ПРОБЛЕМЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Фатеева Е.Ю. – студентка гр. ФК-82
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Страховая деятельность является не только важнейшим экономическим институтом в различных его формациях, но и является базисом для удовлетворения фундаментальной потребности человека – потребности в безопасности. Безопасность подразумевает собой прежде всего здоровье, в данном контексте два этих понятия можно рассматривать как синонимы. Невозможно иметь хорошее состояние здоровья, если оно будет подвергаться опасности, как с физической стороны, так и с психической. В связи с этим страховая система здравоохранения Российской Федерации гарантирует доступ всех граждан к медицинскому обслуживанию.

Однако единственно возможной системой предоставления медицинских услуг на качественном уровне остается система добровольного медицинского страхования (ДМС). Это обусловлено рядом причин, которые в условиях ухудшения финансирования здравоохранения привели к обострению проблем, связанных с получением квалифицированной медицинской помощи: ограниченность базовой программы обязательного медицинского страхования, отсутствие мотивации у медицинских работников, недоступность современной клинической и лабораторной базы.

Таким образом, новизна данной работы заключается в том, что в российской практике в настоящее время не создана эффективная система здравоохранения. Для решения данной проблемы следует уделить повышенное внимание вопросам, касающимся рентабельности медицинского обслуживания.

Согласно статистическим данным, по итогам 2011 г. общий объем рынка медицинского страхования достиг 700 млрд. руб. Рынок ОМС с помощью государства вырос на 24,3% относительно уровня 2010 г., рынок ДМС подрос на 13,3%. Аналитики ожидают, что к 2014 г. объемы премий в ДМС достигнут 140 млрд. руб., а фонд ОМС превысит триллион рублей и составит 1188 млрд. руб. Отношение страховщиков и органов страхового надзора к рынку ДМС противоречиво. С одной стороны, впечатляет его размер (около 15% страхового рынка без учета ОМС) и устойчивый рост спроса, с другой – ставится под вопрос прибыльность данного вида страхования.

Следовательно, актуальность данной работы заключается в том, что ключевая проблема российского рынка ДМС - крайне высокая комбинированная убыточность: у большинства страховщиков она значительно превышает 100%, являясь одной из ключевых причин роста их средней комбинированной убыточности.

В качестве причин низкой рентабельности можно выделить ряд проблем.

Ключевым недостатком является нестраховой характер основного объема рисков: страховым случаем признается обращение за медицинской помощью. Дело в том, что вероятность обращений за медицинской помощью больше зависит не от состояния здоровья застрахованного, а от его поведенческих реакций. В свою очередь лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ), которые заинтересованы в оплате счета за обращение, всегда найдут для застрахованного "подходящий" диагноз, подтверждающий факт "нарушения здоровья". Иначе говоря, если врач утверждает, что на момент осмотра у пациента были определенные симптомы, то доказать обратное практически невозможно. Налицо противоречие между сложившейся практикой рынка ДМС и его нормативно-правовым регулированием.

Второй причиной низкой рентабельности ДМС в России является примитивность предложения страховщиков, практически не менявшегося с середины 90-х гг., его катастрофическое отставание от реалий рынка.

Клиентам становится все более очевидной невыгодность существующего "традиционного" российского формата ДМС, предусматривающего программы прикрепления - этот подход оправдан в отношении руководителей высшего звена, но в отношении сотрудников среднего и низшего уровня связан с целым рядом проблем:

1) Дублирование расходов работодателей на охрану здоровья персонала: покрытие "традиционного" ДМС практически дублирует медицинские гарантии государства по оказанию бесплатной медицинской помощи. Тем самым клиенты-работодатели платят дважды: вынуждены платить растущие обязательные страховые взносы на ОМС работников, одновременно приобретая для них те же самые услуги в форме ДМС;

2) Низкая эффективность ДМС с точки зрения оздоровления персонала:

- предусматривают оплату процесса диагностики и лечения болезней, независимо от его результата: умер больной или выжил, стало ли ему лучше от оказанной помощи - счет все равно будет выставлен и оплачен;
- бессистемный характер медицинской помощи: основная часть расходов связана с оплатой хаотичных обращений застрахованных за помощью по факту (истинных или вымышленных) нарушений здоровья, а не плановым оздоровлением застрахованных, ранним выявлением и своевременным лечением болезней;
- в свою очередь застрахованные лица с плохим здоровьем часто не получают нужной помощи, становясь жертвами "медицинского конвейера", т.е. последовательного навязывания врачами малонужных услуг;

3) Поощрение трудовых потерь и равнодушного отношения работников к своему здоровью;

4) Крайне низкая эффективность "традиционного" ДМС как инструмента мотивации и лояльности персонала:

- работники с хорошим здоровьем пользуются ДМС редко ("лучше бы добавили зарплату");
- дублирование ДМС программы государственных гарантий бесплатной медицинской помощи снижает его ценность в глазах работников всех категорий;
- коммерческому страхованию придается форма социального страхования, на всех застрахованных устанавливается одна страховая сумма, что поощряет иждивенческие настроения среди персонала.

В этих условиях можно рассчитывать на адекватную долгосрочную рентабельность ДМС и достаточную удовлетворенность клиента только в условиях его кэптивных взаимоотношений со страховщиком.

Поэтому представляется, что для развития рынка необходима серьезная модернизация страховщиками своего предложения по ДМС с активным участием регулятора рынка, что позволит увеличить рентабельность ДМС за счет создания этой услугой большей добавленной стоимости для клиентов.

Первое направление - сделать ДМС страховым, т.е. формировать портфель этих рисков за счет страховых случаев, которые действительно имеют вероятностный (случайный) характер.

Второй путь - сохранение "нестрахового" характера ДМС, направленное не на активное потребление, а на сбережение доступных им ресурсов ДМС. Самое простое решение - внедрение новых подходов во взаимоотношениях страхователя (работодателя) и застрахованных (работников) в случаях солидарной оплаты ими программы ДМС.

Таким образом, у российских страховщиков есть большое число перспективных, основанных на мировом опыте подходов к серьезной модернизации своего предложения ДМС с целью повысить его рентабельность за счет создания большей добавленной стоимости для любого типа клиентов-работодателей, в зависимости от их приоритетов.

Если рассматривать текущее обсуждение реформирования системы медицинского страхования, то данный вопрос затрагивался в марте текущего года участниками московского круглого стола «Медицинское страхование: синергия ДМС и ОМС». На данном заседании обсуждался вопрос, затрагивающий проблему гармоничного развития российского рынка медицинских услуг. Для решения данной задачи было выдвинуто предложение по разработке совместных продуктов по ОМС и ДМС. В ходе обсуждения возможной интеграции выяснилось, что для воплощения этой идеи в жизнь потребуются

дополнительные исследования рынка и законодательные изменения. По итогам заседания были сделаны выводы, что система здравоохранения в России функционирует пятнами: в столицах — почти на европейском уровне, в сельской местности зачастую не функционирует вообще. Для решения этой проблемы требуется постройка дорог, оплата постоянных тренингов специалистов, в том числе за рубежом, реальное повышение зарплат в медицинской сфере, повышение уровня медицинского образования. Предполагаемое слияние систем ДМС и ОМС, если посмотреть на проблему под этим углом, не относится к категории срочных задач, и поэтому данный вопрос остается открытым.

Литература:

1. Закон РФ от 28 июня 1991 г. N 1499-I "О медицинском страховании граждан в Российской Федерации";

2. Медицинское страхование граждан: новшества, возможности выбора/ разраб. темы, коммент. и разъяснения налогового эксперта Т.А. Масловой. – М: Б-чка «Рос.газ.», 2011 – 144 С.;

3. Ольховский, А.Б. Здравоохранение России: двадцать лет реформ, которых не было/ А. Ольховский, С. Тихонов. – СПб: Нестор-История, 2010. – 288С.;

4. Сайт медицинского страхования, биржи [Электронный ресурс] //.- Режим доступа: http://dms-exchange.ru/;

5. Информационный портал страхования [Электронный ресурс] //.- Режим доступа: http://nicestrahovanie.ru/

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ

Шатохина Е. Д. – студент гр. ФК-82

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

Насколько существенным для успешного развития страхового рынка и бизнеса каждого страховщика является правовая грамотность?

