынок недвижимости. При этом объекты коммерческой недвижимости обладают большей доходностью по сравнению с объектами жилой (гостиничной) недвижимости, привлекая тем самым большое число инвесторов. Поэтому этот тип недвижимости составляет основу деловой среды как в крупных городах различных стран, так и в небольших региональных центрах.

В настоящее время существует большое количество консалтинговых агентств, которые анализируют развитие данного сектора экономики на уровне отдельных российских городов и страны в целом. Представляется необходимым изучить рынок коммерческой недвижимости в разрезе административных делений муниципальных образований для того, чтобы выявить различия в динамике и эффективности. Подобные исследования помогут принимать решения девелоперами и муниципальными органами управления.

Приведем общую характеристику рынка коммерческой недвижимости г. Барнаула, а также определим динамику развития данного рынка в разрезе административных делений муниципальных образований города.

По итогам 2014 г. на вторичном рынке коммерческой недвижимости г. Барнаула насчитывалось более 800 объектов коммерческой недвижимости, суммарной площадью 496,3 тыс. кв. м., на общую сумму 13,1 млрд. руб. Большая часть таких объектов приходилась на Индустриальный район и составляла около 250 объектов, то есть почти 30 % от общего числа объектов коммерческой недвижимости города (Рисунок 1).

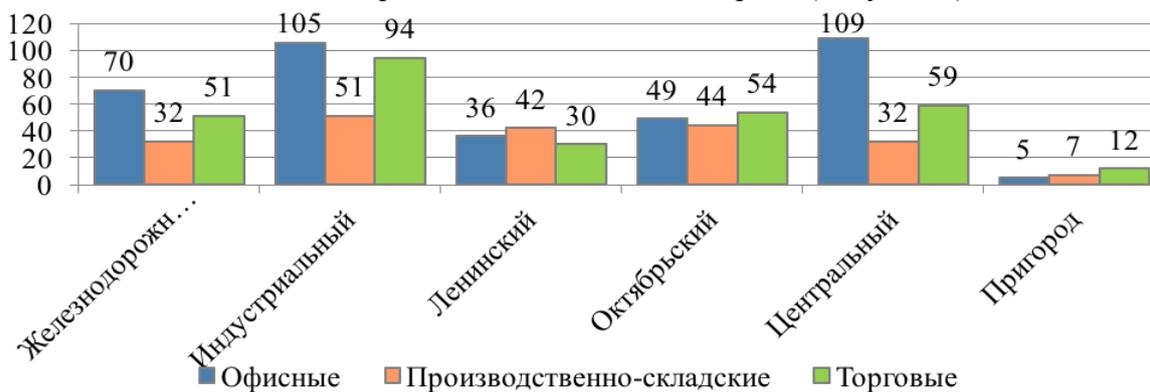


Рисунок 1 – Распределение объектов, предложенных к продаже на вторичном рынке коммерческой недвижимости по итогам 2014 г., по районам г. Барнаула, шт. [составлено автором на основе 1]

Однако наибольшая средняя цена продажи коммерческой недвижимости отмечена во втором по количеству объектов коммерческой недвижимости районе города – в Центральном районе. В этой части города торговые площади можно было приобрести за 50,6 тыс. руб. за 1 кв. м., складские – за 15,6 тыс. руб. за 1 кв. м., офисные – за 38,4 тыс. руб. за 1 кв. м. (Таблица 1).

Таблица 1 – Средняя цена продажи объектов коммерческой недвижимости в зависимости от района г. Барнаула по итогам 2014 г., руб./кв. м. [составлено автором на основе 1]

Тип недвижимости	Железнодорожный	Индустриальный	Ленинский	Октябрьский	Центральный	Пригород
Офисные	40 986	35 649	32 169	31 613	38 380	26 987
Производственно-складские	16 420	13 923	13 308	12 550	15 659	10 076
Торговые	46 497	38 870	38 795	49 799	50 651	36 477

При этом изменение средней цены продажи объектов коммерческой недвижимости в районах города имеет схожую тенденцию. В качестве примера на рисунке 2 приведена динамика средней цены на объекты торговой недвижимости.

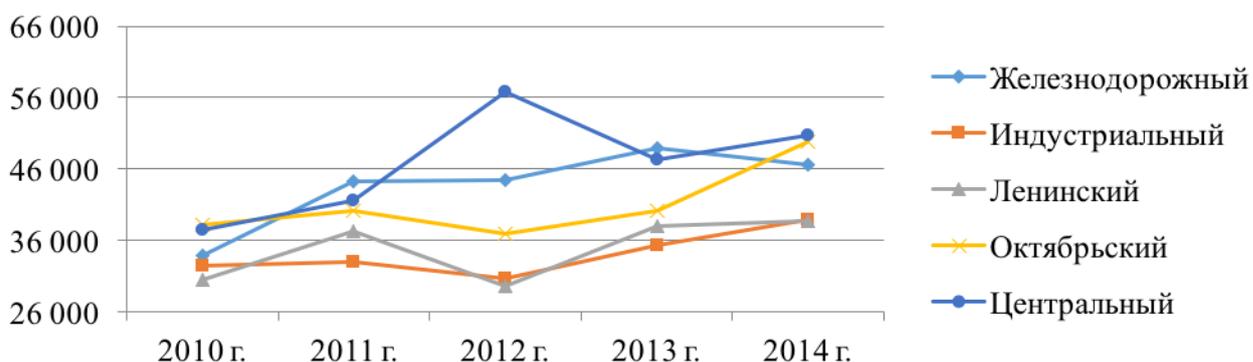


Рисунок 2 – Изменение средней цены продажи объектов торговой недвижимости в зависимости от района г. Барнаула за 2010-2014 г., по итогам года, руб./кв. м. [составлено автором на основе 1]

Таким образом, Индустриальный и Центральный районы имеют максимальное число объектов коммерческой недвижимости, предложенных к продаже. Однако ценовой максимум зафиксирован в Центральном районе г. Барнаула. Схожая тенденция наблюдается на рынке аренды коммерческой недвижимости города.

По итогам 2014 г. общее число объектов коммерческой недвижимости г. Барнаула, предлагаемых в аренду, составило более 700 объектов суммарной площадью 227,6 тыс. кв. м., на общую сумму 66,2 млн. руб.

Распределение объектов, предложенных к аренде на рынке коммерческой недвижимости, по районам г. Барнаула по итогам 2014 г. приведено на рисунке 3.

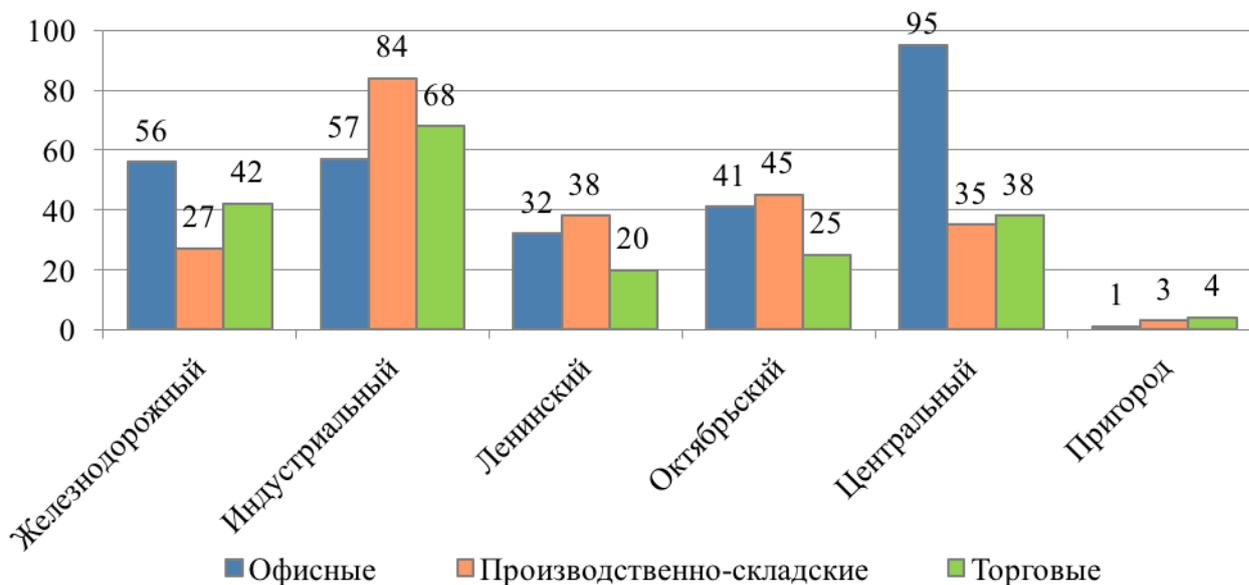


Рисунок 3 – Распределение объектов, предложенных к аренде на рынке коммерческой недвижимости по итогам 2014 г., по районам г. Барнаула, шт. [составлено автором на основе 1]

По рисунку 3 видно, что наибольшее число предложенных к аренде объектов коммерческой недвижимости расположено в Индустриальном районе г. Барнаула (209 объектов), а минимальное – в пригороде города (8 объектов). При этом объекты офисной недвижимости преобладают в Центральном районе (95 объектов). Здесь же отмечена максимальная средняя ставка аренды коммерческой недвижимости по итогам 2014 г.: торговые площади можно было взять в аренду за 717 руб. за 1 кв. м., складские – за 160 руб. за 1 кв. м., офисные – за 452 руб. за 1 кв. м. (Таблица 2).

Таблица 2 – Средние ставки объектов, предложенных к аренде на рынке коммерческой недвижимости, в зависимости от района г. Барнаула по итогам 2014 г., руб./кв. м. [составлено автором на основе 1]

Тип недвижимости	Железнодорожный	Индустриальный	Ленинский	Октябрьский	Центральный	Пригород
Офисные	536	351	352	452	512	-
Производственно-складские	184	136	145	168	160	100
Торговые	545	494	571	591	717	505

Динамику средней арендной ставки на объекты торговой недвижимости представим на рисунке 4.

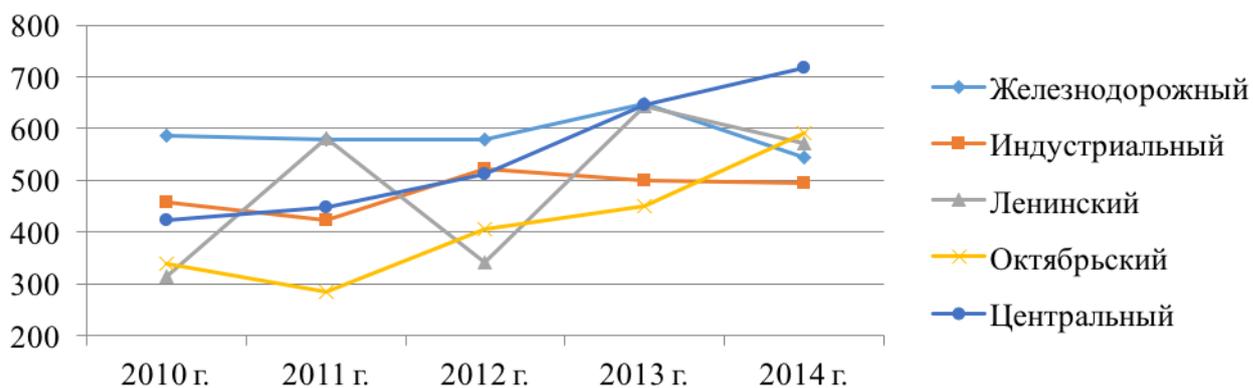


Рисунок 4 – Изменение средней ставки аренды объектов торговой недвижимости в зависимости от района г. Барнаула за 2010-2014 г., по итогам года, руб./кв. м. [составлено автором на основе 1]

Выявленное распределение объектов коммерческой недвижимости и их стоимости в разрезе муниципальных образований города связано с особенностями развития этих районов.

Дело в том, что Индустриальный район считается самой большой строительной площадкой города: более 50 % строительства в Барнауле приходится на этот район. При этом основной отраслью экономики района является пищевая и перерабатывающая промышленность. На её долю приходится более половины объёмов выпуска продовольственных товаров города. Тем самым объясняется наличие на территории данного муниципального образования большого количества производственно-складских и торговых помещений.

Центральный район г. Барнаула является историческим, деловым и торговым центром города. Здесь находится основная масса памятников истории, культуры и архитектуры, имеются несколько предприятий, занимающихся овощеводством, садоводством и селекцией, а также большое количество торговых предприятий, рынков и предприятий общественного питания. В связи с этим в данном районе наблюдается преобладание объектов офисной недвижимости, а также зафиксирована самая высокая средняя стоимость покупки и ставка аренды объектов коммерческой недвижимости.

Таким образом, на рынке коммерческой недвижимости г. Барнаула наблюдается следующая тенденция, определяемая, в основном, распределением объектов социально-культурного, производственного и жилого назначения: по количеству объектов коммерческой недвижимости преобладает Индустриальный район города, а по стоимости и ставке аренды этих объектов – Центральный район.

#### Список использованных источников

1. Мониторинг предложения на рынке аренды и продажи коммерческой недвижимости Барнаула [Текст] // RID Analytics. – 2015. – 52 с.

2. Исследования рынка коммерческой недвижимости // Cushman & Wakefield [Электронный ресурс]. – Электрон. текст. дан. – Москва, 2016. – Режим доступа: <http://www.cushmanwakefield.ru/ru-ru/research-and-insight/>. – Загл. с экрана.

## РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Шевляков С.В. – студент гр. ЭБ-33, Ильиных Ю.М., к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова

Алтайский край – житница не только Сибири, но и всей страны. Это крупнейший производитель зерна в Российской Федерации, регион входит в число российских субъектов - лидеров по развитию животноводческой отрасли и располагает серьезными перспективами дальнейшего развития производства сельскохозяйственной продукции.

На сегодняшний день утверждена Государственная программа "Развитие сельского хозяйства Алтайского края" на 2013 - 2020 годы.

Участниками программы являются управление Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям; управление ветеринарии Алтайского края; краевое государственное бюджетное учреждение "Алтайский краевой центр информационно-консультационного обслуживания и развития агропромышленного комплекса" (далее - "Центр сельскохозяйственного консультирования"); сельскохозяйственные товаропроизводители.

Также представлены подпрограммы программы - подпрограмма 1 "Развитие подотрасли растениеводства" на 2013 - 2020 годы; подпрограмма 2 "Развитие подотрасли животноводства" на 2013 - 2020 годы; подпрограмма 3 "Поддержка малых форм хозяйствования" на 2013 - 2020 годы; подпрограмма 4 "Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие агропромышленного комплекса" на 2013 - 2020 годы.

Целями программы является повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на основе инновационного развития приоритетных подотраслей, обеспечения воспроизводства и повышения эффективности использования земельных и других ресурсов; обеспечение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий; рост уровня жизни и занятости сельского населения.