Знание действующих норм страхового права необходимо для любой страховой компании.

Не менее важным является хорошее представление об уровне текущей правовой грамотности страхователей.

Грамотный клиент – это желанный клиент не только для страховой компании, но и, пожалуй, для всего российского страхового рынка.

В современных развитых странах страхование играет ключевую роль в обеспечении социальной и экономической защиты людей.

Развитые страны воспринимают страхование в первую очередь как финансовый инструмент решения многих социальных проблем, однако граждане РФ, как правило, пока не осознают потенциальных возможностей и выгод этой сферы. На сегодняшний день в России хоть и наблюдается расширение области страхования, однако, в реальности дела остаются на плачевном уровне. Причиной тому служат две взаимосвязанные проблемы.

С одной стороны, это крайне низкая осведомленность граждан со средним и низким уровнем достатка о страховании как социально-экономическом инструменте защиты интересов (здоровья, имущества, ответственности).

С другой стороны, на сегодняшний день страховые компании не могут предложить своим клиентам широкий выбор страховых продуктов, которые на самом деле могли бы привлечь потенциальных клиентов.

Получается замкнутый круг, в котором оба участника рынка не знают друг друга и без третей стороны не могут найти подход друг к другу. Этой третьей стороной должен выступать целый спектр посредников: образовательные учреждения, банки, государственные структуры, предприятия, проводящие образовательные встречи с заинтересованными сотрудниками, СМИ и пр.

Ключевую роль в процессе «притирания» друг к другу страхователя и страховщика могут сыграть ВУЗы, которые, с одной стороны, имеют все возможности для проведения исследовательско-просветительской работы с населением (общественные приемные, поддержание тематического портала или форума/блога, горячая линия и пр.), а с другой, могут задействовать свои ресурсы для подготовки специалистов высокого уровня, которые уже на стадии обучения проходят практику в страховых компаниях, применяя полученные теоретические знания в непосредственной работе, а именно: исследовании спроса и разработке востребованных страховых продуктов, проведении актуарных расчетов и последующий выход на рынок.

Достаточно серьезной проблемой является повышение качества образования специалистов для страховой отрасли. Повышение значимости страхования свидетельствует о необходимости введения курса по страхованию в высших учебных заведениях, сохранения специализации в финансово-экономических ВУЗах.

Кроме того, нецелесообразно сокращать число бюджетных мест в ВУЗах, готовящих специалистов для финансовых рынков.

Что касается государственной политики в области страхования, одной из задач является активизация участия населения в страховании, повышение эффективности взаимодействия населения, страховщиков и страховых посредников, формирование ответственного и грамотного отношения населения к собственным финансовым средствам, повышение уровня защиты прав потребителей страховых услуг и качества финансового образования.

Стоит отметить, что в Алтайском крае объединением представителей банковского, страхового и фондового рынков (рабочая группа в составе: Сергеева Н.В., начальник отдела страховых и товарных рынков ГУ экономики и инвестиций; Тишин Д.В., начальник отдела по обеспечению деятельности РО ФСФР России в СФО на территории Алтайского края; Слободчиков А.В, исполнительный директор НП «Алтайский банковский союз»; Тюнин Д.А., директор филиала СК «Росгосстрах»), проводится анализ проблем финансового рынка Алтайского края и разрабатывается Программа повышения финансовой грамотности в Алтайском крае.

Одним из методов реализации Программы является проведение межрегиональной студенческой конференции и олимпиады по дисциплине «Страхование». Цель проведения олимпиады - популяризация страхования среди студентов экономических специальностей. Ответственные за проведение: вузы города, НП «АСС» совместно с Главным управлением экономики и инвестиций.

Программа так же предусматривает Подготовку образовательных материалов по страхованию для общеобразовательных учреждений с целью выявления возможностей включения вопросов страхования в содержание учебного процесса школ, имеющих экономический уклон.

Основные причины существующей сегодня низкой общей грамотности российских страхователей можно сформулировать следующим образом:

- население не имеет заинтересованности в отслеживании изменений в законодательстве, невысокий общий уровень правовой грамотности;
- отсутствует грамотная страховая информационная политика со стороны властей, которая охватывала бы все население;
- низкое качество и актуальность информации в открытых источниках;
- качество информации от страховщиков (в силу непрофессионализма персонала или сознательной неформальной политики компании страхователь получает недостоверную или неполную правовую информацию);
- снижающийся общий уровень грамотности населения России.

Таким образом, в целях реализации мер по повышению финансовой грамотности необходимо обеспечивать:

- регулярное информирование широкой общественности и населения о рынке страховых услуг и страховых продуктах, правах потребителей страховых услуг и их защите;

- взаимодействие с организациями, осуществляющими функции по защите прав потребителей;
- создание продуманной и целостной системы подготовки кадров в сфере страхования, повышения их квалификации и переподготовки;
- регулярное проведение тематических конференций, семинаров, направленных на повышение профессионального уровня участников страхового рынка;
- информирование населения о случаях незаконной либо неправомерной деятельности на страховом рынке субъектов страхового дела;
- популяризацию страхования в электронных и печатных средствах массовой информации.

Литература

1. Структура Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс]: http://rudocs.exdat.com/docs/index-201313.html
2. Проект Программы повышения финансовой грамотности населения Алтайского края [Электронный ресурс]: http://www.altbanks.ru/files/proekt/fin%20gram.doc
3. С.В. Лапшин, Правовая грамотность страхователей [Электронный ресурс]: http://www.ins-education.ru/index.php/2011-01-26-11-45-23/6-2008/149-2011-07-06-22-04-25
4. Пенюгалова Л., «Прятки» в страховании [Электронный ресурс]: http://finlearn.ru/component/option,com_fireboard/Itemid,153/func,view/id,72/catid,14/

СОТРУДНИЧЕСТВО БАНКОВСКОГО И СТРАХОВОГО БИЗНЕСА: ПРОЦЕСС «СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ» (M&A) И ПОСТРОЕНИЕ «ФИНАНСОВЫХ СУПЕРМАРКЕТОВ»

Чефранов А.П. – студент гр. ФК-81, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова (г. Барнаул)

На сегодняшний день актуален вопрос относительно того, насколько далеко может зайти сотрудничество банковского и страхового бизнеса? Но для начала, чтобы ответить на поставленный вопрос, нам необходимо определить, что выступает в качестве общего интереса для сотрудничества двух разнонаправленных сфер деятельности.

Банки и страховые компании действуют сегодня по принципу взаимовыгод, что позволяет и одним, и другим, развивать свой бизнес в рамках выбранной стратегии.

Однако сотрудничество банкиров и страховщиков – понятие относительное. В том «сотрудничестве» есть свои специфические стороны, поскольку никогда банкир не будет основываться на принципы страховщика, как и последний - на принципы банкира. Об этом пойдет речь в моей работе.

Более детально мы рассмотрим темы построения «финансовых супермаркетов» и организации «слияний и поглощений» как виды сотрудничества между банковским и страховым секторами экономики.

Страховая компания представляет собой организацию, суть деятельности которой заключается в том, чтобы взять на себя риски клиента за определенную плату [1]. Соответственно объектами торговли на страховом рынке являются риски, на которых компании соответствующего профиля зарабатывают деньги.

Что качается банков, то они представляют собой финансовые институты, которые торгуют деньгами, и принимают на себя повышенные риски, требующие адекватной оценки. Отсюда и появляется сопутствующий продукт основной банковской деятельности (byproduct) – риски[4].

Таким образом, принципиальным отличием и одновременно взаимосвязывающим элементом деятельности банка и страховой компании является объект торговли: для первых – это деньги, для вторых – риски.

Как и любая договоренность между двумя финансовыми институтами, сотрудничество между банком и страховой компанией имеет свои преимущества и недостатки с каждой стороны.

На сегодняшний момент самым динамичным сегментом (по экспертным оценкам - прирост до 50–60 % в год) является страхование залогов потребительского кредитования. Если же потребительский кредит является беззалоговым, то под объекты страхования попадает страхование жизни и здоровья, страхование трудоспособности и страхование от потери места работы (трудоустройства).

Почему же страхование ссудных операций как отдельного направления является перспективным и динамически развивающимся сегментом страхового рынка? Дело в том, что в активах банковского сектора, на долю ссудной и приравненной к ней задолженности приходится порядка 74% всех активов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что у банков достаточно большие кредитные портфели, размер и качество которых они смогли сохранить в период кризисной экономической обстановки внутри страны и за её пределами, и который они сумели приумножить в период посткризисной адаптации. Кредитный портфель – это «портфель рисков». И как прочие другие риски, его необходимо страховать, чтобы обезопасить свой бизнес от неблагоприятных факторов.

Во-первых, это потому, что для страховщика сотрудничество с банком - это устойчивый канал притока клиентов с уже сформированным платежеспособным спросом.

Во-вторых, страховщика привлекают долгосрочные договоры и то, что клиенты банка – организации различного масштаба деятельности, получающие кредит, как правило, финансово устойчивые успешные предприятия, а это дополнительный позитивный фактор для страховщика - снижение собственных рисков. В итоге связка «банк – страховщик» обеспечивает последнему привлечение без значительных капитальных вложений в развитие агентской инфраструктуры и рекламу.

Делая вывод всему вышеуказанному по залоговому страхованию, хочется особо отметить, что в первую очередь в страховании залогового имущества заинтересованы банки, так как полис позволяет перераспределить их риски, часть которых передается страховщику. Считаю, что в связке «банк – страховщик», банк является несомненным доминирующим партнером. Он, как правило, диктует свои условия страховщикам, так как экономические выгоды для страховщиков от привлечения нового бизнеса выше, чем дивиденды банков от размещения «страховых» депозитов и выплат комиссионных по заключенным договорам страхования.

Изучение процесса M&A на современном этапе развития отечественного страхового рынка я хотел бы начать с информации, касающейся изменений в страховом законодательстве. Известно, что Совет Федерации РФ одобрил закон об увеличении базового уставного капитала страховщиков в 4 раза до 120 млн. рублей с 1 января 2012 года[9].Федеральная служба страхового надзора (ФССН) провела анализ на соответствие компаний новым требованиям по величине уставного капитала и пришла к следующим заключениям: по состоянию на 1 августа 2011 года требованиям не соответствовали около 75% страховых организаций. Совокупный дефицит уставного капитала составлял 54,3 млрд. рублей. Таким образом, не готовы перейти на новые стандарты обеспечения своей деятельности три из четырех действующих на данный момент страховые компании. Значит, в случае невыполнения условия по соблюдению размеров уставного капитала выше обозначенным страховым организациям придется уйти с рынка или принять решение о слиянии с коллегами, в том числе из банковского сектора. Отсюда и берет свое начало современный этап осуществления процесса M&A - процесса «слияний и поглощений».

Однако возникает вопрос, насколько цивилизованными будут решения страховщиков вследствие недостатка капитала? Ведь не все организации будут готовы к слиянию, и не все них будут привлекательны с точки зрения финансовой составляющей, чтобы быть объектом поглощения более крупных компаний и корпораций. Больше всего негативный эффект от нововведений будут ощущать региональные страховые организации, обслуживающие одно или несколько крупных предприятий региона. Для остальных же, есть возможность посту-

пить несколькими способами: во-первых, это уход с рынка страховых услуг, а, во-вторых, вступление в процесс M&A.

Ярким примером последнего варианта является покупка «Сбербанком РФ» страховой компании «Альянс Лайф» (AllianzLife), входящей в состав САК «Альянс». У страховой компании совсем немного клиентов и она не входит в первую сотню страховщиков России. Однако интерес Сбербанка заключается в следующем: на базе «Альянс Лайф» планируется развить накопительное страхование жизни. Таким образом, вступив в процесс «слияний и поглощений» страховая компания смогла сохранить не только возможность осуществления своей непосредственной деятельности, но и смогла преувеличить свою капитализацию, так как акции компании, после решения Сбербанка о поглощении, выросли в среднем на 25-40% за последний квартал.

На российском финансовом рынке также состоялось и первое в истории страны слияние двух ведущих страховых компаний. Страховое общество «РЕСО-Гарантия» и Страховой Дом «ВСК» решили создать объединенную «Страховую Группу РЕСО-ВСК».В результате слияния выросла капитализация самого Страхового Дома «ВСК». Целью объединенной страховой группы является завоевание лидерства на российском страховом рынке, для чего у двух компаний, вступивших в этот альянс, есть все необходимые предпосылки [3].

Еще одним «локомотивом» к продвижению процесса M&A является скорейшая ратификация договора о вступлении России в ВТО (Всемирную торговую организацию). По всей вероятности, после открытия «торговых» границ между Россией и странами-участницами ВТО, малые и средние страховые организации смогут выступить только в качестве базы (основы, платформы) для развития зарубежных страховых корпораций, таких, к примеру, как LloydCorporationInsurance.

Также одним из возможных путей развития сотрудничества банковского и страхового бизнеса является построение «финансовых супермаркетов». Эта тенденция относительной интеграции финансовых услуг, когда одна финансовая услуга может включать продукты, как банковского учреждения, так и пенсионного фонда, страховой, лизинговой или факторинговой компании.

Таким образом, на сегодняшний день, имеются несколько вариантов дальнейшего развития сотрудничества банков и страховых компаний: либо это агентское сотрудничество, либо партнерские отношения будут строиться исходя из возможных слияний и поглощений, либо заключения соглашений на организацию совместных «финансовых супермаркетов».

Литература:

1. Баршев, В. Авария за свой счет / В. Баршев // Российская газета. – 2011. - №5615
2. Газин, Г. Наука поглощений / Г. Газин, Д.Манаков // Вестник McKinsey. – 2003. - №2

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ – ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОЙ САМОЗАЩИТЫ КОМПАНИИ ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ СОТРУДНИКОВ

Ларионова А.К. - студент гр. ФК-81
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

На сегодняшний день в мире существует огромное количество организаций, фирм, предприятий и каждой из них необходима процедура контроль, для достижения положительного результата своей деятельности. Какой же контроль следует выбрать?

Можно встретить разную классификацию контроля в зависимости от формы сравнения:

По времени осуществления:

- предварительный;
- текущий;
- заключительный.

По цели контроля:

- стратегический;
- оперативный.

По предмету контроля:

- финансовый;
- кадровый;
- материально-ресурсный;
- маркетинговый и др.

По масштабам контроля:

- полный;
- выборочный.

При выборе контроля необходимо объективно оценивать поставленные перед ним цели и имеющиеся средства по его осуществлению. Одной из форм ведения контроля в организации можно выделить внутренний аудит.

По данным исследователей сегодня насчитывается около 1 млн. специалистов в области внутреннего аудита. Какие же цели преследует данная деятельность в организациях и для чего она?

Внутренний аудит – это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на увеличение рыночной стоимости организации, совершенствование хозяйственной деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности управления рисками, контроля и системы корпоративного управления.

Как правило, к функциям внутреннего аудита относятся:

1. проверка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, их мониторинг и разработка рекомендаций по улучшению этих систем;

2. проверка бухгалтерской и оперативной информации, включая экспертизу средств и способов, используемых для идентификации, оценки, классификации такой информации и составления на ее основе отчетности, а также специальное изучение отдельных статей отчетности, включая детальные проверки операций, остатков по бухгалтерским счетам;

3. проверка соблюдения законов и других нормативных актов, а также требований учетной политики, инструкций, решений и указаний руководства и (или) собственников;

4. проверка деятельности различных звеньев управления;

5. оценка эффективности механизма внутреннего контроля, изучение и оценка контрольных проверок в филиалах, структурных подразделениях экономического субъекта;

6. проверка наличия, состояния и обеспечения сохранности имущества экономического субъекта;

7. работа над специальными проектами и контроль за отдельными элементами структуры внутреннего контроля;

8. оценка используемого экономическим субъектом программного обеспечения;

9. специальные расследования отдельных случаев, например подозрений в злоупотреблениях

10. разработка и представление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления.