У любой программы должны быть четко поставленные задачи в нашем случае это стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции; создание условий для сохранения и восстановления плодородия почв, повышения эффективности использования земельных ресурсов; повышение уровня рентабельности сельскохозяйственного производства для обеспечения устойчивого развития отрасли; поддержка создания и развития малых форм хозяйствования; создание условий для диверсификации сельской экономики, повышения занятости, уровня и качества жизни сельского населения; стимулирование инвестиционной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса (далее - АПК); улучшение кадрового обеспечения АПК. Объемы финансирования программы-общий объем финансирования государственной программы Алтайского края "Развитие сельского хозяйства Алтайского края" на 2013 - 2020 годы (далее - "Программа") за счет всех источников составит 36991264,5 тыс. рублей (в ценах соответствующих лет), из них: за счет средств федерального бюджета - 30977695,5 тыс. рублей (в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы); за счет средств краевого бюджета - 6013569,0 тыс. рублей. Объемы финансирования подлежат ежегодному уточнению в соответствии с законами о федеральном и краевом бюджетах на очередной финансовый год и на плановый период.

Сельскому хозяйству в Алтайском крае охотно протягивают руки помощи коммерческие банки: они готовы кредитовать проекты, обеспечивающие требуемый уровень

рентабельности. ОАО «Сбербанк инвестирует более 11 млрд. руб. в предприятия, работающие в рамках импортозамещения, что играет на руку отечественному производителю, так в прошлом году объем инвестиций в пищевую и перерабатывающую промышленность Алтайского края составил около 3,5 млрд. руб. Средства направлялись в строительство новых и модернизацию действующих мощностей предприятий пищевой переработки. В 2015 году приоритет отдан 17 проектам, в их числе создание новых для региона производств, таких как переработка соевого белка и производство пищевого лицетина. Сельское хозяйство, пищевая, перерабатывающая промышленность безусловно основная специализация Алтайского края. Далек за его пределами, по всей стране знают высококачественные, экологически чистые алтайские продукты. Поэтому в погоне за наращиванием объемов производства мы не должны потерять самого главного – качества. Помимо пищевой перерабатывающей промышленности в регионе активно развиваются предприятия сельхозмашиностроения. Есть перспективы кооперации с Санкт-Петербургским тракторным заводом и «Ростсельмашем».

Земли сельскохозяйственного назначения в Алтайском крае занимают 11,6 млн га, в том числе сельскохозяйственные угодья - 10,6 млн га, из них пашня - 6,5 млн га (это самая большая площадь пашни в РФ). Посевные площади сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий ежегодно занимают 5,4-5,5 млн гектаров, в том числе зерновые и зернобобовые культуры - до 3,8 млн гектаров, технические - более 620 тыс. гектаров. Свыше 1 млн гектаров засеваются кормовыми культурами. По объемам производства зерна и в первую очередь высококачественной пшеницы край входит в первую пятёрку регионов России, а зерновое поле Алтая является самым большим в России. Здесь производится в пределах 40% зерна в Западно-Сибирском регионе. Разнообразие почвенно-климатических зон на территории края позволяет сельхозтоваропроизводителям выращивать не только пшеницу, но и широкий спектр других зерновых культур, таких как ячмень, рожь, овес, просо, гречиху и зернобобовые. Алтайский край остается в числе крупнейших производителей маслосемян подсолнечника в Сибирском федеральном округе, на его долю приходится около 90% производства. Алтайский край - единственный от Урала до Дальнего Востока производитель сахарной свеклы. В крае выращивают лен-долгунец, увеличивают объемы выращивания льна-межеумка для производства маслосемян и короткого волокна. В регионе расположен крупнейший в Сибири тепличный комплекс ОАО «Индустриальный», в крае развивается садоводство. Животноводство как отрасль сельского хозяйства в Алтайском крае является одной из главных структурообразующих и занимает в валовой продукции в стоимостном выражении (с колебаниями по годам) от 40 до 50%. В структуре животноводства несколько отраслей: молочное и мясное скотоводство, свиноводство, овцеводство, птицеводство (яичное, бройлерное и ИПС), коневодство, пантовое оленеводство, звероводство, пчеловодство, рыбоводство. В последние годы животноводство Алтайского края развивается, увеличивается поголовье скота и птицы, наращиваются объемы производства продукции. Достижению значительных результатов способствовала Губернаторская программа «100+100», направленная на реконструкцию и модернизацию объектов животноводства, изменение технологической платформы отрасли. На успешное развитие отрасли животноводства в Алтайском крае нацелена деятельность научно-исследовательского института животноводства и ветеринарии.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]: Электрон. дан. – Режим доступа <http://docs.cntd.ru/>
2. Бурко Р. А. Роль импортозамещения в экономике России // Молодой ученый. -2013. - №11. –С. 39 – 48.
3. Официальный сайт Алтайского края [Электронный ресурс]: Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.altairegion22.ru>

4. Перегородиева Л.Н. Стратегия импортозамещения в России. // Экономика. -2012 . - №1. – С. 12-13.

## ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Диких П.С. – студент гр.ЭБ-33, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

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

Финансирование деятельности малого бизнеса представляет собой обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами на всех этапах их жизненного цикла и осуществляется из различных источников на разных этапах их тактического и стратегического развития. В современных условиях рыночных преобразований и экономических реформ в РФ коренным образом происходят изменения в структуре организации управления финансами малого бизнеса, в том числе и в части источников финансирования их деятельности.

В этой связи рассмотрим состав и структуру финансовых ресурсов малого бизнеса более детально. Финансовые ресурсы малого бизнеса – это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства [1]. Из различных определений сущности финансовых ресурсов малого бизнеса, следует, что по происхождению финансовые ресурсы разделяются на внутренние (собственные) и внешние (привлеченные). Внутренние источники образуются за счет собственных и приравненных к ним средств и связаны с результатами хозяйствования, внешние – представляют собой поступления ресурсов на предприятие извне.

К малому бизнесу в США относят хозяйственные субъекты, на которых работает менее 500 человек и объем производства или продаж которых не представляет 7 000 000 долларов. При этом все малые предприятия подразделяются на фирмы с количеством работников до 20 человек, от 20 до 100 и от 100 до 499 человек. Кроме того, среди малых предприятий выделяют те, на которых используется труд наемных работников, и те, где владелец малого бизнеса обходится без привлечения наемного персонала.

Малый бизнес в США всегда расценивался как основной источник рабочих мест и инноваций. Малый бизнес – это 99% фирм страны, которые обеспечивают более половины всех рабочих мест, экспортируют более четверти товаров и услуг из США, регистрируют в 13 раз больше патентов, чем их крупные конкуренты. Сегодня в США насчитывается около 10 млн. предприятий с численностью наемных работников менее 500 человек, большинство из них имеет численность работников менее 20 человек.

Примерно одна из трех американских семей вовлечена в малый бизнес. То есть малый бизнес в США – на просто один из видов предпринимательства, а в сущности образ жизни. Американский малый бизнес развито во всех сферах экономики: малый бизнес действует и в торговле, и в производственной сфере инноваций, и в области социальных услуг. Некоторые американские источники утверждают, что до 20 % малых фирм США начинают свою деятельность с капитала 1 000 - 5 000 долларов и более половины из них менее чем за 2-3 года увеличивают свой ежегодных доход до 1 млрд. долларов.

Господдержка малого бизнеса в США входит в компетенцию специальной государственной организации – Администрации по делам малого бизнеса (АМБ, US Small Business Administration ), созданной конгрессом США в 1953 г. На нее возложена обязанность оказывать малому бизнесу финансовую и консультационную помощь, содействовать в получении правительственных заказов и заключении контрактов с крупными предприятиями [5].

Государственные методы поддержки и стимулирования развития малого бизнеса [4]:

1. Специальные налоговые режимы для предприятий малого бизнеса.

Указанный метод реализуется путём введения пониженных налоговых ставок для субъектов малого бизнеса или предоставления им некоторых льгот. Особенности специальных налоговых режимов для малых предприятий:

- упрощённый пакет документов налоговой и бухгалтерской отчётности для предоставления в налоговые органы;
- налоговые скидки предприятиям малого бизнеса;
- вычитание из налогооблагаемой базы затрат на научно-исследовательскую деятельность, тем самым, стимулируя предприятия на долгосрочную инвестиционную деятельность.

2. Имущественная помощь предприятиям малого бизнеса. Здесь решаются вопросы по обеспечению предприятий производственными зданиями и земельными участками для ведения хозяйственной деятельности. Во многих развитых странах применяются льготные режимы при приобретении объектов недвижимости по отношению к субъектам малого бизнеса. Данные льготы могут действовать при предоставлении прав выкупа арендуемых зданий, земельных участков, и так же могут выражаться в ценовых скидках при их покупке у федеральных и местных органов.

3. Консультационная помощь предпринимателям. Во многих экономически развитых государствах одним из важнейших способов оказания поддержки малому бизнесу являются консультационные услуги и создание обучающих курсов по основам ведения и управления бизнесом для предпринимателей.

4. Информационная поддержка предприятий малого бизнеса. Включает в себя распространение информации посредством всех источников (СМИ, сети интернет) в области актуальных вопросов по малому бизнесу.

5. Финансовая помощь предприятиям. Основным методом оказания помощи предприятиям малого бизнеса в области финансовой поддержки является разделение рисков между частными кредитными организациями и государством. Учитывая вышесказанное, можно выделить следующие направления:

1) Гарантирование кредитов. Предоставление государственных гарантий по кредитам, предоставляемым субъектам малого бизнеса. При этом в некоторых случаях гарантирование кредитов на различные цели реализуется в рамках различных государственных программ – учитывая специфику целей кредитования (пополнение оборотных средств, осуществление краткосрочных и долгосрочных инвестиций и т.д.);

2) Субсидирование процентных ставок по займам. Предприниматели могут получать кредиты по льготным ставкам. Разница между рыночными и льготными ставками покрывается за счёт государственных субсидий;

3) Стимулирование развития отдельных сегментов финансового рынка. Речь идет о самых распространённых и наиболее востребованных предприятиями малого бизнеса финансовых продуктах: венчурном финансировании и лизинге.

6. Создание инфраструктуры поддержки, в т.ч. кластеры, индустриальные парки, бизнес-инкубаторы.

Рассмотрим вопрос поддержки малого бизнеса на региональном уровне на примере Алтайского края.

Существенная роль малого и среднего бизнеса в экономике Алтайского края подтверждается статистическими данными. В сфере предпринимательства занято около 43% населения края от общей численности занятых в экономике региона. Малый и средний бизнес обеспечивает четвертую часть всех инвестиций в экономику края и налоговых поступлений в консолидированный бюджет. К данной категории относятся 87,0% организаций строительной сферы, более 79,0% юридических лиц, занятых в обрабатывающих производствах, почти 74% всех предприятий - юридических лиц края, занятых сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством. Среди регионов Сибирского федерального округа Алтайский край по количеству субъектов предпринимательства на

протяжении последних лет устойчиво занимает третью позицию (после Новосибирской области и Красноярского края).

По итогам 2014 года Алтайский край улучшил свои позиции в рейтинге Сибири по уровню развития малого и среднего бизнеса, сформированном Российским банком поддержки малого и среднего бизнеса - «МСП Банк» (входит в группу ВЭБ), на четыре пункта. На повышение рейтинга региона оказало влияние существенное увеличение удельного веса инвестиций и оборота в расчете на одно предприятие в секторе предпринимательства. Наиболее высокий уровень развития в Сибирском федеральном округе - в Новосибирской области, на третьем месте – Кемеровская область. В 2014 году количество малых предприятий в крае увеличилось на 15,1% и составило 3,6 тыс. единиц. В течение года вновь зарегистрировано 14,7 тыс. субъектов предпринимательства, из них 9,8 тыс. индивидуальных предпринимателей и 4,9 тыс. юридических лиц. Это на 3,9% больше, чем в 2013 году. Темп роста регистрации индивидуальных предпринимателей к уровню 2013 года составил 112,8%. Кроме того, продолжилась положительная тенденция изменения отраслевой структуры индивидуального предпринимательства, сопровождающаяся уменьшением доли занятых в сфере оптовой и розничной торговли (с 51,2% до 49,5%), и увеличением количества хозяйствующих субъектов, занятых в производственном секторе и сфере услуг. Так, более чем на 700 человек выросло число предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере транспорта и связи, на 300 человек - в гостиничном и ресторанном бизнесе, в операциях с недвижимостью, более чем на 130 предпринимателей приросла сфера коммунальных, социальных и персональных услуг.

При незначительном росте численности субъектов малого и среднего предпринимательства и отмечаемом на протяжении последних 3-х лет сокращении численности занятых в малом и среднем бизнесе наблюдается увеличение экономических показателей деятельности предприятий – стабильно увеличивается объем оборота предприятий этого сектора, объем отгруженных товаров собственного производства, инвестиции и налоговые 3 отчисления. Данные официальной статистики позволяют сделать вывод о повышении производительности труда на малых и средних предприятиях, расширении объемов и модернизации производства большинства предприятий. При этом наиболее динамично развиваются малые и микро предприятия.

#### Список использованной литературы

1. Малый бизнес. Организация, экономика, управление / под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2007. – С. 20.
2. Качковский С. В. Содержание и задачи экономического планирования и анализа деятельности предприятия // Экономист. - 2012. - № 4. - С. 29-34.
3. Иванов Я.Е. Зарубежный опыт инновационного развития малого бизнеса // Молодой ученый. – 2013. - №12. – С 306-308
4. Катунина А.Н. Перспективы развития малых предприятий в сфере производства и торговли экологически чистой продукцией // Материалы XVI научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь Барнаулу». – Барнаул. - 2014. –С.914-916
5. Ильиных Ю.М., Межов С.И. Проблемы формирования модели экономики инновационной компании: системные характеристики и параметры // Вестник Алтайской академии экономики и права. – Барнаул. – 2013. – С. 47-51

#### ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ЗАПАДНЫХ СТРАН

Тиняков М.С. - студент гр. ЭБ – 45, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Санкционная война в наши дни набирает все больший оборот. Ввиду присоединения Крыма к России странами Запада на нашу страну были наложены антироссийские санкции. Цель данного «мероприятия» призвать Россию к ответственности за якобы отклонение от норм международного права и незаконного включения в состав страны территории, принадлежащей Украине.

Стоит рассмотреть последствия санкций для России и ответного эмбарго для стран Запада, наложившие свой отпечаток на экономики этих государств. Безусловно, наложение на Россию санкций влечет за собой экономические «неприятности» для РФ. Во - первых, какие ограничения были наложены на Россию и ее граждан, попавших в санкционный список. Это замораживание активов, ограничение по визовому режиму (для лиц, включенных в список), так же, зарубежным банкам было запрещено выдавать кредиты России. Во – вторых, последствия этих запретов нанесли удар по российской экономике. Крупные кредиты, на развитие российского бизнеса и промышленности обычно брались за границей, а теперь, когда это направление оказалось перекрытым нужно было искать новые источники финансирования. Но этот процесс крайне небыстрый и мы можем наглядно наблюдать спад экономики РФ, производства, сокращение количества работающих, а в следствии и падение уровня ВВП. Россия наложила продовольственное эмбарго в ответ на санкции Запада. Этот факт тоже оказал не совсем положительное влияние на нашу страну.