Объем деятельности по внутреннему аудиту охватывает все системы, функции, внутренние процедуры в организации.

Положительными и, наверное, самыми главными моментами необходимости введения в делопроизводство организации внутреннего контроля, является:

1) необходимость защитить деньги компании от собственных сотрудников, свести к минимуму риск мошенничества, а также ошибочного или намеренного искажения отчетности.

За счет: необходимо разобраться, кто и за что отвечает на предприятии, определить тех специалистов, чьи действия никем не контролируются и не проверяются, перераспределить полномочия.

2) защита компании от злоупотреблений собственных менеджеров по продажам, снижение рисков ключевых бизнес-процессов и повышение их эффективности.

За счет: создание и внедрение контрольных процедур, регламентация принципов всей системы внутреннего контроля, перераспределение полномочий между руководителями компании разного уровня.

3) необходимость поднять рейтинг организации в глазах партнеров и заинтересованных лицах

4) предотвращение и снижение риска до приемлемых пределов.

Несмотря на всю кажущуюся простоту подхода к организации службы внутреннего аудита, внедрение его в практику оказывается несколько затруднительным. К трудностям, с которыми сталкиваются участники и как частного, так и государственного секторов экономики при формировании системы внутреннего аудита , можно отнести следующие:

Во-первых, недостаточная регламентация деятельности

Во-вторых, не нацеленность систем планирования, а подчас и управления на результат

В-третьих, отсутствие стройной системы внутреннего контроля, подмена понятия «внутренний контроль» – ревизией, контроллингом и т.д.;

В-четвертых, ориентированность участников на последующий контроль и недостаточность , в свою очередь , предварительного и текущего контроля

Однако каковы бы ни были трудности, их рано или поздно придется преодолевать, так как внутренний аудит действительно является наиболее действенным инструментом выявления возможностей повышения эффективности деятельности, так как формируется субъектом самостоятельно, внутри организации и позволяет получить информацию, необходимую для достижения целей и решения задач, стоящих перед ней , наиболее эффективным способом.

Литература:

1. Лебедева, Е.М. Аудит [Текст] / Е.М. Лебедева. – М. : Академия, 2009.

2. Сотникова, Л.В. Оценка состояния внутреннего аудита [Текст] / Л.В. Сотникова. – М. : Юнити-Дана, 2005.

3. Мерзликина, Е.М. Аудит [Текст] / Е.М. Мерзликина, Ю.П. Никольская. – М. : Инфра-М, 2008.

ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНВЕСТОРОВ И ИННОВАТОРОВ

Святкина А.С. – студентка гр. ФК-81, Ярышева Т.Н. – старший преподаватель кафедры «Экономика, финансы и кредит»

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

Инновационное обновление экономики в современном мире стало важнейшим конкурентным преимуществом. В России на государственном уровне признана уязвимость экономической системы, основанной на преимущественном получении доходов в сырьевой отрасли и через торговлю. Венчурное инвестирование - это одна из форм финансирования инновационной деятельности.

Изобретение – еще не есть инновация. Инновация имеет дело не с самим изобретением, а с процессом его коммерциализации. В России фундаментальные и прикладные исследования зачастую финансируются из бюджетных источников. Потребность в венчурных капиталах возникает на ранних стадиях развития инновационного предприятия, когда завершается создание прототипа и опытных образцов, а переход к рыночному продукту только планируется, и фирмы не могут получить достаточную финансовую поддержку как из бюджета, а банковские кредиты еще не доступны. В рамках рассматриваемой мной проблемы венчурное финансирование рассматривается как механизм превращения результатов научных исследований и разработок в коммерчески успешный продукт, то есть та сфера деятельности, где венчурный капитал и результаты научных исследований пересекаются. Нужно отметить, что в России венчурное финансирование именно кардинально новых наукоемких проектов развито слабо.

По объему рынок венчурного инвестирования России в 2011 г. составил 2 млрд. долл., в то время как рынок США оценивался в 30 млрд. долл., Европы – также примерно 30 млрд. долл. [7]. По некоторым оценкам доля высокотехнологичных проектов, являющихся объектами инвестирования, составляет всего около 5% (за рубежом – порядка 30%) [6]. Лидирующими отраслями в российской экономике, где нашел свое приложение венчурный капитал, стали информационные технологии, телекоммуникации, финансовые услуги (рисунок 1). Кроме того, фонды, сформированные с участием Российской венчурной компании, демонстрируют повышенный интерес к проектам в областях рационального природопользования, промышленных инноваций, новых материалов.

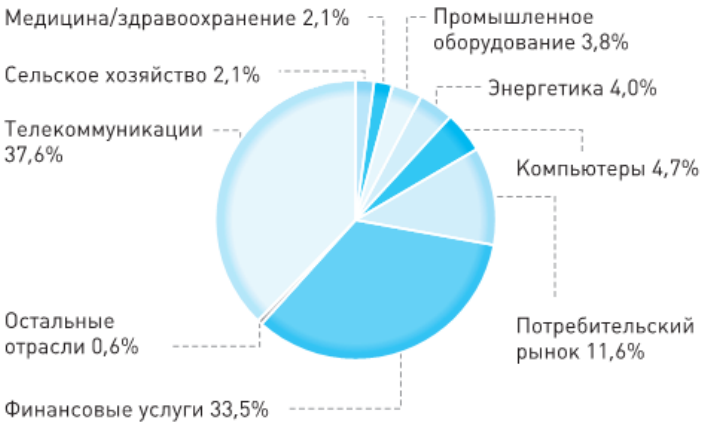

Рисунок 1 – Распределение венчурных инвестиций в России по отраслям в 2010 г., %

Источник: Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2010. Аналитический сборник РАВИ

Вложение венчурного капитала в высокотехнологичные компании обусловлено желанием инвестора получить более высокие доходы по сравнению с инвестициями в другие проекты. Венчурное финансирование является долгосрочным (3-7 лет) высокорискованным (необеспеченным) вложением средств институциональных и частных инвесторов в капитал новых малых компаний, являющихся перспективными для инвестора в плане быстрого увеличения размеров фирмы, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств [1]. Спецификой венчурного бизнеса является неразрывная связь с человеческим фактором (интеллектуальный ресурс), особая роль малых и средних фирм, которые многократно могут нарастить обороты, используя достижения научно-технического прогресса, а также ориентация инвестора не на получение текущего дохода (так как каждый реинвестированный рубль венчурная фирма получит отдачу в несколько рублей в перспективе), а на рост капитализации фирмы и дальнейшую продажу своей части бизнеса. Венчурные инвесторы помимо денежных средств предоставляют новым фирмам следующие ценные услуги: финансовые консультации, консультации по вопросам корпоративной и маркетинговой стратегии, новые идеи относительно развития фирмы, контакты и информация о рынке, подбор управленческого персонала для фирмы.

Можно выделить преимущества венчурных компаний перед другими системами коммерциализации новых технологий [5]: венчурные компании позволяют предпринимателям и инженерам проявлять инициативу при решении поставленных задач; венчурные компании находятся в постоянном поиске новых эффективных решений проблем общества; преимущество венчурных компаний перед большими корпорациями в их мобильности и независимости в работе, позволяющие им находить нестандартные решения реальных проблем; конкуренция между венчурными компаниями постоянно мотивирует их на поиск наиболее эффективных решений.

Венчурный капитал предоставляется «порциями» в зависимости от этапа жизненного цикла фирмы: этап посева (зародышевый этап, seed); начальный этап (стартап, start-up); пер-

вая (early) и вторая (early expansion) ранние стадии расширения; этап роста (expansion); поздний этап (публичный) [2]. Этот процесс примерно одинаков во всём мире. Особенность его протекания в России – отсутствие культуры взаимодействия между командой инноватора и инвесторами [3].