Наша страна вынуждена восполнять недостаток зарубежной продукции силами собственного производства. Также нужно найти новые рынки способные предоставить нам объем сырья, ввозимый из западных стран и самое важное нужны рынки где будут сбываться наши собственные продукты. Все это требует не мало бюджетных средств. В этот момент как никогда раньше наши производители пищевой продукции нуждаются в поддержке государства, в противном случае они будут обречены на гибель. Но на мой взгляд, несмотря на все это, российская пищевая промышленность получила огромны шанс, обрести верных и постоянных потребителей. Речь идет про граждан нашей страны. У российских производителей, в отсутствии основных зарубежных конкурентов появилась возможность расширить собственное производство и «приманить» большее число потребителей. Большинство иностранных продуктов исчезло с прилавков магазинов и их место должны занять российские товары – заменители. Аналитики ещё в январе 2014 года отмечали, что стране «нужно прежде всего избавиться от критической зависимости от импортного продовольствия (почти 40 %)» Ожидается, что импортзамещение займёт 3-4 года, тогда как эмбарго, первоначально, анонсировано сроком на 1 год и было продлено ещё на 1 год. На сегодняшний день мы уже можем наблюдать положительный рост некоторых сегментов промышленности. Хотя эмбарго принесло убытки отечественным потребителям, бизнес в итоге на этом заработал. Безусловно, полноценного замещения импорта товарами российского производства не произошло, но нарастить выпуск удалось. За первое полугодие текущего года производство продуктов питания (включая табак и напитки) выросло по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 2% (без табачных изделий рост составил 2,5%) [1]. Особенно отличились производители сыров, которые показали рост на 27,5%. На 26% увеличилось производство овощных консервов, на 13,2% — мяса, на 11,4% — птицы, на 8,5% — питьевой воды, на 5,8% — рыбы и продуктов из нее. Российское сельское хозяйство оставалось одной из немногих отраслей, которая на фоне общероссийского кризиса показала стабильный рост. По итогам прошлого года рост составил 3,7%, за первое полугодие 2015-го Росстат зафиксировал плюс 2,9%. Рост производства и спроса на отечественную продукцию вкупе с девальвацией рубля привели к тому, что российские компании показали в текущем году рекордную прибыль. В январе — мае, по оперативным данным, сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых организаций и бюджетных учреждений) в действующих ценах составил +4,697 трлн руб. На мой взгляд государство должно по максимуму увеличить всяческую помощь со своей стороны данному виду промышленности. Ведь эмбарго не продлится вечно, но и завтра оно

не кончится, и если поймать этот момент и развить наше производство то, когда на российский рынок снова хлынет поток зарубежных товаров, наши производители будут готовы дать им равный бой. И скорее всего импортные товары вряд ли смогут занять прежний объем на российских прилавках. Следует отметить что потери западных стран от продуктового эмбарго тоже не малые: так потери ЕС измеряются от 7 – 12 млрд евро, а США недосчитались около 3-х млрд долларов. Потери экономики России в результате санкций в 2014 году составили около €23 млрд (или 1,5% ВВП), а в 2015 г. утроились до €75 млрд (4,8% ВВП) [2].

Да, на сегодняшний день ситуация у российской экономики, мягко говоря, не самая лучшая, в мире продолжается кризис, цена на нефть никак не может «устаканиться», а курс рубля оставляет желать лучшего. И все же, инвестиции в отечественные предприятия — это окупаемые инвестиции в будущее нашей экономики. А это приведет к увеличению суммы выплачиваемых ими налогов. Основной статьей доходов нашей страны являются налоги. К тому же пищевая промышленность тесно контактирует с транспортной, сырьевой и другими промышленностями. Это значит, что при увеличении объемов одной отрасли, объемы другой тоже пойдут в «гору», что приведет к еще большим отчислениям в нашу казну, а значит и в нашу экономику, и в наше будущее.

#### Список литературы:

1 Потери России и ЕС от санкций будут равнозначны [электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.utro.ru/articles/2014/07/29/1206106.shtml>

2 Санкции против России, принятые мировым сообществом, могут обойтись ему в миллиарды. [электронный ресурс] – Режим доступа. – [http://tvzvezda.ru/news/vstrane\\_i\\_mire/content/201403180933-5b5o.htm](http://tvzvezda.ru/news/vstrane_i_mire/content/201403180933-5b5o.htm)

#### СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Логинов Д.С., Коробова Ю.К. – студенты гр.ЭБ-33; Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Сейчас, когда в связи с санкционной политикой запада РФ всеми силами поощряет и поддерживает отечественных производителей, регионы стремятся использовать государственное финансирование отраслевых программ развития и улучшить обстановку в своем регионе за счет этого.

Стратегия импортозамещения – это рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение намеченных предприятием целей по объемам и структуре импортозамещения для повышения эффективности его деятельности [4].

Создание комфортных условий для развития бизнеса является основой стратегии импортозамещения. Предоставление налоговых льгот бизнесу - приоритет именно региональных властей. Но для получения налоговых льгот необходимо выполнить определенные условия и для каждого сегмента есть свои ограничения. Например, чтобы получить льготу по налогообложению в рамках ФЗ-488, инвестор должен создать или модернизировать промышленное предприятие на территории РФ. Тем не менее льготное налогообложение - это возможность для региона конкурировать за инвестора [1]. И региональным властям стоит подумать о том, чтобы давать бизнесу больше преференций.

Банки готовы кредитовать проекты, обеспечивающие требуемый уровень рентабельности. ОАО «Сбербанк инвестирует более 11 млрд. руб. в предприятия, работающие в рамках импортозамещения. Так в прошлом году объем инвестиций в пищевую и перерабатывающую промышленность Алтайского края составил около 3,5 млрд. руб. [3].

Средства направлялись в строительство новых и модернизацию действующих мощностей предприятий пищевой переработки. В 2015 году приоритет отдан 17 проектам, в их числе создание новых для региона производств, таких как переработка соевого белка и производство пищевого лицетина. Сельское хозяйство, пищевая, перерабатывающая промышленность безусловно основная специализация Алтайского края. Далеко за его пределами, по всей стране знают высококачественные, экологически чистые алтайские продукты. Поэтому в погоне за наращиванием объемов производства мы не должны потерять самого главного – качества. Помимо пищевой перерабатывающей промышленности в регионе активно развиваются предприятия сельхозмашиностроения. Есть перспективы кооперации с Санкт-Петербургским тракторным заводом и «Ростсельмашем».

Рост доли отечественной продукции так же можно регулировать и ценовой политикой государства. Так, например, снижая цены на овощи, выращенные на территории РФ, правительство создает выигрышные условия для наших производителей.

Все понимают, что санкции не будут вечными. Поэтому наши организации должны быть готовы конкурировать с иностранными, а для этого нужно развивать технологии производства.

Сельское хозяйство, пищевая, перерабатывающая промышленность безусловно основная специализация Алтайского края. Далеко за его пределами, по всей стране знают высококачественные, экологически чистые алтайские продукты. Поэтому в погоне за наращиванием объемов производства мы не должны потерять самого главного – качества.

Рост доли отечественной продукции так же можно регулировать и ценовой политикой государства. Так, например, снижая цены на овощи, выращенные на территории РФ, правительство создает выигрышные условия для наших производителей.

Запрет ввоза на территорию страны отдельных видов иностранной продукции, сырья и продовольствия, принятого в 2014 года и его продление в текущем, стало стимулом к проведению в регионе отраслевого форума – Алтайской торгово-продовольственной биржи деловых контактов «АлтайПродМаркет».

Пищевая и перерабатывающая промышленность Алтайского края активно развивается. В регионе растут объёмы производства продовольствия, предприятия осваивают выпуск новых видов продуктов питания.

Помочь производителям в продвижении своей продукции за пределы Алтайского края, рассказать и показать какие качественные продукты производятся в нашем регионе – это основная цель масштабного отраслевого форума «АлтайПродМаркет». Он призван привлечь внимание крупных торговых сетей к алтайским производителям натуральных продуктов питания.

Кроме пищевой промышленности, на импортозамещение не первый год работает алтайская фармацевтика. Крупнейший российский производитель биологически активных добавок компания «Эвалар» продвигает свою продукцию на рынках более чем десяти стран мира, в 2013 году — вышла на рынки Чехии, Македонии, в 2014-м — США.

В регионе активно развиваются предприятия сельхозмашиностроения. Есть перспективы кооперации с Санкт-Петербургским тракторным заводом и «Ростсельмашем».

Все понимают, что санкции не будут вечными. Поэтому наши организации должны быть готовы конкурировать с иностранными, а для этого нужно развивать технологии производства. Это еще одна сторона стратегии импортозамещения.

Начиная с 2006 г. заметно увеличилось производство зерна, особенно в первые 3 года. В последующие 5 лет несмотря на засуху 2012 г. и сложные погодные условия в период уборки 2014 г. среднегодовые сборы были на достаточно высоком уровне, составили 3,8 млн т в весе после доработки.

Новое строительство и реконструкция животноводческих комплексов и ферм обеспечили значительный рост производства мяса. Если в 2006 г. производство мяса составило 141,8 тыс. т, то к 2014 г. достигло уровня 236,8 тыс. т, то есть увеличилось на 167% при среднегодовом производстве за 5 лет 222,9 тыс. т.

Можно с полной уверенностью сказать, что в крае произошел коренной перелом в производстве мяса не за счет снижения поголовья скота и птицы, а за счет ввода новых производственных мощностей. Мясное животноводство стало на путь расширенного воспроизводства, что является главным и наиболее перспективным направлением.

Динамично развивается в крае и молочное производство. За 9 лет ежегодное производство молока увеличилось с 1334 до 1420 тыс. т, или на 106%, а реализация молока возросла с 313 до 397 тыс. т, или на 127%. Реализация молока за пределы края идет нарастающими темпами, если в 2006 г. она составила 25,5%, то в последние 5 лет достигло ежегодного уровня 27,9%. Приведенные данные свидетельствуют, что и по молоку в крае успешно решаются задачи по импортозамещению.

Стратегия импортозамещения разрабатывается в целях определения приоритетов, целей и задач социально-экономического развития нашего региона. Причем такая работа проводится каждые шесть лет на основе оценки результатов целей социально-экономического развития Алтайского края за предыдущий период, прогноза социально-экономического развития на долгосрочный период и бюджетного прогноза с учетом основных направлений развития Российской Федерации и Сибирского федерального округа.

Ответственность за разработку новой Стратегии несет Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края. Оно организует проведение независимой научной экспертизы, а также размещает основные положения проекта Стратегии на своем сайте.

В июне 2015 года утвержден план мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития Алтайского края на ближайшие годы. Стратегия социально-экономического развития Алтайского края рассчитана до 2025 года, а план мероприятий утвердили на 2015-2017 годы. Реализация стратегии предполагает два этапа: технологическую модернизацию (2013-2017) и внедрение инвестиционных проектов (2018-2025), направленные на достижение высокого уровня устойчивости экономики и повышение уровня жизни населения. На первом этапе планируется повышать инвестиционную и деловую привлекательность региона, проводить активную политику импортозамещения, повышать эффективность государственного управления и прорабатывать другие направления. А также утвержден порядок разработки, корректировки, осуществления мониторинга и контроля реализации стратегии социально-экономического развития части территории Алтайского края.

Развиваясь в этом направлении Алтайский край сможет извлечь из ситуации максимальную выгоду, стать самодостаточным, развитым субъектом РФ, обеспечить достойный уровень жизни населения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильиных, Ю.М. Страхование рисков при реализации инвестиционных проектов // Ползуновский альманах. - 2009. - № 1. С. 46-48.
2. Бурко, Р. А. Роль импортозамещения в экономике России // Молодой ученый. -2013. - №11. – С. 39 – 48.
3. Официальный сайт Алтайского края [Электронный ресурс]: Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.altaregion22.ru/region\\_news/boleee-267-mln-rublei-budet-privlecheno-iz-federalnogo-byudzheta-na-importozameshenie-i-razvitie-biotehnologii-v-altaiskom-krae\\_455856.html](http://www.altaregion22.ru/region_news/boleee-267-mln-rublei-budet-privlecheno-iz-federalnogo-byudzheta-na-importozameshenie-i-razvitie-biotehnologii-v-altaiskom-krae_455856.html)
4. Перегородиева, Л.Н. Стратегия импортозамещения в России // Экономика. - 2012 . - №1. – С. 12-13.

#### АНАЛИЗ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Маш Я.А. – студент гр. ЭБ-33, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В сложившейся обстановке стагнации мировой экономики на повестку дня выдвигается проблема сохранения темпов экономического роста Российской Федерации и субъектов федерации в частности, что существенно осложняется сокращением объема инвестирования и недоступностью заемных средств в условиях кризиса.

Данная ситуация дает повод для активизации таких финансовых отношений как лизинг, который позволяет предприятиям своевременно осуществлять обновление основных средств в соответствии с передовыми технологическими тенденциями, не отягощая себя неподъемными кредитными обязательствами.

В Алтайском крае процесс морального и физического износа оборудования, машин и техники в отраслях-локомотивах краевой экономики: сельском хозяйстве и легкой промышленности, имеет явно отрицательный характер. Поэтому важно проанализировать доступность и объем использования такого финансового инструмента, как лизинг, хозяйствующими субъектами алтайского края.

Предприятия функционирующие на территории края имеют доступ к ресурсам следующих организаций: ЗАО "Балтийский лизинг", АО "ВТБ лизинг", ОАО "ВЭБ лизинг", ООО "Евротраст-Лизинг", ЗАО "Интеза Лизинг", Группа лизинговых компаний "Зест", ООО "ЛизингПромХолд", которые предоставляют широкий спектр услуг: лизинг автотранспорта и спецтехники, оборудования для добычи и разработки, недвижимость, энергетического оборудования, воздушных судов и железнодорожного транспорта.

Однако наиболее доступным, открытым, гарантированным способом обновления основных фондов организации в Алтайском крае является краевой лизинговый фонд, успешное функционирование которого обусловлено государственной поддержкой, взаимодействием с ведущими производителями техники и оборудования, отлаженной системой утверждения заявок лизингополучателей. Алтайский краевой лизинговый фонд поддерживает предприятия отраслей реального сектора экономики, а также крестьянские (фермерские) хозяйства, приобретающие технику и оборудование в рамках закона Алтайского края "О поддержке лизинговой деятельности в Алтайском крае" от 06.05.1999 № 17-ЗС и постановления Администрации Алтайского края от 25.01.2008 № 33 "Об Алтайском краевом лизинговом фонде" [4]. Установлены следующие условия предоставления инвестиционной поддержки:

- 1) срок лизинга – от 5 до 7 лет;
- 2) размер первоначального взноса – от 10% до 15%;

3) для приобретения техники и оборудования на основании договоров финансовой аренды (лизинга) свыше 5 млн. руб. организациями реального сектора экономики на реализуемый проект предоставляется бизнес-план [1]. Основными источниками финансирования Алтайского краевого лизингового фонда являются средства краевого бюджета и возвратные средства лизингополучателей. По состоянию на 01.10.2014 объем лизингового фонда сложился в размере 1244 млн. рублей. За 9 месяцев 2014 года объем средств лизингового фонда составил 341.1 млн. рублей. В структуре поступлений в краевой лизинговый фонд наибольший удельный вес занимают возвратные платежи (около 69%). Их доля в объеме поступлений сохранилась на уровне аналогичного периода 2013 года. За 9 месяцев 2014 года с использованием средств фонда приобретено 72 единицы техники и оборудования на сумму около 257 млн. рублей (рисунок 1).