Сегодня рынок венчурного финансирования находится на этапе своего становления, пока не отработаны инструменты, связи, команды; существует проблема состыковки спроса и предложения. В России существует значительное количество венчурных фондов (около 80 действующих), в том числе региональные венчурные фонды и Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании [4]. За последние годы появились такие участники венчурного рынка как Сообщество бизнес-ангелов России (СБАР), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника), организуемая РАВИ Российская венчурная ярмарка, создается система технопарков по всей стране. Функции этих сообществ заключаются в том, чтобы свести изобретателя и инвестора, но они пока не полностью справляются со своими задачами. Сейчас можно наблюдать ситуацию, когда слышны встречные жалобы: разработчики говорят о нехватке квалифицированных инвесторов, а венчурные капиталисты – о дефиците новых конкурентоспособных идей и хороших команд.

Типичная фирма венчурного капитала получает множество запросов, 90 % которых довольно быстро отклоняется. Каковы же причины этого?

Выделяют несколько барьеров на пути коммерциализации изобретений. Прежде всего, это повсеместное отсутствие коммерческой составляющей в предлагаемых разработчиками проектах. Соискатели венчурного финансирования зачастую видят в венчурном инвесторе не партнера по бизнесу, а торгового агента, использующего свой административный ресурс для продажи их продукции, либо даже благотворителя. Прежде чем встречаться с венчурным инвестором, соискатель должен ответить на несколько вопросов: сколько денег необходимо вложить в проект; какой процент вновь создаваемой фирмы будет отдан инвестору; и главное – сколько венчурный инвестор заработает (в % и в рублях) [6]. Нужно не только

это 1% изобретения плюс 99% предприимчивости, идеи, ноу-хау, патенты, знания, опыт сами по себе никакой ценности для инвестора не представляют.

Также венчурного инвестора интересует то, кто будет заниматься проектом. Финансируются не столько проекты, сколько люди, способные их поднять и реализовать. Одной из проблем является ситуация, при которой цели бухгалтерского учета для предоставления его результатов в государственные органы (т. е. оптимизация налогообложения) и потенциальному инвестору различаются.

От разработчиков в свою очередь поступают встречные жалобы о том, что ученые вынуждены думать не столько над научной проработанностью проекта, сколько над планами его коммерческого продвижения. Данный подход к инновационному процессу является отсталым и свидетельствует о тяжелом переходе страны к инновационному, западному пути развития. Здесь появляется еще одна проблема. В России низкий уровень защиты прав интеллектуальной собственности. На практике это действительно большая проблема почти для всех инновационных компаний — и не только компаний. Трудности, например, возникают при реализации 217-ФЗ, принятого летом прошлого года [8]. Федеральный закон наделил бюджетные НИИ и вузы правом создавать малые инновационные предприятия для коммерциализации результатов своей интеллектуальной деятельности. Они теперь могут вносить в уставной капитал таких предприятий интеллектуальную собственность. Но выяснятся, что вносить особо нечего: правильно оформленной интеллектуальной собственности у вузов почти нет, потому что услуги по оформлению российских и международных патентов довольно дороги. Кроме того, разработчики склонны видеть в венчурном сотрудничестве опасность потери собственного бизнеса.

Другую одну проблему в рамках сотрудничества инноваторов с венчурными капиталистами в предпринимательской инновационной среде сегодня видят в отсутствии должного опыта у кадров и квалификации команды, реализующих коммерциализацию продуктов, спо-

собных провести инновационную компанию через весь цикл — от идеи до правильно оформленного проекта.

Тем не менее в России появляются реальные примеры успешной коммерциализации технологий благодаря венчурным капиталам: Mail.ru, Yandex, LiveJournal, Emmet (компания по производству электромагнитных технологий поиска углеводородов на шельфе при помощи донных станций), «БиоСистема» (производство комбикормов), ОКБ «Солис» (создание перспективных электронных устройств для различных применений), «Рематель» (оборудование для проводной, волоконно-оптической связи и локальных сетей), «Камов» (авиастроительное предприятие, производитель вертолётов) и другие.

Литература:

1 Валеев Э.Р. «Сущностная характеристика венчурного капитала» / Э.Р. Валеев // Вопросы экономики и права.-М., 2010.-№ 12.-с.128-132

2 Бекетов Н.В. Мировой опыт использования механизма венчурного финансирования инновационных процессов / Н.В. Бекетов // Финансы и кредит.-N9.-2008.-с.68-713

3 В России отсутствует культура взаимодействия между инноватором и инвестором http://www.iarex.ru/articles/5439.html

4 Венчурная Россия: фонды VC / Вестник инноваций и венчурного рынка // http://www.venture-news.ru/stati/3386-venchurnaya-rossiya-fondy-vc.html

5 Венчурные фонды ВТБ. Итоги частно-государственного партнерства в развитии венчурных инвестиций // http://inincis.jinr.ru/images/prez/Romashov.pdf

6 Рисковый инвестор / Школа бизнеса // http://www.abireg.ru/sb/print.php?news=287

7 Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2010. Аналитический сборник Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) //http://www.rvca.ru/upload/files/lib/rvca_yearbook_2011_russian_pe_and_vc_market_review_2010_rus.pdf

8 Денисов Д. Всхожесть идей / Информационное агентство Клерк.Ру // http://www.klerk.ru/boss/articles/183602

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ БАНКА КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ ЕГО КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ

Чирикина А.О. – студент гр. 8Мбм-01

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

Внедрение электронных платежей - это способ предоставления более качественных услуг, который повышает эффективность функционирования денежных расчетов и значительно упрощает управление безналичными расчетами.

Для государства он позволяет снизить объем налично-денежной массы, для хозяйствующих субъектов - повышает оперативное обслуживание клиентов, а также упрощает расчеты с населением.

Использование платежных карт позволяет снизить уровень «теневой экономики» и повысить поступление налогов в бюджет различных уровней. Внедрение электронных платежей в платежную систему государства позволяет увеличить: потребительский спрос населения, возможность кредитования, доходы бюджета, и следовательно, рост ВВП страны.

Однако в Российской Федерации все еще низок уровень использования платежных карт для оплаты товаров и услуг по сравнению с объемом операций по снятию наличных денежных средств, преобладают дебетовые карты. Большинство дебетовых карт выдается именно в рамках зарплатных проектов, именно с этим связана актуальность темы исследования.

Под зарплатным проектом для организации-клиента понимается организованная банком система расчетных взаимоотношений "банк - сотрудники организации - организация". Назначением такой системы является обслуживание расчетов организации и ее сотрудников по заработной плате и другим выплатам социального характера. Банк, обслуживая указанные расчеты, имеет целью получение доходов в виде:

- комиссионных за обслуживание счетов/операций сотрудников организации;

- комиссионных за обслуживание операций перечисления денежных средств организацией;

- доходов от конверсионных операций, поступающих на счета сотрудников средств в виде курсовой разницы;

- косвенных доходов, получаемых от размещения привлеченных на счета средств.

Возможно также получение банком доходов в виде комбинации всех или некоторых из перечисленных выше видов доходов.

В общем случае зарплатный проект может быть реализован как с использованием технологии банковских карт, так и без таковой - за счет использования счетов "до востребования". Зарплатные проекты рассматриваются только на основе карточной технологии, но применяемая методология в более простом варианте может быть использована и для "некарточных" технологий. При этом следует отметить, что далеко не всегда применение карточной технологии является оправданным. Лучше избегать проектов, в которых карточная технология навязана или притянута за уши, так как в этом случае образуется неустойчивая бизнес-система, в конечном итоге неэффективная.

В качестве потенциальных клиентов для зарплатных проектов могут рассматриваться любые предприятия любых форм собственности и любой географической расположенности (компактной, распределенной по населенному пункту или по регионам России и зарубежных стран). При этом наличие филиала банка в том или ином регионе необходимо, только если предприятие выдвигает требование создания элементов инфраструктуры, то есть пунктов выдачи наличных.