В краевом лизинговом фонде в январе-сентябре 2014 года более 80% объектов лизинга, передаваемые лизингополучателям, являются объектами сельскохозяйственного назначения. В 2014 году на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования направлено 17,3 млн. рублей, приобретено 63 единиц техники. Государственная поддержка оказана таким сельхозтоваропроизводителям как КФХ Балакова А.А.(Волчихинский район), СПКК "Орлеанский" (Благовещенский район), кооперативное хозяйство "Алтай" (Завьяловский район), ОАО ПЗ "Бурлинский" (Бурлинский район), ОАО "Залесовское" (Залесовский район), ЗАО "Колыванское" (Павловского район), ООО "Агро-Сибирь" (Смоленский район), ООО "Агрофирма Нива" (Зональный район) и др. В структуре использования средств фонда

на лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования 48% занимают средства, направленные на приобретение тракторов (104,3 млн. руб.). За аналогичный период 2013 года на эти цели было направлено около 83,7 млн. руб. или 37% от объема средств, направленных на приобретение сельскохозяйственной техники. Остаются востребованными зерноуборочные комбайны. В 2014 году на их приобретение было направлено 87,4 млн. руб., что составляет 40,2% от общего объема средств, направленных на лизинг сельскохозяйственной техники.

К концу 2015 года предполагаемый объем финансирования фонда составит 324 млн. руб. А в рамках реализации программы "Развитие экономических и инвестиционных механизмов привлечения инвестиций" будут выполняться мероприятия субсидирования части лизинговых платежей лизингополучателю, формируемые краевым бюджетом в размере 210 млн. руб. в период до 2020 года [3]. В качестве приоритетных определены поддержка приобретения оборудования для предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, обеспечивающих решение вопросов импортозамещения и продовольственной безопасности страны, а также сельскохозяйственной техники и оборудования отечественного производства, в том числе алтайской сборки.

При этом сокращение рынка лизинга характерно для большинства субъектов РФ. По итогам 2014 года его объем сократился на 10 % по сравнению с 2013 годом, в то время как процент падения к концу 2015 года составит порядка 5-25% - по оптимистичному и пессимистичному прогнозам соответственно.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Меры государственной поддержки инвесторов // Инвестиционный портал Алтайского края [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Барнаул, 2015. –Режим доступа: [http://invest.alregn.ru/state\\_support/government\\_support\\_for\\_investors/?ELEMENT\\_ID=122](http://invest.alregn.ru/state_support/government_support_for_investors/?ELEMENT_ID=122)
2. Краевой лизинговый фонд // Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Барнаул, 2015. –Режим доступа: [http://www.econom22.ru/leasing/kr\\_1\\_fond/](http://www.econom22.ru/leasing/kr_1_fond/)
3. Постановление администрации Алтайского края №467 Об утверждении государственной программы Алтайского края "Экономическое развитие и инновационная экономика" на 2015-2020 годы от 13.10.2014
4. Аунапу Т.Ф., Аунапу Э.Ф., Ильиных Ю.М. Государственное управление кризисными ситуациями в экономике [Текст]: монография/ Э. Ф. Аунапу, Ю. М. Ильиных - Барнаул: Алт. акад. экономики и права, 2005. - 143с.

#### ПРЕДНАМЕРЕННОЕ И ФИКТИВНОЕ БАНКРОТСТВО: СУЩНОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Заволоко В.А. - студент, Чубур О.В. – к.э.н., доцент

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

В РФ банкротство определяется как признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Основания признания должника банкротом или объявления должником о своем банкротстве установлены в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», в котором урегулированы также порядок и условия осуществления мер по предупреждению банкротства, проведения внешнего управления и конкурсного производства и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов.

На фоне банкротства предприятий, неспособных рассчитаться по долгам, появились виды преступлений такие как: фиктивное банкротство и умышленное или преднамеренное банкротство.

Чаще всего к преднамеренному банкротству прибегают руководители организаций, собственники бизнеса и индивидуальные предприниматели. Это значит, что руководители заранее ставят себе цель списать все имеющиеся долги организации под видом банкротства. И преднамеренное банкротство и фиктивное – действия не законные, которые влекут за собой ответственность, в том числе и уголовную. Такие виды банкротств могут обернуться для кредиторов серьёзным финансовым ущербом, тогда как с организации-банкрота будут списаны все обязательства. Поэтому, основной целью преднамеренного банкротства является введение в заблуждение кредиторов и желание, при помощи процедуры банкротства, избавиться от всех обязательств с наименьшими потерями.

Преднамеренное банкротство определено ст.196 УК РФ и представляет собой специально направленные деяния на создание и увеличение имеющейся задолженности у субъекта хозяйствования. Фиктивное банкротство - это заведомо неверная или ложная информация, предоставленная руководителем организации, её учредителями, собственниками или индивидуальным предпринимателем о невозможности погасить долги, применив при этом процедуру банкротства. Такими действиями они вводят в заблуждение своих заёмщиков с целью получить дополнительную рассрочку по платежам, а то и вовсе списать имеющиеся долги. Арбитражный суд обяывает конкурсного управляющего определить, отвечает ли должник признакам мошеннического деяния. Проведя сложную экспертизу, в том числе анализ хозяйственной деятельности и финансовой обстановки, делаются выводы о наличии или отсутствии преступления. На практике, не смотря на то, что недобросовестных руководителей организаций и индивидуальных предпринимателей, желающих фиктивно обанкротиться достаточно, до суда такие дела доходят весьма редко. Умышленное или преднамеренное банкротство является противозаконными действиями и уголовно наказуемыми.

Собственник бизнеса может легко инициировать умышленное банкротство. Имея большие долги, и не желая за них расплачиваться, такие руководители или индивидуальные предприниматели предпринимают действия к выводу имущества, продавая имеющиеся активы предприятия. Возможно, создание новых организаций, на которые передаются активы старого, а на обанкротившемся предприятии остаются только неликвидное имущество. Искажается бухгалтерская отчётность, либо вовсе уничтожаются документы. Готовясь к банкротству организации, руководитель может задолго до признания себя несостоятельным начать переводить деньги в офшорные зоны или другим путём выводить наличные средства. Существуют определённые признаки такого противоправного деяния. Если должник на момент подачи заявления в арбитражный в состоянии удовлетворить требования своих кредиторов – это является основным признаком преднамеренного банкротства. Чтобы подтвердить имеющиеся признаки, арбитражный управляющий проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности. Для его проведения существуют утверждённые законом правила и порядки, перечень необходимых документов, сроки за какие проводится анализ, а также формулы для расчёта и установления неправомерного банкротства. Проведя такой всесторонний анализ, можно определить величину обеспеченности краткосрочных долгов оборотными активами организации. Результат может быть больше или равен единице (такой результат показывает на наличие признаков фиктивного банкротства) или менее единицы (это значит, что банкротство не является умышленным)

Определить, насколько предприятие соответствует признакам преднамеренного банкротства, должен арбитражный управляющий. Для этого ему необходимо сопоставить наличие кредитных и других обязательств с наличием средств, а также провести финансовый анализ хозяйственной деятельности организации или индивидуального предпринимателя за последние три года, провести инвентаризацию основных средств, материалов, обязательств,

при необходимости проводится аудиторская проверка. После проведённой таким образом экспертизы, арбитражный управляющий определит, имеются ли признаки умышленного банкротства. Если за последние три года своей деятельности не были проданы или другим способом отчуждены основные средства, если деятельность велась в обычном режиме, и обеспеченность требований кредиторов ухудшилось не значительно, то признаки преднамеренного банкротства отсутствуют. И наоборот, если денежные средства выводились со счетов организации, имущество продавалось, организовывались фирмы – однодневки – такие действия попадают под квалификацию умышленного банкротства.

Глава 3 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» посвящена сделкам, которые в процессе процедуры банкротства могут быть оспорены. К оспариваемым сделкам относятся: любые действия, относящиеся к исполнению долговых обязательств, независимо от характера их возникновения, во время проведения процедуры банкротства; соглашения и приказы, увеличивающие денежные вознаграждения наёмным работникам. Более того, оспариваются не только сделки банкротного предприятия, но и действия, проводимые за счёт банкротного предприятия или индивидуального предпринимателя третьими лицами. Это: списание денежных средств с расчётного счёта должника, в том числе и по исполнительным листам, представленным в банк; перечисление денежных средств кредиторам, нарушающее очередность платежей при реализации активов должника; невозврат залогового имущества должника.

Статья 61.2 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» посвящена оспариванию подозрительных сделок должника. К подозрительным сделкам относятся: сделки, произведённые в течение одного года, юридическим лицом или предпринимателем, до объявления себя банкротом; те же действия, но после признания должника арбитражным судом банкротом; сделки, наносящие имущественный вред кредиторам. Нужно отметить, что сделки, проведённые по средствам электронных торгов, оспариванию не подлежат. Эти особенности установлены ст. 61 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

При процедуре банкротства ответственность несут все его участники. Во-первых, установлена субсидиарная или имущественная ответственность. К такой ответственности привлекаются учредители, руководящие органы, собственники юридического лица, если банкротство наступило по их вине вследствие их неправомерных действий или бездействия. Основаниями для привлечения к субсидиарной ответственности могут быть: решение арбитражного суда о признании юридического лица банкротом; нехватка активов для расчётов с кредиторами; установленная вина лица, определяющая действия должника. Мера наказания установлена ст.196 УК РФ. Она наступает, когда хозяйствующий субъект специально предпринимает определённые действия, которые приводят к увеличению долгов и снижению платёжеспособности, что может привести к крупному ущербу или к другим тяжёлым последствиям со стороны кредиторов. При значительном ущербе от таких деяний, руководитель может понести наказание в виде штрафов, а также лишиться свободы. При фиктивном банкротстве наказание в уголовном кодексе такое же, как и при преднамеренном. Возможно также и административное наказание, если действия виновного не нанесли крупного ущерба кредиторам. Под него попадают такие действия как: сокрытие активов, передача активов третьим лицам, уничтожение или изменение данных в документах, в том числе и бухгалтерских.

Эти деяния рассматриваются мировыми судьями и влекут наказание в виде штрафа, а также возможны дисквалификация и лишение свободы. За подачу ложных сведений банкротств предусматриваются следующие виды наказаний: субсидиарная (имущественная) ответственность; административное наказание; уголовная ответственность.

Предусмотрена ответственность и для главных бухгалтеров за искажение отчётности, утерю или уничтожение бухгалтерских документов. Для таких деяний ст.14,13 КоАП РФ предусмотрен штраф или дисквалификацию. С заявлением о возбуждении ответственности за преднамеренное банкротство обращается арбитражный управляющий. Он уполномочен сделать это на любой стадии процедуры банкротства.

Несмотря на то, что преднамеренное банкротство чаще всего относят к разряду мошеннических действий, а то и к уголовным преступлениям, в некоторых случаях субъекту хозяйствования очень выгодно предпринять именно такой вид банкротства. Во время процедуры банкротства фирма может выплатить долги кредиторам, не включая все возможные проценты и штрафы. Появляется возможность реструктуризации долгов, что может привести к оздоровлению фирмы. В период банкротства организация освобождается от уплаты просроченных налогов и платит только текущие, прекращают своё действия претензии и другие требования. Появляется возможность прийти к мировому соглашению с кредиторами. Все действия организации в период банкротства имеют защиту со стороны арбитражного суда. Вместе с тем не стоит упускать шанс перестроить свой бизнес без лишней финансовой нагрузки. Можно провести диверсификацию, переквалификацию нерентабельных производств, продать часть имущества, не участвующего в производственном процессе, для погашения образовавшихся долгов. Таким образом, не доведя до окончательного банкротства организации, есть возможность её оздоровить и продолжить дальнейшую работу.

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНСТРУМЕНТОВ С ЗАЩИТОЙ КАПИТАЛА

Воронина В.Н. – студент, Ярышева Т.Н. – доцент

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

Инвестиции. Мы часто слышим это слово. Каждый его понимает по-своему. Но суть в итоге одна: деньги должны приносить доход и чем больше – тем лучше. Поэтому Вас не устраивают ставки по банковским депозитам, и в то же время Вы не хотите рисковать сбережениями.

Развитие рынка финансовых инструментов позволило решить задачу участия в росте рынка без риска потери части капитала при неблагоприятном исходе, т. е. инвестировать с защитой капитала.

«Защита капитала» означает, что в результате инвестирования инвестор получит денежную сумму, большую той, которую он инвестировал, или, по крайней мере, равную.

Инвестиционная привлекательность - это не только финансово-экономический показатель, а модель количественных и качественных показателей - оценок внешней среды (политической, экономической, социальной, правовой) и внутреннего позиционирования объекта во внешней среде, качественная оценка его финансово технического потенциала, что позволяет варьировать конечный результат.

В современной экономической литературе практически нет четкости в определении сущности инвестиционной привлекательности и правильной системы ее оценки. Так, Глазунов В.И. утверждает, что оценка инвестиционной привлекательности должна дать ответ на вопрос куда, когда и сколько ресурсов может направить инвестор в процессе осуществления инвестиций. Русак Н.А. и Русак В.А. сводят определение инвестиционной привлекательности объекта в основном к эвристическим методам связанных с ранжированием исследуемых объектов на основании оценки специалистов (экспертов). Отсюда, инвестиционная привлекательность касается сравнения нескольких объектов с целью определения лучшего, худшего, среднего.

Основной плюс инвестирования с защитой капитала – это возможность заработать на фондовом рынке и не остаться у разбитого корыта, если рынок пойдет против вас.

Виды гарантий возврата средств по инвестициям (допустимый уровень риска):

- полная гарантия: инвестору будет возвращена вся сумма вложений в продукт даже при самом неблагоприятном сценарии, т. е. инвестор не потерпит убытков
- частичная гарантия: инвестору гарантирован возврат определенной доли капитала, т. е. при самом неблагоприятном сценарии клиент потеряет определенный процент вложенных средств, но не больше

– отсутствие гарантии: в самой неблагоприятной ситуации инвестор может потерять 100% своего капитала (характерно для инвестиций в акции, ПИФы и другие подобные инструменты)

– условная гарантия: инвестору гарантируется полный возврат суммы вложений, за исключением некоторых «маловероятных» сценариев, когда действие защиты капитала отменяется; возможна полная потеря капитала

Однако защита капитала имеет следующие особенности:

– защита капитала действует на 100%, как правило, только на дату истечения продукта. если инвестор решает досрочно погасить продукт, гарантий возврата 100% суммы вложений у него не будет;

– обесценивание вложенного капитала вследствие инфляции: защита капитала подразумевает, что в худшем случае доходность по продукту составит 0% – т. е. инвестор вернет вложенные денежные средства. однако в реальном выражении покупательная способность денежных средств упадет за счет инфляции;

– упущенная выгода: инвестор мог бы разместить свой капитал в банковский депозит и гарантированно получить проценты вместо инвестирования в продукт с нулевой доходностью;

– дефолт компании: существует вероятность того, что компания не выполнит свои обязательства перед инвестором и обанкротится.

Структурированный продукт (англ. structured product) – сложный комплексный финансовый инструмент, состоящий из двух и более простых базовых финансовых инструментов, подобранных в определенной пропорции.

Защита капитала заложена в сами структурированные продукты и реализуется благодаря двум обязательным составным частям:

– первая часть – защитная часть, в состав которой входят безрисковые инструменты (с фиксированной доходностью);

– вторая часть – доходная часть, состоящая из одного или несколько рискованных инструментов, позволяющих участвовать в росте рынка.

Защитная часть:

– соответствует большей части суммы инвестиций;

– инструменты с фиксированным процентным доходом, не зависящим от изменения ситуации на рынке: депозиты, облигации;

– в случае неблагоприятных изменений базового актива доход от защитной части гарантирует возврат инвестированной суммы.