Одним из критериев эффективности зарплатного проекта может служить величина средних ежемесячных поступлений на картсчет. В качестве грубой оценочной величины можно считать, что зарплатные проекты с использованием карточной технологии эффективны начиная со значения 6000 рублей/картсчет/месяц.

Организация зарплатного проекта проходит в несколько этапов (встреч, раундов переговоров). Указанные ниже этапы перечислены в их идеальной логической последовательности, но в реальности они могут перемешиваться, в том числе по времени:

Этап 1. Выяснение ключевых данных, необходимых для оценки целесообразности проекта для банка и формирования коммерческого предложения (требования по инфраструктуре, фонд заработной платы, количество сотрудников, требования по типам выпускаемых карт, выяснения пожеланий клиента по качеству обслуживания, сведения по наличию коммуникаций)

Этап 2. Экономический анализ проекта

Этап 3. Техническая экспертиза и консультирование клиента

Для квалифицированного проведения рассматриваемого этапа желательно привлечение специалиста из картцентра банка. В любом случае при проведении экспертизы необходимо четко представлять технические требования обслуживающего процессингового центра по двум параметрам:

- поддерживаемые модели банкоматов;

- возможности работы с провайдерами связи, представленными в регионе.

Этап 4. Уторговывание финансовых условий и сроков, заключение соглашений

На этом этапе (после ознакомления клиента с письменно сформулированным и заранее переданным коммерческим предложением) стороны могут договориться о некоторых изменениях проекта, в том числе об изменении некоторых финансовых условий сотрудничества. Возможно, потребуется повторный экономический анализ договоренностей.

После достижения окончательной договоренности банком подписываются:

- договор о выпуске карт и обслуживании расчетов;

- договор об установке и обслуживании банкоматов (в случае, если указанная услуга предусмотрена договоренностью).

Картсчета для сотрудников открываются банком установленным порядком как для физических лиц.

Зарплатные проекты часто рассматриваются банками как инструмент привлечения клиентов на комплексное обслуживание, то есть позволяют вскрыть возможности интереса работников предприятия к "пакетному" комплексу услуг, поскольку являются зеркалом реального финансового положения граждан. На тех предприятиях, где уровень зарплаты весьма низкий, остатков средств на картах практически нет (исключение составляет лишь руководство предприятий), и соответственно нет возможности для комплексного обслуживания клиентов. Поэтому среди опрошенных предприятий возможность предоставления банками сотрудникам предприятий пакетного комплекса услуг возможно лишь на 5 % предприятий, в которых происходит начисление процентов по остаткам на зарплатной карте. Стоит отметить, что большинство из этих предприятий являются постоянными клиентами банка, то есть работают с ним более 3 лет, а предприятиям-новичкам видимо рассчитывать на данную услугу достаточно сложно.

Сравнение услуг, предоставляемых в рамках зарплатных проектов, со сроками работы с банков , выявило, что предприятияем-новичкам значительно чаще в (2,2 раза) чем постоянным клиентам (9 и 4 % соответственно) выдается овердрафт по карточным счетам сотрудников. Это, по-видимому, связано с тем, что данная услуга служит своеобразной "приманкой" для вовлечения предприятий малого и среднего бизнеса в зарплатные проекты банков. Остальные услуги в рамках зарплатных проектов в большей степени востребованы постоянными клиентами, чем "новичками".

Поскольку пользование зарплатными проектами не достаточно активное, пожелания к качеству их предоставления имеются только у 45 % из тех, кто реализует в своей компании зарплатный проект.

Основными претензиями, высказанными клиентами к реализации зарплатных проектов, были следующие:

- начислять проценты на остатки по карточным счетам сотрудников хотели бы 10 % от числа организаций, пользующихся данной услугой;
- ускорить зачисление средств на карты- 7 %;
- увеличить число банкоматов, принимающих карты без процентов;
- разрешить овердрафт по картам большему числу сотрудников

Затруднились ответить 24,4 % предприятий. Таким образом, банки полностью не используют свой потенциал в области зарплатных проектов, который при правильно организованной работе мог бы значительно увеличиться.

Среди тех, кому банк предоставляет в рамках зарплатных проектов овердрафт по карточным счетам, 40 % клиентов хотели бы ускорить зачисление средств на счет.

Как было показано выше, 10 % предприятий, реализуя зарплатные проекты, не получают от банков дополнительных услуг. В этой группе предприятий наиболее важной услугой, которую хотелось бы реализовывать в зарплатном проекте, для 30 % клиентов является начисление процентов на остатки по карточным счетам сотрудников. То есть, это и есть та группа клиентов, которая хочет не просто получать зарплату по карте, а пользоваться пакетным комплексом услуг и стать в перспективе полноправным участников зарплатного проекта банка с полным пакетом услуг.

Таким образом, для удержания остатков на карточных счетах клиентов сам действенным методом будет начисление процентов на остатки денежных средств по карте.

Из крупнейших российских банков карточные счета с начислением дохода или соответствующие тарифные планы имеют не меньше десятка банков, таких как Ситибанк, Альфабанк, "КИТ Финанс", "Союз", Бинбанк. Если остаток на карточном счете с начислением дохода ниже минимальной суммы, определенной банком, его доходность, как правило, будет на уровне доходности вклада до востребования, то есть около 0,1% годовых. Минимальная сумма, с которой начинают начисляться повышенные проценты (2-7,5% годовых в рублях, 1,5-3,75% в долларах, 2,4-3,5% в евро), значительно различается в зависимости от банка. Эти суммы колеблются от 10 тыс.руб до 200 тыс.руб.

Для клиента существует одно неудобство. Во всех банках заявили, что никаких предупреждений о снижении остатка на счетах не существует. Увлеченный потребитель может

быстро перейти в область, в которой по счету ему будут начисляться мизерные проценты. Но есть одно простое решение клиент может подключить услугу sms-информирования о расходных операциях по карте и следить за остатком на счете с помощью этих сообщений". Таким образом, чтобы не терять проценты, требуется следить за своим счетом.

ВЛИЯНИЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА РЫНОК ОТЕЧЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Мамаева М. – студент гр. МЭ-81, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Происходящий в настоящее время процесс глобализации мировой экономики, высокая динамика международной интеграции, рост роли внешнеторговых операций – объективные причины, обуславливающие стремление России к вступлению в ВТО.

Процесс по присоединению России к ВТО начался в июне 1993 года. Тема присоединения к данной международной организации получила широкое освещение в экономической литературе, стала предметом обсуждения в обществе, научные исследования по выявлению позитивных и негативных последствий интеграции были проведены многими отечественными и иностранными экономистами. В конце 2011 года после многолетних переговоров был подписан протокол о присоединении России к ВТО. Ожидается, что Россия станет полноправным членом ВТО не позднее середины лета 2012 года. В настоящее время приоритетным направлением является целенаправленная подготовка бизнеса и власти к работе в качестве полноправного члена организации и адаптации к условиям и принципам функционирования ВТО.

Тема интеграции России в ВТО и ее последствий для национального страхового рынка останется на ближайшую перспективу одной из наиболее актуальных. Иностранные страховщики, деятельность которых до сих пор придерживалась на российском рыке, после вступления России в ВТО получат возможность напрямую взаимодействовать с клиентами. Во многих странах открытие границ после вступления в ВТО поставило под угрозу существование местных игроков рынка – слишком сильную конкуренцию составляют крупнейшие международные страховые гиганты.

В соответствии с договоренностями через девять лет российская страховая отрасль будет открыта для филиалов иностранных страховщиков, а предельная квота иностранного участия в совокупном уставном капитале страхового рынка уже сейчас должна быть увеличена с нынешних 25 до 50%. Согласно предварительным требованиям Минэкономразвития, филиалы будут регулироваться ФСФР, будут подчиняться российскому законодательству, случаи нарушения закона или неисполнения обязательств перед российскими клиентами будут рассматривать российские суды. Чтобы открыть филиал, зарубежный страховщик должен иметь восьмилетний опыт в страховании жизни и пятилетний — в страховании остальных отраслей, не менее чем пятилетний опыт управления прямыми филиалами на зарубежных рынках, а также располагать совокупными активами в размере не менее $5 млрд. в конце года, предшествующего дате подачи заявления на открытие филиала в России. Такие требования сможет выполнить лишь около 150 мировых компаний, в основном страховщиков жизни.