Доходная часть:

– генерирует повышенный доход;

– производные инструменты, привязанные к «базовому активу»: акциям, фондовым индексам, валюте

– специальные стратегии инвестирования: при падении рынка не возникает убытка, а при росте – образуется потенциально неограниченная прибыль.

Именно благодаря такой структуре достигается заранее известный и фиксированный уровень защиты.

Любой структурированный продукт рассчитан на некоторый сценарий поведения рынка, при котором продукт генерирует повышенную доходность: рост рынка, падение рынка, другие сценарии.

Доход можно получить не только в случаях, когда цена базового актива растет, но и в случаях, когда цена падает или остается неизменной в период действия продукта.

В случае благоприятного развития событий и реализации прогноза по движению базового актива доходная часть продукта генерирует прибыль, в том же случае, если прогноз не оправдался, и доходная часть прибыли не принесла, защитная часть продукта гарантирует возврат всей начальной суммы инвестирования за счет фиксированной доходности.

Когда инвестор приобретает структурированный продукт, в договоре оговаривается порядок расчета доходности по продукту (тип продукта).

Структурированный продукт определенного типа (например, представляющий собой комбинацию депозита и опциона) юридически может быть оформлен различными способами.

Способ оформления называется «юридической формой» структурированного продукта.

Существует три формы структурированных продуктов:

– Индексируемый депозит- Стандартный банковский депозит, доходность по которому является не фиксированной, а плавающей и привязанной к некоторому индексу. Банки выплачивают наряду с плавающей ставкой минимальную фиксированную ставку – например, 0,1% (в соответствии с российским законодательством ставка по банковскому вкладу должна быть положительной).

– Структурированная облигация - Представляет собой облигацию с плавающим купоном, привязанным, например, к индексу РТС. Является ценной бумагой.

– Доверительное управление (ДУ)- Клиент передает доверительному управляющему денежную сумму для управления. Управляющий инвестирует основную часть этой суммы в портфель облигаций (или размещает на депозит в любой банк), а на оставшуюся сумму приобретает опционы.

Каждый инвестор сам определяет, какую часть своих доходов или сбережений он готов инвестировать и с каким риском. При этом следует учитывать всю специфику вашей личной и финансовой ситуации. Где лежит комфортная для вас сумма инвестиций – определять только вам.

Человек, желающий быстро увеличить свой капитал, готов пойти на более высокие риски в расчете на повышенную доходность. Консервативный инвестор, также заинтересованный в получении дохода, более высокого, чем позволяет банковский депозит, при этом готов только к минимальному риску. Таковую возможность дают инвестиционные продукты с защитой капитала, предназначенные для инвесторов, не желающих рисковать, нацеленных больше на сохранение капитала и среднюю доходность.

У продуктов с защитой капитала есть свои преимущества:

- гарантия возврата капитала
- высокий уровень потенциальной доходности
- не требуется опыт инвестирования
- исключен «человеческий фактор»
- настройка под задачи инвестора
- экономия времени

Так же у продуктов с защитой капитала есть и свои недостатки:

- относительно высокий порог входа
- риски
- низкая фактическая доходность
- оплата услуг банка/инвестиционной компании.

При инвестировании с защитой капитала инвестор имеет возможность установить приемлемый для себя уровень убытков или вообще их исключить. А заранее оговоренные сроки вложения средств позволяют быть уверенным в получении средств к определенному сроку. Поэтому, если Вы являетесь консервативным инвестором, т. е. не склонны принимать высокий риск, однако желаете участвовать в росте финансовых рынков, можно уверенно сказать, что инвестиционные программы с защитой капитала способны удовлетворить Ваши запросы.

Список использованной литературы:

1. Инвестиционные программы с защитой капитала / под. ред. Е. Блискавки.

2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (части первая, вторая). //Консультант-плюс – справочная правовая система.

3. Глухов М.Ю. Структурированные финансовые продукты в системе финансового инжиниринга: дисс. канд. экон. наук / Финансовая Академия при Правительстве РФ. – Москва, 2007.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КАЧЕСТВА СТРАХОВОГО ПРОДУКТА ULIP (UNIT-LINKED INSURANCE PLAN)

Зюкова М.О. - студент, Ярышева Т.Н. – доцент

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

В переводе с английского языка «Unit-linked insurance plan» означает страхование жизни с инвестиционной составляющей. Рассмотрим сущность понятия «Unit-Linked Plan». Суть этого «плана» состоит в том, что человек может сочетать накопительное страхование жизни и возможность инвестировать в крупнейшие инвестиционные фонды.

Инвестиционное страхование жизни представляет собой гибрид классического накопительного страхования жизни и инвестирования в различные активы. По сути, это структурированный продукт со 100% защитой капитала, «обернутый» в договор страхования жизни (для получения налоговых и юридических преимуществ).

Средства инвестора направляются в инструменты с фиксированной доходностью, а также специальные инструменты, позволяющие клиенту напрямую участвовать в росте выбранного базового актива.

Как действует инвестиционная программа страхования?

Средства, вкладываемые в программу ИСЖ, делятся на две части: гарантийный и инвестиционный фонд. Одна часть инвестируется в инструменты с фиксированной доходностью. Они подбираются таким образом, чтобы к моменту окончания срока полиса обеспечить возврат полной страховой суммы (эта часть обеспечивает защиту капитала).

Со второй, инвестиционной частью осуществляются рыночные операции, позволяющие получить дополнительный доход от размещения в более рискованные и потенциально доходные финансовые инструменты (например, ПИФы, акции).



Рисунок 1 - Схема инвестиционного страхования жизни

Ниже приведена таблица статистики знания людей о подобных возможностях в России и США для того, чтобы представить востребованность продуктов такого рода.

Россия	США
11,4% людей планируют долгосрочные инвестиции	72% планируют долгосрочные инвестиции
Более 49% сбережений хранятся в банковских депозитах	Менее 25% сбережений хранятся в банковских депозитах
Только 0,7% имеют вложения в паевые фонды	Более 70% имеют вложения во взаимные фонды (аналог ПИФов)

0,5% инвестируют на срок более 5 лет	70% инвестируют на срок более 10 лет
Добровольные пенсионные резервы – 1% ВВП страны	Добровольные пенсионные резервы – 70% ВВП страны

Начинать инвестирование по данной программе можно с довольно небольшой суммой денег. Уже с 200 USD, человек будет иметь возможность составить персональный инвестиционный проект и грамотно распределить свои средства по, например, странам и валютам.

Первым и, возможно, самым главным достоинством страхового продукта ULIP является тот факт, что каждый человек, который инвестирует в этот проект через страховую компанию, получает юридическую защиту своего вложенного капитала. Денежные средства являются неприкосновенными и не подлежат возложению на них каких-либо судебных исков. Это даёт человеку уверенность в том, что, в любом случае, он не потеряет свои сбережения.

Очень часто программу Unit-Linked используют родители, которые хотят обеспечить своим детям хорошее будущее, накопив нужную сумму на образование и дальнейшее благоустройство.

Смоделируем ситуацию. Человек вступает в программу Unit-Linked на 20 лет и ежегодно вкладывает в нее по 100 тысяч рублей, которые делятся на две части: 25% - они уходят в стандартную и привычную нам программу накопительного страхования; и 75% - эта часть идёт в фонды акций, доходность в год от которых составит около 15% (в какой конкретно пропорции будут делиться части инвестиций, зависит только от персонального решения).

По истечении 20 лет, по программе накопления вложенный капитал будет составлять около 760 тысяч рублей, а по инвестиционной программе капитал составит 9,5 миллионов рублей. Что получается в 3 раза больше, чем по вкладу этих же денег в обычную накопительную страховую программу.

Ниже приведена таблица для наглядного представления описанной выше схемы действий при вступлении в Unit-Linked Plan.

	Программа Unit-Linked	Программа накопительного страхования
Распределение вложений	25% - в страховой части 75% - в инвестиционной части	100% в страховой программе
Доход по программе	4% - по страховой части 15% - по инвестиционной части	4%
Ежегодные вложения	100 тысяч рублей	100 тысяч рублей
Гарантированное страховое покрытие с первого дня	760 тысяч рублей	2 миллиона рублей
Накопительный капитал	9,5 миллионов рублей	3 миллиона рублей

Внимательно просмотрев данные, видим, что программа Unit-Linked намного выгоднее, чем программа накопительного страхования. Большой плюс в том, что есть возможность самостоятельно регулировать пропорции разделения вложенного капитала и, следовательно, управлять инвестиционными рисками.

Таким образом, делаем вывод, что совмещение инвестиций и страхования достаточно надежный и выгодный актив. Этот вид инвестиций пользуется большой популярностью во всем мире. В странах Европы около 70% - это программа накопительного страхования Unit-Linked.

В отличие от других продуктов с защитой капитала программы инвестиционного страхования имеют следующие плюсы:

– сохраняют деньги инвестора от него самого, что позволяет делать накопления на будущие цели. Потребность потратить сейчас всегда более сильная, чем отложить на абстрактное будущее, а ИСЖ не предполагают или сильно усложняют досрочный вывод средств;

– обеспечивают инвестору и его близким «подушку безопасности» на случай возникновения серьезных ситуаций, связанных с жизнью и здоровьем: при наступлении страхового случая выгодоприобретатели получают деньги в короткий срок;

– позволяют снизить уровень налогообложения, сохранить накопления от конфискации, раздела при разводе.

Но есть также и минусы продукта, связанные с тем, что возможность инвестиций обеспечивает страховая компания:

- низкая ликвидность
- обязательный длительный инвестиционный горизонт (в среднем 5–7 лет)
- высокие штрафы за досрочное расторжение программы
- ограниченный список доступных базовых активов

#### Список литературы:

1. Информационный портал «Investr-pro». [Электронный ресурс]. URL: <http://investr-pro.ru/>
2. Дневник инвестора Антона Долина. [Электронный ресурс]. URL: <http://blogvestor.ru/>
3. Официальный сайт финансово-консалтинговой компании «Finvision». [Электронный ресурс]. URL: <http://finvision.ru/>

## ЕВРООБЛИГАЦИИ – ИНСТРУМЕНТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Заволоко В.А. - студент, Ярышева Т.Н. –доцент

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

Не так давно на рынке государственных ценных бумаг появились такие финансовые инструменты, как еврооблигации, объемы сделок по которым, в последнее время, непрестанно увеличиваются. Этот факт не вызывает удивления, поскольку и российские федеральные, и муниципальные власти, а также предприятия начали проявлять значительный интерес к рынку еврооблигаций, как к одному из возможных факторов привлечения капитала.

Хотя еврооблигации проходят, как правило, листинг либо на Лондонской, либо на Люксембургской фондовых биржах, торговля ими осуществляется в большинстве случаев на внебиржевом рынке.

В наши дни на российском рынке ценных бумаг создаются необходимые предпосылки по формированию международного сектора, где могли бы обращаться ценные бумаги российских и иностранных эмитентов, номинированные в иностранной валюте. Допуск к обращению на внутреннем рынке российских еврооблигаций позволит привлечь новых и перспективных инвесторов, и прежде всего: паевые инвестиционные фонды, пенсионные фонды, страховые компании и др. Отечественные инвесторы, без сомнения, должны начать проявлять ещё больший интерес к этим долговым обязательствам, которые позволят диверсифицировать портфели, а также получать стабильный доход вне зависимости от инфляции.

Перспективы рейтингов еврооблигаций корпоративных российских эмитентов в значительной мере зависят от изменения суверенного рейтинга страны, который может повышаться в случае жесткой бюджетной и долговой политикой РФ, улучшением ситуации с

государственным долгом, созданием стабилизационного фонда и уменьшением политических рисков.

В настоящее время объем находящихся в обращении еврооблигационных займов составляет примерно 3,5 трлн. долларов США.

Еврооблигация (их ещё на финансовом сленге окрестили «евробонд» - от англ. eurobond) - облигация, которая выпускается в валюте, являющейся иностранной для эмитента, и размещаемая при помощи международного синдиката андеррайтеров среди зарубежных инвесторов, для которых данная валюта также является иностранной.

Другими словами, еврооблигацией называют долгосрочную купонную облигацию, выпущенную в иной валюте, нежели валюта страны эмитента. Еврооблигация содержит данные о сумме долга, порядке получения процентов, а также сроках погашения. Как правило, вопросы гарантирования, выпуска и размещения еврооблигаций - прерогатива международного банковского синдиката. Особенностью еврооблигаций является то, что они размещаются одновременно на рынках нескольких стран, а проценты по ним выплачиваются без налоговых льгот.

Эти международные долговые обязательства, выпускаются заемщиками, среди которых международные организации, правительства, местные органы власти, крупные корпорации, заинтересованные в получении денежных средств на длительный срок (от 1 года до 40 лет).

Еврооблигации выпускаются как с фиксированной, так и с плавающей ставкой процента. Они имеют следующие характеристики:

- это предъявительские ценные бумаги;
- выпускаются, по большей части, на срок от 1 до 40 лет (чаще всего 3 - 30 лет);
- их можно размещать одновременно на рынках нескольких стран;
- валюта займа как для эмитента, так и для инвесторов - иностранная;
- размещение и обеспечение проводится, как правило, эмиссионным синдикатом, представленного банками, инвестиционными компаниями, брокерскими конторами нескольких стран;
- номинальная стоимость выражена долларовым эквивалентом;
- в отличие от обычных облигаций, проценты по купонам выплачиваются держателю в полной сумме без удержания налога.

Что касается доходности евробондов, то, с точки зрения инвесторов, оперирующих рублями, их ценность обусловлена как регулярным процентным доходом, так и выгодой от роста стоимости доллара по отношению к рублю. В очень упрощенном виде выгода от работы с евробондами образуется следующим образом.

Например, пятилетние долларové еврооблигации Сбербанка с погашением в июне 2015 года. Ставка купона (регулярно выплачиваемого процентного дохода) по ним - 5,2% годовых. В начале июля рыночная цена этих бумаг превышала их номинальную стоимость (ту, которая будет возвращена инвесторам при погашении выпуска) примерно на 5,3%. Так происходит в случаях, когда инвесторы перекупают друг у друга бумагу, поскольку считают вложения в нее привлекательными даже при меньшей доходности.

В настоящее время, приставка «евро» - лишь дань традиции, так как первые еврооблигации появились именно в Европе. Первый выпуск еврооблигаций был осуществлен в 1963 году итальянской государственной компанией по строительству дорог Autostrade. Тогда было выпущено 60 000 облигаций, номиналом 250 долларов. Данный пример является классической схемой размещения, хотя и до того в Европе существовали подобные примеры.

В связи с периодическими долговыми кризисами, со временем происходит повышение роли облигационных займов, по сравнению с банковскими кредитами.

Таким образом, стоит отметить, что еврооблигации появились в контексте развития мировой экономики и роста потребностей крупных мировых корпораций. Появлению еврооблигаций, помимо всего прочего, способствовали ограничения на операции иностранных инвесторов на рынке ценных бумаг США в 1963 г. В то время процентные

ставки в США были значительно ниже европейских ставок, что, как следствие, дало мощный импульс развитию еврорынка.

В 1968 г. прямые ограничения на американские инвестиции за рубежом привели к бурному росту рынка еврооблигаций, на котором основными эмитентами стали частные компании.

Еврорынок получал свое развитие достаточно медленно до 1968 г., пока банком Morgan Guaranty не был создан клиринговый центр по торговле еврооблигациями Euroclear, а в 1970 г. - Cedel<sup>12</sup>. В 1969 г. крупнейшие операторы еврорынка создали Ассоциацию международных дилеров облигаций (Association of International Bond Dealers), которая в 90-е гг. была переименована в Ассоциацию участников международных фондовых рынков (International Securities Markets Association - ISMA). С тех пор рынок еврооблигаций развивается довольно динамично - на него не повлияла даже либерализация 70-х гг., мировой долговой кризис начала 80-х гг. и азиатский финансовый кризис 1997 г.

В Директиве Комиссии европейских сообществ от 17 марта 1989 года, регламентирующей порядок предложения новых эмиссий на европейском рынке есть официальное определение евробумагам. В соответствии с этой Директивой еврооблигации являются торгуемыми ценными бумагами, со следующими характерными чертами, среди которых такие:

- Еврооблигации проходят андеррайтинг, размещаясь посредством синдиката, в котором как минимум два участника зарегистрированы в разных государствах;

- Предложение имеет значительные объемы в одном и более государствах, за исключением страны регистрации эмитента;

- Могут быть первоначально приобретены только при посредничестве кредитной организации или же другого финансового института.

- Формы выпуска еврооблигаций бывают самыми разнообразными: с плавающей и фиксированной процентной ставкой, с нулевым купоном, с правом конверсии в другие облигации, в двойной валютной деноминации и др.

Существуют следующие классификационные признаки еврооблигаций.

В зависимости от способа выплаты дохода выделяют:

- облигации с фиксированной процентной ставкой (fixed rate bond);

- облигации с нулевым купоном (zero coupon bond);

- облигации с приростом капитала (capital growth bond). Цена размещения равна номиналу, а погашение производится по более высокой цене;

- облигации с глубоким дисконтом (deep discount bond). Эти ценные бумаги продаются по цене, значительно ниже, чем цена погашения;

- облигации с плавающей процентной ставкой (floating rate note).

В зависимости от способа погашения различают:

- облигации с опционом на покупку (bond with call option). В таком варианте эмитент имеет право досрочного погашения облигации в заранее установленные сроки;

- облигации с опционом на продажу (bond with put option). Инвестор вправе досрочно предъявить облигации к погашению в заранее установленные сроки;

- облигации с опционами на продажу и на покупку (retractable bond или bond with put and call option). Облигация, которая имеет общие черты двух приведенных выше видов. Другими словами - это облигация с правом досрочного погашения, предоставляемым как эмитенту, так и инвестору;

- облигации без права досрочного отзыва эмитентом (bullet bond). Погашается полностью в момент истечения срока действия.

Эмитенты еврооблигаций и инвесторы

Как уже указывалось ранее, еврооблигации являются ценными бумагами, эмитируются в евровалютах, размещаясь среди зарубежных инвесторов при помощи международного синдиката андеррайтеров. Андеррайтер - лицо, принявшее на себя обязанность разместить

ценные бумаги за счет и по поручению эмитента, от имени эмитента или от своего имени, но за счет и по поручению эмитента.

После размещения облигаций на первичном рынке облигации могут котироваться и на вторичном. В большинстве своем еврооблигации эмитируются в форме на предъявителя, а не в именной / зарегистрированной форме, что делает еврооблигации достаточно привлекательными для инвесторов, но не совсем честными перед налоговыми органами. Банк, обслуживающий эмиссии еврооблигаций, получает комиссионные в виде дисконта от эмиссионной цены. Еврооблигации могут давать постоянный процент или эмитироваться в форме полисов с плавающим процентом.

Участниками рынка еврооблигаций выступают, в первую очередь, крупные транснациональные корпорации, международные организации, государственные органы, поскольку сфера распространения еврооблигаций очень широка. Если в роли эмитентов выступают правительственные агентства или же местные органы власти, то, для размещения еврооблигаций необходимы гарантии центрального правительства.

Около двух третей общего числа еврооблигаций эмитируются транснациональными корпорациями, а остальное - поровну правительством, правительственными организациями, а также международными и наднациональными организациями.

#### Список литературы:

1. RBC.RU [Электронный ресурс]/Экономика/ Евробонды для всех: когда ПИФы еврооблигаций выгоднее валютных депозитов, Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/18/08/2014/943302.shtml>

2. www.Grandars.ru [Электронный ресурс]/ Финансы/ Еврооблигации, Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/evroobligacii.html>

### ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шумилова К.А. – студент, Ярышева Т.Н. - доцент

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

В последнее время в России отмечается ежегодное снижение объемов инвестиций в реальный сектор экономики, что свидетельствует об инвестиционном кризисе. Его основными причинами являются: спад производства и сокращение государственных капиталовложений; высокий уровень инфляции, приводящей к перемещению денежных средств из производственной сферы в финансовую и торгово-посредническую; чрезмерное налогообложение прибыли и рост числа убыточных предприятий; снижающийся уровень рентабельности производства в реальном секторе; инвестиционная пассивность населения.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что инвестиции для России являются стратегической задачей. Инвестиции – относительно новый для нашей экономики термин. В бытность плановой экономики использовалось понятие «капитальные вложения». В Законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. (в ред. ФЗ № 22-ФЗ от 2.01.2000 г.) даётся следующее определение инвестициям: «инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в т.ч. имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и (или) достижение иного полезного эффекта».

Цель исследования – определить характер и механизмы государственного финансового регулирования инвестиций. Задачи исследования: раскрыть понятие инвестиций и охарактеризовать их основные виды; рассмотреть цели и задачи инвестиционного регулирования.

Решение сложнейших проблем по обеспечению расширенного воспроизводства в стране неразрывно связано с привлечением инвестиций, играющих важнейшую роль как на макро-, так и на микроуровне.

Понятие «инвестиции» достаточно широкое, оно включает такие разновидности инвестиций, как реальные, финансовые и интеллектуальные.

Инвестиции — это средства, которые вкладываются в определенный коммерческий процесс или финансовый инструмент с целью получения доходов.

Экономисты разделяют инвестиции по форме собственности, объектам, целям, срокам и рискам.

По форме собственности: частные, государственные, иностранные, смешанные. То есть средства для инвестирования выделяет либо частное лицо, юридическое или физическое, либо государство или его представители, либо зарубежные компании, или происходит смешивание средств от двух-трех и более сторон, например, государство и иностранная корпорация, юридические и физические лица и так далее.

По объектам: реальные, спекулятивные и финансовые инвестиции.

По целевому назначению: прямые инвестиции (приобретение недвижимости, технологий и т.п.), создание портфеля, реальные инвестиции (в объекты производства, закупку материалов и т.п.), нефинансовые инвестиции, интеллектуальные инвестиции (образование, развитие технологий, научные изыскания и прочее).

По сроку вложений. Срок вложения — это период, в течение которого владелец будет использовать свои средства для инвестирования с целью получения определенного результата (прибыли). Инвестирование по срокам разделяют на три вида: долгосрочные — более 5 лет, среднесрочные — от 1 до 5 лет и краткосрочные — до 1 года.

По степени риска: агрессивные, консервативные, умеренные. Чаще всего степень риска прямо пропорциональна получаемому в результате доходу. Чем выше риск по невозврату вложенных средств, тем больше прибыль. Хорошая прибыль в совокупности с повышенным риском часто отпугивает даже опытных инвесторов и профессионалов. Решение этой проблемы — диверсификация, которая позволяет рассредоточить средства на несколько видов инвестиций из радикально разных областей коммерции.

Для регулирования инвестиционной деятельности государства используется инвестиционная политика.

Основной целью инвестиционной политики государства является создание благоприятных условий для развития инвестиционного процесса.

Основными задачами государственной инвестиционной политики являются:

- поддержка (стимулирование) отдельных отраслей экономики.
- обеспечение сбалансированного развития отраслей хозяйствования и экспортного производства.
- достижение конкурентоспособной отечественной продукции.
- реализация социальных и экологических программ (развитие здравоохранения, образования, ЖКХ, охрана окружающей среды).
- регулирование занятости населения.
- обеспечение обороноспособности и безопасности государства.

Государственное регулирование инвестирования направлено на обеспечение максимальной эффективности инвестиционных вложений. В условиях рыночных отношений выделяют прямые и косвенные методы государственного регулирования инвестиционной деятельности, а также административные и экономические средства данного регулирования. К таким средствам можно отнести государственную регистрацию субъектов предпринимательской деятельности, лицензирование, установление квот на экспорт и импорт и др. Прямое экономическое воздействие заключается в инвестировании в отдельные территории, отрасли, предприятия, которые по роду своей деятельности не могут выдержать жесткую конкуренцию рынка. Косвенные методы государственного регулирования предполагают только экономические средства воздействия на инвестиционные процессы. К

ним относятся инструменты бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политики. На субъекты инвестиционного процесса они оказывают опосредованное воздействие, стимулируя их к определенным действиям, направленным на решения задач государственной инвестиционной политики.

Осуществляя регулирование инвестиционной деятельности, государство выполняет ряд следующих функций:

- Установочная функция: заключается в определении стратегических целей и приоритетов, в постановке задач инвестиционной политики на предстоящий период.

- Мобилизирующая функция: заключается в поисках источников инвестиционных ресурсов, в определении путей их привлечения для решения поставленных задач. Осуществление этой функции связано с регулированием движения инвестиционных ресурсов, их распределением и перераспределением между структурными подразделениями национального хозяйства. Основными инструментами осуществления этой функции являются монетарная политика, налоговое обложение, политики в области амортизационных отчислений и др.

- Стимулирующая функция: нацелена на безусловное и ускоренное решение ключевых приоритетных задач инвестиционной политики. Эта функция реализуется через посредство налоговых и финансовых льгот (субсидий, субвенций, дотаций), создание оффшорных зон, кредитную и дисконтную политику, иные инструменты.

- Контрольная функция: предполагает контроль со стороны государства за соблюдением хозяйствующими субъектами установленных государством экономических и правовых норм в процессе их хозяйственной деятельности. Государственный контроль осуществляется через соответствующие контрольные органы и органы управления различного уровня.

Таким образом, инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта, повышает активность страны на внешнем рынке.

## К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Родермель Р.А. – студент, Ярышева Т.Н. – доцент

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

Издавна в нашем мире очень большую роль играли деньги. Вплоть до наших времен, деньги – это власть, деньги – это сила. И это понимают почти все жители земли, такова реальность и с этим нам придется смириться, хотим мы этого или же нет. А поскольку деньги играют такую важную роль, то не удивительно, что богатым и успешным может стать только финансово грамотный человек.

Так давайте же разберемся, что же такое финансовая грамотность? И почему так важно быть финансово грамотным человеком в нашем мире.

Всемирный Банк лаконично определяет термин финансовой грамотности как способность человека принимать обоснованные решения по использованию и управлению своими деньгами. Международное сообщество все чаще добавляет к этой формулировке «умение принимать эффективные финансовые решения с краткосрочной и долгосрочной перспективой». Еще более развернутое определение дает Министерство финансов Великобритании. С его точки зрения, финансовая грамотность включает в себя умение жить согласно текущему уровню доходов, вести учёт средств и планировать, в том числе, свои пенсионные сбережения, грамотно использовать финансовые инструменты, а также быть в курсе текущих финансовых событий.

В мире очень много интерпретаций этого определения. Но в России официального определения финансовой грамотности пока не принято. Чаще всего термин «финансовая грамотность» трактуется, как умение правильно распоряжаться своими доходами, оценивать последствия расходов, планировать бюджет.

Помимо полного и корректного определения понятия финансовой грамотности населения, актуальными остаются вопросы оценки ее уровня. Национальное агентство финансовых исследований, проверяя финансовую грамотность граждан, провели социальный опрос репрезентативной группы населения России «Как бы вы оценили уровень своей финансовой грамотности?», результаты которого представлены на рисунке 1.

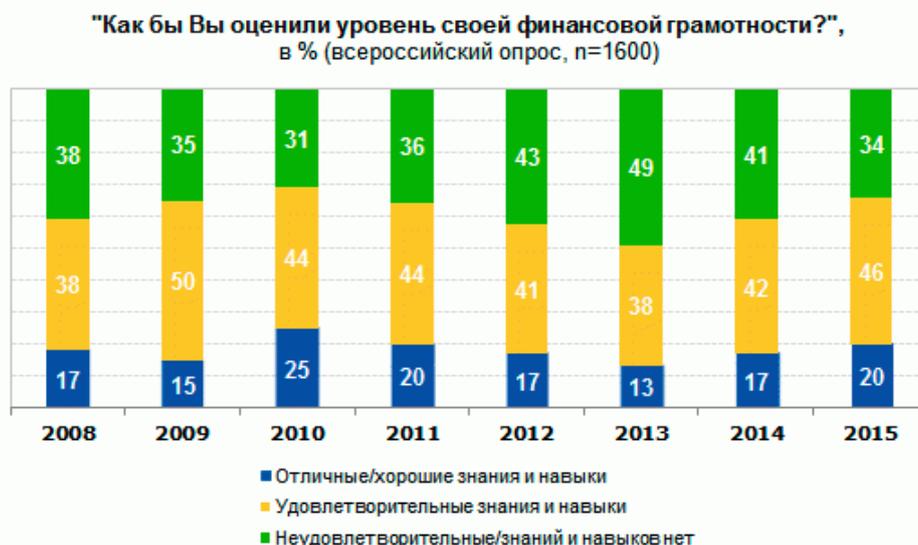


Рисунок 1 – Результаты социального опроса, проводимого Национальным агентством финансовых исследований в период 2008-2015 г.г.

Но это субъективная оценка финансовой грамотности людей, а насколько она соответствует реальности? Рост субъективных оценок уровня финансовой грамотности населения в 2015 году возможно связан не столько с ростом реального уровня финансовой грамотности, сколько с ростом потока информации на финансовую тему в СМИ в условиях кризиса. Для того чтобы оценить реальный уровень знаний финансовой грамотности, НАФИ были заданы гражданам несколько вопросов, на пример такие:

Итоги первого опроса показали, что более половины населения (56%) не ведет учета своих доходов и расходов. А ведь это один из базисных индикаторов финансовой грамотности. При этом почти каждый десятый россиянин (9%) даже приблизительно не знает, сколько денег было получено и потрачено в его семье. Около 47% населения учета средств не ведет и имеет только приблизительное представление о денежных потоках в семье.

Второй вопрос был нацелен на то чтобы узнать, смогут ли граждане правильно распознать признаки финансовой пирамиды среди различных предложений вложения средств на финансовом рынке. В список предложений были включены:

- банк, предлагающий вклады под 12% годовых,
- паевой инвестиционный фонд, сообщаящий о 35% доходности его паев за предыдущий год,
- финансовая организация, обещающая 35%-ый рост вложений через год и гарантирующая возврат инвестиций,
- общий фонд банковского управления, предлагающий сертификаты долевого участия.

Правильный ответ на данный вопрос, что финансовой пирамидой может оказаться финансовая организация, обещающая 35%-ый рост вложений через год и гарантирующая возврат инвестиций, дали всего 28% опрошенных россиян.

Это примеры критериев оценки уровня финансовой грамотности населения, которые использует Национальное Агентство Финансовых Исследований. Конечно же, это далеко не полный перечень критериев оценки, так же сюда может входить степень закредитованности граждан. Растет число людей, которые обслуживают не один и не два кредита, а четыре или

пять, при этом доходы населения практически не растут. Это опасная ситуация, которая может повлечь за собой появление «кредитного пузыря».