Прежде всего, следует отметить, что российский страховой рынок играет относительно слабую роль в экономике страны. При доле в ВВП 8-10% для промышленно развитых стран страховой рынок в России едва достиг уровня в 3%. В то же время в странах Европы этот же показатель приближается к 5%. Именно при таком уровне развития страхового рынка, по мнению аналитиков, наиболее безболезненно открывать российский рынок для иностранных страховых компаний. При существующих темпах развития страховой отрасли уровень 5% от ВВП в лучшем случае будет достигнут только через 5-7 лет.

В настоящее время эксперты выделяют три возможных варианта развития страхового рынка России в рамках членства в ВТО: формирование сильного страхового рынка с участи-

ем национального капитала, постепенное вытеснение национальных игроков или переход отрасли под контроль иностранных структур.

Первый сценарий предполагает формирование сильного страхового рынка до прихода филиалов иностранных компаний и внешнюю экспансию национальных страховщиков (компаний с российскими собственниками). Так, после либерализации рынка доля иностранцев (филиалов и дочерних компаний) в совокупных взносах стабилизируется на уровне 50% (по итогам 2010 года значение составило 43%), а в десятке лидеров будут присутствовать пять-шесть национальных компаний. Этот сценарий представляется достаточно реалистичным, в силу того, что у страховщиков существует много времени для улучшения важнейших аспектов бизнеса: повышения качества сервиса, оптимизации бизнес-процессов, внедрения IT-систем, повышения рентабельности.

Второй вероятный сценарий – с российского страхового рынка будет происходить постепенное вытеснение национальных игроков, не сумевших повысить собственную конкурентоспособность. При этом рыночная доля иностранцев будет колебаться от 60% до 70%, а в десятке лидеров страхового рынка будут преобладать иностранные компании. ВТО даст дополнительный толчок к повышению консолидации рынка, однако конкуренцию с иностранными компаниями выдержат не все отечественные страховщики, поскольку зарубежные компании имеют существенный международный опыт разработки страховых продуктов, особенно по страхованию жизни. Это существенное конкурентное преимущество.

Третьим сценарием является переход страхового рынка под контроль иностранных структур. Однако данный сценарий маловероятен в силу того, что такие «стратегические» области, как, например, пенсионное страхование, вряд ли отдадут на освоение иностранным компаниям, то же касается страхования жизни. Немаловажно, что за годы работы на российском страховом рынке сформировался целый ряд сильных национальных игроков. Таким образом, сценарий осуществим, только если на законодательном уровне для иностранных компаний будут созданы существенные преференции. В этом случае рыночная доля иностранцев может достигнуть 80%, а в топ-10 российского страхового рынка останутся лишь две-три национальные страховые компании.

В целом суммарный эффект от вступления России в ВТО зависит от действий национальных страховщиков по повышению своей конкурентоспособности. Приход филиалов компаний-нерезидентов будет способствовать развитию конкуренции, внедрению новых технологий, снижению стоимости страхования для рисков, ранее в значительной мере перестраховывающихся за рубежом. Неконкурентоспособные страховые компании, а также компании, занимающиеся перемещением рисков за рубеж, со временем будут вынуждены покинуть рынок. Таким образом, доля иностранных страховщиков на отечественном рынке будет расти, но не за счет разорения российских компаний, а ввиду развития страхования жизни и сделок по слияниям и поглощениям.

Литература:

1. Федеральный закон от 27.11.1992 г. № N 4015-1З (с изм. и доп. от 30.11.2011г.) «Об организации страхового дела в РФ»

2. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство [Текст] / Под. ред. Дэвида Г. Тарра. - М.: Издательство «Весь Мир», 2006. – 588 с.

3. Вступление в ВТО удешевит страхование / Российская газета [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.rg.ru/2011/12/22/vto.html. - Загл. с экрана.

4. Иностранные страховщики добились права открывать филиалы в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.wto.ru/ru/press.asp?msg_id=28882. - Загл. с экрана.

5. Accessions. Russian Federation [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_russie_e.htm. - Загл. с экрана.

ПЕРСПЕКТИВЫ ДОЛГОСРОЧНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

Хамло А.С. - студент гр. ФК-83
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Страхование жизни – под отрасль личного страхования, включающая в себя совокупность видов страхования, по условиям которых страховщик выплачивает застрахованному лицу или его правопреемнику определенную денежную сумму при дожитии застрахованного до определенного возраста, события или даты, либо в случае его смерти.

Все возможные варианты долгосрочного страхования жизни можно сгруппировать в 4 крупных класса:

- страхование-вклад, или страхование на дожитие до определенного условиями договора возраста или события;
- страхование на случай смерти;
- страхование пенсии или ренты;
- кредитное страхование жизни.

Страхование жизни - на протяжении многих лет находился в России в состоянии застоя. Население, не доверяя страховщикам, не торопилось пользоваться такой услугой. В свою очередь страховщики придумали этому виду деятельности свое применение - долгое время они использовали его для различных финансовых схем.[2]

Но со временем ситуация начала меняться. Рынок был очищен от мнимых страховщиков, страховая культура населения начала расти. Кроме того, на российский рынок стали выходить крупные иностранные игроки, желающие занять свою нишу на российском, по их утверждению, перспективном рынке страхования жизни.

Страхование жизни на Западе уже давно стало привлекательным инвестиционным инструментом, благодаря которому люди обеспечивают себе медицинское обслуживание и достойные пенсии. Однако в России до этого еще далеко. “Стимулирование рынка страхования жизни должно идти по двум направлениям — создание значимых налоговых льгот и формирование гарантийного фонда, что будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности страхования жизни и снижению при этом рисков вложений в этот инструмент. Не менее важное условие развития рынка страхования жизни — это стабилизация экономики и снижение уровня инфляции”, — отметили в РА “Эксперт”. Пока что у нас не спешат вкладывать деньги в страхование жизни, предпочитая им даже низкодоходные банковские депозиты.

Страхование жизни в России пока больше «продается, чем покупается» — таково общее мнение профучастников. Для сравнения: уровень проникновения этого сегмента в ВВП России составляет всего 0,04%, а во Франции и Великобритании 7-8%.

В Европе и Америке наличие страхового полиса – это уже обыденность и естественная статья расходов для людей экономически активного возраста, то для россиян совсем еще недавно и автострахование воспринималось только как дополнительный налог.

По недавним исследованиям, основной причиной низкого спроса на услуги страхования жизни является отсутствие доверия у наших граждан к финансовым институтам. К сожалению, история нашей страны изобилует негативными примерами и дефолтов, и финансовых пирамид, а кризис прошлого года продемонстрировал, что даже гиганты мирового рынка страхования жизни, увы, не гарантируют благополучия своим клиентам.

Сегодня главные клиенты страховщиков — это топ-менеджеры крупных компаний в возрасте от 40 лет. При этом суммы, в которые они оценивают свои жизнь и здоровье, сильно разнятся, средних показателей здесь нет: кто-то застрахован на один год от несчастных случаев, например, на 100 тыс. руб., а кто-то на двадцать лет и 3 млн рублей. В СК «Ингосстрах-Жизнь», например, самая большая за всю историю сумма заключенного договора достигла 110 млн руб., в ООО «Общество страхования жизни «Россия» — 50 млн руб., в ОСАО «РЕСО-Гарантия» — $12 млн, в «Allianz РОСНО Жизнь»— $2 млн. А вот средний срок действия полиса можно рассчитать, он равен 16 годам. Как финансовый инструмент договор страхования жизни эффективен только при сроках от 5 лет. [3]

Взносы зависят от условий страхования, рисков по договору, возраста и пола застрахованного. По закону, любой договор может быть расторгнут, и страховой - тоже. Накопительные договоры имеют выкупную сумму, которая выплачивается при расторжении. Она не равна сумме взносов, может быть меньше (на первых годах действия долгосрочного договора) или больше.