Заинтересовано ли государство в повышении уровня финансовой грамотности своих граждан? И какими способами государство пытается воздействовать на него?

От того, какой общий уровень финансовой образованности населения в том или ином государстве, напрямую зависит ее дальнейшее экономическое развитие. При этом если уровень грамотности будет достаточно низкий, это отрицательно скажется не только на отдельных потребителях, но и на частном секторе и обществе государства в целом. Для того чтобы этот уровень был на высоте, государство постоянно разрабатывает и внедряет различные программы, которые помогают осуществить повышение финансовой грамотности населения.

Данное направление в государственной политике является одним из наиважнейших, особенно для более развитых стран (например, Англия или США). Постоянно растущая финансовая образованность граждан способствует снижению кредитных задолженностей у населения, а также ведет к уменьшению случаев мошенничества различных участников рынка и так далее.

Если попытаться описать развитие поэтапно, то получается следующее: финансовое образование приводит к тому, что появляются грамотные потребители и продавцы финансовых продуктов и услуг. В результате последнего возрастают требования к качеству продуктов и услуг, и появляется их осознанный выбор с разумными рисками; появляются новые инвесторы и расширяется ассортимент финансовых продуктов и услуг. Всё это приводит к повышению конкуренции и рыночной дисциплины, расширению финансирования, стабилизации и развитию финансовой системы - экономическому росту национальной экономики.

Если взять отдельные характеристики экономики, то получается что в связи с ростом финансовой грамотности:

- Растёт валовый продукт за счет возросшей производительности труда;
- Развивается финансовый рынок, благодаря притоку инвестиций граждан, повышению качества предлагаемых продуктов и услуг;
- Развивается бизнес, рынок занятости за счет роста культуры предпринимательства и работников;
- Оптимально и рационально используются ресурсы, в том числе бюджетные;
- Ускоряется научно-технический прогресс за счет лучшей адаптации населения к финансовым инновациям, освоению новых технологий;
- Достигается стабильность развития за счет роста конкурентоспособности страны.

В РФ разработкой программы развития и повышения финансовой грамотности населения занимается Министерство финансов РФ. Проект называется: «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Он был подписан в 2014 году. Целью Проекта является повышение финансовой грамотности российских граждан (особенно учащихся школ и высших учебных заведений, а также взрослого населения с низким и средним уровнями доходов), содействие формированию у российских граждан разумного финансового поведения, обоснованных решений и ответственного отношения к личным финансам, повышение эффективности в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг.

Так же в Алтайском крае в 2014 году было подписано постановление «Об утверждении государственной программы «Повышению уровня финансовой грамотности населения в Алтайском крае» н 2014-2016 год» На базе этого постановления было проведено множество мероприятий для повышения финансовой грамотности граждан в Алтайском крае.

Для вывода самых оптимальных мероприятий, по повышению финансовой грамотности у населения, гражданам был задан вопрос: «Какие мероприятия по повышению уровня финансовой грамотности наиболее интересны Вам?» Итоги представлены на рисунке 2.

**Какие мероприятия по повышению уровня финансовой грамотности наиболее интересны Вам?**

Ответы	График	%	Количество
конференции, семинары, форумы (по тематике личного финансового планирования, составления бюджета, современных финансовых инструментов, предпринимательства, кредитования, страхования и т.д.)		48.19	40
консультации и встречи с профессиональными участниками фондового рынка		39.76	33
тематические игры (как реальные, так и виртуальные)		37.35	31
использование специализированных Интернет-порталов по финансовой тематике (он-лайн консультации, он-лайн игры, электронные книги и журналы)		34.94	29
факультативы по финансовой грамотности в учебных заведениях		31.33	26
просмотр фильмов по финансовой тематике		30.12	25
экскурсии на биржи, в музеи и т.д.		21.69	18
участие в выездных семинарах/летних лагерях по финансовой грамотности		18.07	15
участие в дискуссиях в теле- и радиопередачах по финансовой тематике		12.05	10
Другое: личное общение с человеком, чей уровень финансовой грамотности выше и дальнейшая апробация его методов в жизни для выбора необходимых и действенных для себя способов с удалением ненужных		1.2	1

Рисунок 2 - Результаты социального опроса. Источник: webanketa.com

Подводя итог нужно сказать, что, не смотря на все программы в России финансовая грамотность остается на низком уровне. А от этого страдают, не только банки и государство, но и сами финансово не грамотные люди.

**Список источников:**

1. Аналитика Национального агентства финансовых исследований. Электронный ресурс: <http://nacfin.ru/>.
2. Аналитика Министерства финансов Российской Федерации. Электронный ресурс: <http://minfin.ru/ru/>.

**ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В СТРАХОВАНИИ ЖИЗНИ. ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ ПРОГРАММ UNIT-LINKED В РОССИИ?**

Тремасова Е.О. – студент гр.ЭБ-46, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Страхование жизни – это основа финансовой защиты вашей семьи от любых непредвиденных обстоятельств. На современном рынке существует множество различных программ. Характерной чертой, всех видов полюсов является покрытие основного риска – уход из жизни застрахованного. Дополнительные риски и условия, имеют отличия в различных планах. По своим целям и особенностям можно выделить три основные группы:

- рисковое страхование жизни – страховая защита в случае наступления неблагоприятных событий, связанных с жизнью и здоровьем застрахованного лица. Разновидностью является кредитное страхование жизни, при котором выгодоприобретателем выступает банк, выдавший кредит. Данный вид страхования создан для того, чтобы при реализации самого негативного сценария бремя выплаты кредита не легло на плечи близких застрахованного лица;
- накопительное страхование жизни – это возможность формирования накоплений к определенной дате или событию, а также одновременная страховая защита жизни и здоровья;
- инвестиционное страхование жизни – инструмент инвестирования с возможностью получить потенциально высокий доход, если рынок будет расти, и гарантией возврата взноса, если рынок устремится вниз. Особенностью программы является немедленная компенсация в случае ухода из жизни застрахованного лица.

Страхование жизни позволяет финансово защитить свое благополучие и сохранить капитал, но это малая доля от всех возможностей страхования. На самом деле преимуществ перед другими финансовыми инструментами намного больше, представлю некоторые из них:

- Финансовая защита жизни и здоровья
- Сбережения... даже на пенсию
- Выплата, превышает взнос
- Гарантированная страховая сумма
- Освобождение от уплаты взносов, в случае нетрудоспособности
- Комфортный взнос
- Налоговый вычет
- Сохранность средств (не конфискуются и не подлежат аресту, не делятся при разводе)
- Особый порядок наследования
- Надежное вложение финансовых средств

Во всех развитых странах мира продукты Unit-Linked являются одним из самых популярных инструментов на рынке страховых и инвестиционных услуг, так как представляют собой удачный симбиоз этих двух направлений.

Но выявить принадлежность его к какому-то одному рынку нельзя. Так, в США до 60% договоров страхования жизни заключаются именно по технологии Unit-Linked. В Европе на долю этого сегмента приходится от 30 до 70 процентов всех денег. В России первые Unit-Linked продукты стали появляться во второй половине 2007 года. То есть часть портфеля по желанию клиента размещается в более рискованные и потенциально доходные финансовые инструменты.

Выделим ряд преимуществ данного пакета.

Первое преимущество – стандартная страховая защита. С первого же дня инвестирования клиент получает полную страховку на всю сумму покрытия, то есть первоначальных вложений и суммы будущих инвестиций.

И хотя несчастные случаи происходят с завидной регулярностью, почему-то многие из нас в душе надеются на избежание непредвиденных ситуаций. Для этого существуют страховые программы, позволяющие справиться с последствиями данных случаев и сохранить устойчивое финансовое положение в непредвиденных обстоятельствах. При этом если мы доживаем до конца срока страхования без каких-либо проблем, то получаем обратно всю накопленную сумму плюс проценты, которые по ней набежали.

Более того, если вдруг через какое-то время клиент теряет трудоспособность, то страховая компания продолжает сама делать за него взносы по программе, тем самым гарантированно позволяет получить всю накапливаемую сумму к концу срока.

Однако таким плюсом обладают все накопительные программы, но при этом в них содержится одним весьма существенный недостаток - тот доход, который мы получим по накопительной программе к концу срока, будет весьма низок. В среднем, доходность страховых накопительных программ позволяет клиентам рассчитывать всего лишь на 5-6% годовых, что значительно ниже уровня инфляции и доходности по банковским депозитам.

Это связано с тем, что страховые резервы размещаются очень консервативным способом. Естественно, накапливать средства в течение 10-20 лет с такой низкой ставкой, отпадет всякое желание.

Тут-то и проявляется ключевое отличие Unit-Linked продуктов. Часть накапливаемой суммы вкладывается в инвестиционные инструменты, способные принести владельцу доход, значительно превышающий возможности страховых программ. В основном это инвестиционные фонды.

То есть, с одной стороны, мы жертвуем размером гарантированной суммы страхового покрытия, что, впрочем, относится именно к гарантированной сумме, поскольку параллельно идут накопления в рискованной инвестиционной части. С другой – получаем возможность создать более солидный капитал к концу срока. Делая вывод, Unit-Linked продукты

позволяют обеспечить качественную защиту жизни наряду с эффективным накоплением капитала.

Но на сегодняшний день продукты unit-linked в том виде, в котором они сложились за границей, в российской действительности невозможны. Связано это с нашим страховым законодательством, напрямую запрещающее перекладывание ответственности за результаты инвестирования со страховой компании на страхователя. Еще 24 октября 2012 Президиум Всероссийского союза страховщиков утвердил стратегию развития рынка страхования на период до 2020 года. В нем была указана необходимость законодательного закрепления продуктов unit-linked, однако до сих пор ведутся дебаты по поводу того, «приживется» ли английский способ инвестирования в нашей экономике и нужны ли нам подобные эксперименты в принципе.

Не обходится и без того, что некоторые страховые компании – лидеры стремятся идти в ногу со временем, перенимая тем самым зарубежный опыт. В последствии этого получилось, что примерно с 2007г. стали появляться первые «псевдо»-продукты unit-linked, называемые «инвестиционным страхованием». По сути своей они, скорее, больше похожи на привычные за границей структурные ноты, нежели на сами продукты unit-linked.

Инвестиционное страхование, как говорилось ранее, работает по принципу, фактически человек покупает 2 продукта – страхование и инвестиции. «Страховой» продукт представляет собой типичное страхование, которое вкладывает деньги в консервативные инструменты (преимущественно государственные облигации). Что касается «инвестиций», то в данном случае страхователю предоставляется выбрать из, скажем прямо, «куцега» списка финансовых инструментов.

В качестве инвестиций могут быть использованы:

- индекс РТС;
- золото;
- несколько сочетаний акций российских компаний (как правило, по отраслям – металлургия, электроэнергетика и т.д.)

Таким образом в России, данная программа не находит одобрения и остается достоянием Европы.

Список литературы:

1. H.Sadhac Pension Reform in India. The Unfinished Agenda – Sage, 2013. – 334 с.
2. И.А. Кузнецова Страхование жизни. – М.: 2015.
3. Demark. Financial Sector Assessment program. – International monetary fund, IMF Country Report No. 14/350, December 2014 – 14с.
4. Оксана Антонец. Страховой бизнес в России. РБК – ООО «Бизнес Пресс», 08/2014.

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕТОД ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЕЙ ВЕНЧУРНЫХ ПРОЕКТОВ

Гайманов А.Ю. - студент, Книга А.С. - к.э.н., доцент

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

Современная экономическая ситуация, сложившаяся в России за последние два года и обусловленная довольно обширным перечнем экономико-политических факторов, способна развиваться в двух ключевых направлениях: негативном и стимулирующем. С одной стороны, кризисное состояние экономики, спровоцированное, в первую очередь, внешним санкционным давлением и значительным падением мировых цен на энергоносители, уже привело к серьёзному обвалу национальной валюты, проблемам в формировании бюджета страны, а так же к ухудшению положения многих российских компаний, ориентированных на импорт продукции. С другой стороны, история России наглядно демонстрирует, что наша страна способна к достижению впечатляющих показателей во всестороннем развитии не столько во время спокойного экономического роста, сколько в нелёгкие периоды

относительной изоляции и концентрации собственных ресурсов и сил. Отчасти, такие представления о возможности развития рассматриваются россиянами как элемент национальной гордости, но тем не менее, они не лишены и некоторого научного обоснования. Этап оживления экономики, следующий за депрессией в модели экономического цикла, хотя и является ожидаемым, но вовсе не обязателен к осуществлению в относительно короткие периоды времени. Он непременно должен быть чем-то спровоцирован и подкреплён. В противном случае, период депрессии, конечно, не затянется навсегда, но может стать гораздо более продолжительным, усиливая тем самым, негативные последствия экономического спада. Обладателем наиболее полного арсенала инструментов для предотвращения такого сценария и обеспечения экономического роста является государство. Государственное вмешательство призвано смягчать циклические волны развития экономики и стимулировать её к новому росту в периоды кризиса. Именно в этот момент на первый план выходят инновационные разработки. Теория длинных волн Кондратьева в своей основе говорит о том, что инновационный процесс вовсе не является равномерным, а происходит скачкообразно, причём крупнейшие такие исторические скачки совпадают по времени с периодами окончания экономических кризисов и прекращений периодов застоя. Можно вполне обоснованно предположить, что причинно-следственная связь между этими событиями направлена от инноваций, в качестве причины, к подъёму экономики, в качестве следствия. Таким образом, даже если не отдавать инновационному процессу ведущую роль в преодолении текущего экономического кризиса в РФ и в мире, всё же можно вполне обоснованно считать, что результаты активной инновационной деятельности способны дать экономике дополнительные стимулы к развитию.

На сегодняшний день инновационные процессы в России подвержены одновременному влиянию двух групп противоположно направленных факторов: с одной стороны, относительно внезапное ограничение потока импортных товаров в нашу страну (как прямое, выраженное в частичном запрете на внешнюю торговлю, так и косвенное, обусловленное резким изменением курса национальной валюты, и, как следствие, удорожанием импорта) стимулирует отечественных производителей к импортозамещению, в том числе и к разработке собственных инноваций, но с другой - существует немало препятствий, стоящих на пути такого закономерного сценария. Во-первых, отечественные производители не могут с достаточной степенью точности прогнозировать дальнейшее развитие экономико-политической ситуации в мире - если взаимные санкционные ограничения России и стран НАТО внезапно будут отменены, а мировые цены на нефтегазовые продукты станут расти, все искусственные конкурентные преимущества, которые сейчас сложились в пользу отечественных производителей, станут более неактуальны, а значит, для последних существует высокий риск потерять инвестиции в долгосрочные импортозамещающие проекты. Во-вторых, даже если отказаться от антикризисной идеи роста внимания к инновациям, на сегодняшний день, инновационный процесс в России достаточно сложно поддерживать хотя бы на существующем уровне. В первую очередь это объясняется тем, что немалая часть фундаментальных и прикладных научных исследований финансируется государством, а в условиях дефицита бюджета, при невозможности снижения бюджетных расходов на ВПК, такое финансирование никак не может быть достаточным для роста. Та часть инновационной деятельности, которая осуществляется без участия государства, так же переживает не лучшие времена, ввиду ограничения притока в страну иностранного капитала и недостаточной заинтересованности отечественных инвесторов в поиске и разработке инновационных идей.

Инновационные проекты в современных российских условиях характеризуются повышенным уровнем риска, спровоцированным сложностью в прогнозе экономической ситуации внутри страны и в мире, а так же, соразмерно увеличенным уровнем потенциальной доходности, что обеспечивается относительно сниженным уровнем конкуренции в стране и вполне согласуется с теоретическими положениями о взаимосвязи риска и доходности. Кризисное положение экономики способствует росту и риска, и

доходности инвестиций в инновационной сфере, которые в данном контексте можно классифицировать как венчурные.

Основными субъектами негосударственного финансирования инноваций являются бизнес-ангелы, венчурные фонды и инновационные компании, различающиеся по формам организации и целям. Все они обладают определёнными недостатками и преимуществами для того или иного субъекта инновационного процесса. Помимо жёсткости отбора инновационных проектов, которая присуща всем типам инвесторов ввиду наличия значительных несистематических и слабопрогнозируемых рисков, у бизнес-ангелов и венчурных фондов существует ещё один важный недостаток: их деятельность по финансированию венчурных проектов имеет чёткие временные рамки и направлена, прежде всего, на фиксацию прибыли. То есть, в определённый момент эти инвесторы стремятся продать свои доли в новых компаниях, зафиксировав таким образом свою прибыль от их финансирования. Дальнейшее поддержание инновационной деятельности и формирование спроса на инновацию никем не гарантируется. Таким образом, ввиду среднесрочного характера целевых инвестиций, долгосрочная стратегия развития и применения инновации может и не быть заложена в план по её разработке. Такие инновации, хотя и приносят прибыль своим непосредственным инвесторам и разработчикам, не могут рассматриваться как инструменты стимулирования экономики страны.

Последний из представленных субъектов финансирования – специализированная инновационная компания, занимающаяся одновременно финансированием и разработкой идей для инновационных проектов – может оказаться лишённым этого недостатка и наделённым некоторыми дополнительными преимуществами [2]. Сущность идеи такой компании заключается в учреждении некоторым крупным производственным бизнесом с устоявшейся деловой репутацией и, что желательнее, максимально диверсифицированной деятельностью, заинтересованного в инновационных разработках, дочернего предприятия в форме публичного акционерного общества. Целью вновь созданной организации должна быть инновационная деятельность, в которой напрямую заинтересована головная компания. Структура такого инновационного подразделения должна подразумевать наличие отдела разработки инновационных идей, задачей которого будет создание концептуальных планов инноваций, ориентированных на нужды головной компании, экспертного отдела по отбору проектов и отдела конструкторских разработок, который должен обладать достаточным уровнем технического оснащения для обеспечения разработчикам инноваций возможностей проведения основных фундаментальных и прикладных исследований, тестов, разработки прототипов инновационных продуктов и т.д.

Создание такой организации, разумеется, требует существенных объёмов инвестиций, которые достаточно сложно выделить из своих активов любому, даже очень крупному, предприятию. Тем не менее, облегчить финансовую нагрузку на головную компанию вполне возможно. Инновационную организацию предлагается создавать в форме публичного акционерного общества. Головной компании достаточно обладать более чем 50% акций дочерней компании, чтобы другие акционеры автоматически распространяли влияние деловой репутации компании-основателя на новое подразделение, и, благодаря этому, были достаточно уверены в надёжности новых акций. Такими акционерами могут быть как мелкие, незаинтересованные в инновациях непосредственно, инвесторы, так и другие крупные предприятия. Последнее рассматривается как большой плюс системы. Чем больше направлений для развития, обеспеченных потребностями реальных производственных компаний, будет предложено инноваторам вновь созданной компании, тем более рентабельной будет их деятельность. Это объясняется тем, что дорогостоящие активы новой компании, такие как исследовательское оборудование, вполне могут быть применимы в достаточно широком спектре возможностей. Таким образом, компания-инноватор вполне может стать центром взаимодействия организаций, образующих один или даже несколько кластеров, предоставив множеству предприятий возможность принять участие в разработках, которые в сумме будут обеспечивать и серьёзный рост динамики развития общего

инновационного процесса, что существенно даже в масштабах страны, и хорошую доходность по инвестициям для акционеров.

Важно иметь в виду, что такой подход к осуществлению инновационного процесса охватывает сразу и обеспечение разработчиков инноваций необходимыми технологиями, которые они едва ли смогли бы себе позволить только для личных целей, и финансирование других, не связанных с техническим оснащением, сторон инновационной деятельности, и обеспечение спроса на готовую инновацию в лице предприятий, непосредственно финансировавших всю инновационную деятельность. Серьёзным плюсом является так же диверсификация рисков венчурных проектов. Очевидно, что не каждый принятый к осуществлению проект будет гарантированно иметь успех, несмотря на заинтересованность предприятий-вкладчиков. Однако провал одного или нескольких из них не будет отражаться на деятельности конкретного предприятия-акционера компании-инноватора. Обязанности по качественному отбору проектов и, соответственно, риски, берёт на себя вся компания-инноватор в лице экспертного отдела по отбору инноваций, который не должен иметь специальной заинтересованности в продвижении какой-либо конкретной идеи. Неудача любого проекта, независимо от того, кем он был предложен, будет относиться к убыткам инновационной компании в той части, в которой он был профинансирован ею.

Таким образом, описанный метод финансирования портфелей венчурных проектов обеспечивает диверсификацию рисков акционеров создаваемого предприятия-инноватора внутри портфеля принимаемых им инновационных проектов и, одновременно, предполагает возможность создания новой компанией инноваций, изначально имеющих потребителя с долгосрочной стратегией их применения, что в конечном счёте должно благоприятно воздействовать на экономический рост в РФ.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Губанов, С. Кризисные реалии России и их преломление в оценках правительства : (анализ статьи Д. Медведева) / С. Губанов // Экономист. - 2015. - № 10. - С. 3-50
2. Фияксель Э.А. Портфельный подход к организации венчурного инвестирования на конкурентном предприятии.: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2010>

#### ОБЗОР ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Ерёмин М.О. - студент, Ярышева Т.Н. - доцент

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

В сегодняшних условиях, когда экономика страны нестабильна и почти каждый день серьезно подвержена влиянию со стороны политики, российским предприятиям созданы достаточно непростые условия для осуществления деятельности и поддержания своих позиций на прежнем уровне. На этом фоне фондовый рынок подвержен регулярным изменениям.

Каждый инвестор должен понимать, какие меры нужно предпринять, чтобы уберечь свои сбережения во время кризиса, а так же как их можно преумножить. Правильный подход к управлению своими финансовыми активами играет ключевую роль в обеспечении финансовой устойчивости. Прежде чем инвестор выйдет на фондовый рынок, перед ним стоит ряд задач - он должен определиться с инвестиционной стратегией, выбрать перспективные отрасли и внимательно присмотреться к недооцененным компаниям, чтобы в будущем, когда их оценят по достоинству, на этом заработать. В этом случае правильный выбор инвестиционной стратегии играет ключевую роль для эффективной инвестиционной деятельности инвестора.

Обвал цен на нефть, военные операции РФ в Сирии и обострение отношений с Турцией внесли существенный вклад, ухудшающий положение на фондовом рынке в стране. На интернет-портале Investing.com опубликованы данные о том, что за последние два года объем торгов, в том числе клиентская активность на фондовом рынке, сократились примерно вдвое. В целом в условиях кризиса инвестиционная активность населения России сокращается, так как в общем рынок не может предоставить приемлемые условия для инвестирования, что приводит к значительному отвлечению средств с финансовых рынков

Но уже в начале текущего года стали происходить положительные изменения: так общая капитализация рынка увеличилась с 01.01.2015 – 01.04.2016 на 8,4%, что говорит о привлечении дополнительных средств в экономику. Так же заметны положительные изменения значений индексов ММВБ и РТС, рост которых составил 2% и 13,2% соответственно.

По данным, опубликованным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), за период с 01.02.2016 по 01.03.2016 фонды, ориентированные на российский фондовый рынок, привлекли порядка \$25 млн. Все международные инвесторы с осторожностью наращивают вложения в активы на российском фондовом рынке, что связано с высокой волатильностью цен на нефть.

Инвесторам следует присмотреться к акциям компаний, которые обладают наиболее крепким инвестиционным профилем даже при сегодняшних сложных условиях. Предпочтения должны вызывать акции компаний, продолжающих показывать высокую рентабельность EBITDA (прибыльность продаж) и ROE (рентабельность собственного капитала) и обладающих положительными ожидаемыми темпами роста финансовых показателей в ближайшие годы. Кроме того в стороне не должны оставаться такие важные показатели, как качество управленческого аппарата компании, выплата дивидендов и показатель EPS (доход на акцию), ликвидность акций.

Среди лидеров рынка сегодня можно выделить такие компании, как:

– «Сбербанк» (ROE = 15,4%). «Сбербанк» остается прибыльным и показывает стабильное положение;

– «Мегафон» (EBITDA = 42%). У компании отсутствуют специфические риски по зарубежным активам, но внутри страны возможен отток клиентов из-за появления конкурента «Теле2»;

– «Яндекс» (EBITDA = 37%). Сегмент интернет-рекламы - это наиболее быстрорастущий раздел медиа-рынка, который позволяет компании расширять свои возможности и укреплять позиции на рынке;

– «Аэрофлот» (EBITDA = 9,2%). В отрасли операционные показатели находятся на низком уровне, хотя сама компания постепенно увеличивает свою долю на рынке, а вместе с ней наращивает выручку;

Есть и другие компании, которые показывают достаточно хорошие результаты. Следует обратить внимание на акции сотовых операторов, рост которых наблюдается на рынке, к тому же компании предлагают неплохую дивидендную доходность – от 8 до 10%.

Сегодня в лидерах роста оказались производители удобрений (ФосАгро, Акрон), которые выигрывают от слабости национальной валюты: индекс химического производства вырос с начала 2015 года на 34% и продолжает расти, что можно заметить по рисунку 1.

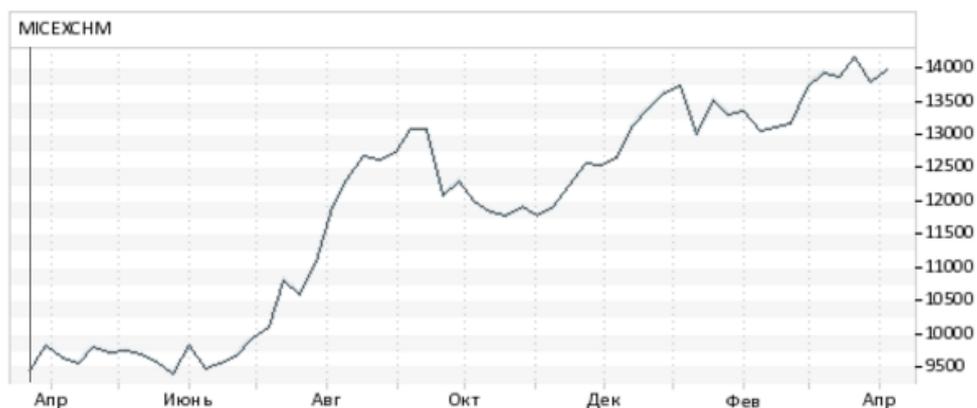


Рисунок 1 - Индекс химии и нефтехимии Московской Биржи

Индекс химии и нефтехимии увеличился с 9441,4 до 13972,5 пунктов. В данной отрасли появляются молодые и перспективные компании, рост которых возможен в будущем, среди них можно выделить ООО «НИКОХИМ», а так же предприятия, которые закрепились на рынке и продолжают расти: «Татнефть», «Еврохим», «Амтел».

Индекс электроэнергетики к апрелю 2016 года вырос на 30,9%, из чего можно заметить, что отрасль энергетики так же активно растёт в посткризисный период, более наглядно это можно оценить по рисунку 2.

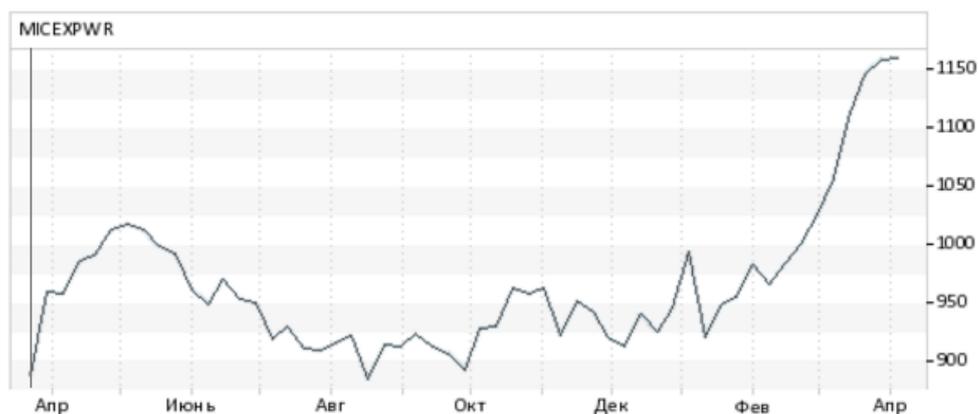


Рисунок 2 - Индекс электроэнергетики Московской Биржи

Индекс нефтегазовой отрасли показывает умеренный рост: за год индекс прибавил 19,2%. К нефтегазовой отрасли следует относиться с осторожностью, особенно из-за текущего нестабильного состояния экономики, но вследствие повышения цен на нефть в числе лидеров роста могут оказаться акции основных нефтяных компаний – «Роснефть» и «ЛУКОЙЛ».

Слабее выглядит отрасль металлургии, где цены на промышленные металлы снижались быстрее, чем ослабевал рубль, что и отразилось на финансовых результатах компаний: индекс металлов и добычи снизился за год на 6%, но уже к апрелю 2016 года компании отрасли показывают высокие рейтинги. Так курс акций ОАО «СеверСталь» за год вырос на 21,6%, а акции ОАО НЛМК выросли на 25%. Следует отметить, что лидирующие предприятия отрасли продолжают активно расти, но так же присутствуют лидеры снижения: ПАО «АЛРОСА», ОАО «Мечел» и др.

В рейтинге дивидендной доходности за последний месяц лидирующие позиции занимает группа Компаний Роллман с доходностью 15,47%, СеверСталь, чья доходность находится несколько ниже и составляет 14,28% и Мордовская ЭСК с доходностью 13,84%.

В условиях современного рынка сложно выбрать отрасль и предприятие, в которую стоило бы инвестировать с уверенностью, поэтому, после того, как инвестор определится с объектом своих инвестиций, ему предстоит тщательно следить за ситуацией в экономике для того, чтобы определить дальнейшее движение рынка, после чего пересмотреть и, возможно, переформировать свой портфель.

Таким образом, подводя итоги исследования, можно сказать, что на сегодняшний день российские инвесторы отдают предпочтение краткосрочным быстрокупаемым проектам.

#### Список использованной литературы

1. Московская биржа. Отраслевые индексы: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.micex.ru/marketdata/indices/shares/sectorial>

2. Гарасюта З. Прогноз 2016 – рынок акций РФ готовится встретить новый год с защитными бумагами: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ru.investing.com/news/>

3. Стратегия по рынку акций на 2016 год: на пути к вершине: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts/strategiya-po-rynku-akciiy-na-2016-god-na-puti-k-vershine-20151224-15490/>

4. Информационный ресурс Investfunds: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://investfunds.ru>