Страховщики четко разделяют и риски, не во всех компаниях мелкий ущерб здоровью признается страховым случаем. Например, перелом ногтевой фаланги пальца является основанием для выплаты страхового обеспечения, а ушибы и гематомы мягких тканей — нет. При этом выплата за ушибы головного и спинного мозга, почек и других органов составляет от 10 до 30% страховой суммы. В любом случае, если страховой случай подпадает под прописанные в договоре условия, страхователь получит возмещение сполна.

Рынок страхования жизни регулируется намного жестче, чем банковская сфера, в частности, все средства клиентов могут инвестироваться только в низкорискованные инструменты, что обеспечивает надежность вложений на срок до 45 лет. А капитал, сформированный по договору страхования жизни, является неотчуждаемой собственностью, поэтому не может быть поделен при разводе или конфискован. Наконец, в случае ухода из жизни клиента-страхователя наследники смогут получить сформированные накопления по полису [4].

Большинство ведущих рыночных компаний продолжали устойчивый рост даже в пик кризиса. Уже в первом квартале 2010 года рынок страхования жизни продемонстрировал рост на уровне 9%, а по итогам полугодия — 25,9%.

Факторы, тормозящие агрессивное развитие рынка, слагаются из трех основных составляющих. Это, прежде всего, недостаточная поддержка государством налоговыми льготами клиентов, юридических и физических лиц. Еще один — запрет на введение продуктов формата unit-linked, то есть долгосрочное страхование жизни с большей инвестиционной составляющей, чем тот дополнительный доход, который объявляется компаниями по итогам календарного года. Наконец, низкий уровень страховой культуры россиян.

Для решения проблем, связанных со страхованием, была разработана Стратегия развития страхования на 2012-2013 года.

С учетом повышения уровня доходов населения активнее будет развиваться личное страхование, в первую очередь страхование жизни и пенсий. В связи с ростом требований к осуществлению хозяйственной деятельности, обеспечению ее финансовыми гарантиями и повышением размера ответственности хозяйствующих субъектов за исполнение обязательств возрастут объемы страховых премий по страхованию ответственности перед третьими лицами.

Экономическая стабильность позволит привлечь иностранных инвесторов для участия в капитале российских страховщиков, создаст условия для открытия ими обособленных подразделений в субъектах РФ. Размер участия иностранного капитала в уставных капиталах российских страховых организаций будет постоянно увеличиваться. Сохранится тенденция, направленная на концентрацию капитала, укрупнение субъектов страхового дела, создание финансовых групп с участием страховщиков. Совокупный уставный капитал к 2012 году составит – 450 - 500 млрд. рублей, к 2020 году данный показатель превысит 1000 млрд. рублей. Сумма страховых премий приходящихся на душу населения будет увеличиваться, и в 2012 году затраты населения на страхование составят- 9 000-10 000 рублей, в 2020 году - 13 000-15 000 рублей.[1]

Литература:

1. Щиборщ, К. Долгосрочное страхование жизни в России: тенденции и перспективы развития [Текст] / К. Щиборщ. - М. : Финансы, 2009. - С. 15-18.

2. Федорова, Т.А. Основы страховой деятельности [Текст]: учебник / Т.А. Федорова. - М. : Изд-во БЕК, 2009. - 325 с.

3. Сахирова, Н.П. Страхование [Текст]: учебное пособие / Н.П. Сахирова. - М. : Проспект, 2010. - 744 с.

4. Шахов, В.В. Страхование [Текст]: учебник для вузов / В.В. Шахов. - М. : ЮНИТИ, 2009. - 311 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СИБИРИ

Соснина М.О. – студент гр. ФК-81
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

По богатству и разнообразию природных ресурсов Сибирский регион занимает одно из первых мест в России. Но, не смотря на это, в 2010 году в среднем по Сибири численность населения с доходами ниже прожиточного минимума составила 18%, что почти в полтора раза выше данного показателя, рассчитанного по России.

Сравнение основных социально-экономических показателей уровня жизни в Сибирском федеральном округе относительно аналогичных показателей по Российской Федерации (РФ=1) приведено на рисунке 1.

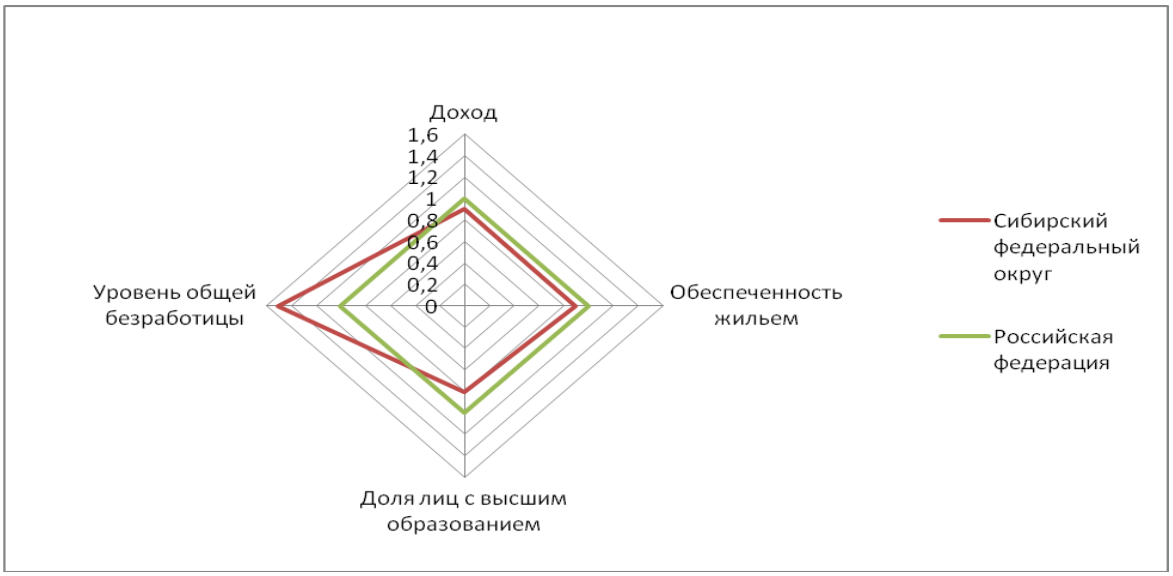

Рисунок 1 – Социально экономические показатели в РФ и СФО в 2009 г

По данным рисунка 1, основные показатели, положительно характеризующие уровень социально-экономического развития регионов (доля лиц с высшим образованием, обеспеченность жильем, доход) Сибирского федерального округа ниже общероссийских показателей, в то время как уровень безработицы (показатель, отрицательно характеризующий уровень социально-экономического развития) выше среднего по России.

Для преодоления «отсталости» Сибирского региона, достижения им уровня социально-экономического развития соответствующего среднему по России необходимо добиться превышения темпов прироста данных показателей над общероссийскими.

Это нелегкая задача, огромную роль в решении которой играет развитие производственного, научно-образовательного, инфраструктурного потенциала Сибири, для которого необходимы большие объемы инвестиций.

5 июля 2010 года была утверждена постановлением правительства РФ Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года, предусматривающая всестороннее развитие субъектов восточной части страны.

Приоритетными отраслями социально-экономического развития Сибири в 2010 - 2020 годах будут являться [4]:

информационные телекоммуникационные технологии, нанопромышленность, биотехнологии;

машиностроение, авиастроение, производство медицинского оборудования и точное приборостроение;

добывающая промышленность и увеличение добычи полезных ископаемых;

геолого-разведочные работы;

перерабатывающая промышленность;

агропромышленный комплекс;

энергетический комплекс;

инфраструктура железнодорожного, автомобильного, воздушного, морского, речного и трубопроводного транспорта;

промышленность строительных материалов;

строительство комфортного социального жилья по доступным ценам, индивидуальных домов;

прикладная наука и научное сопровождение промышленности, транспорта, строительства и агропромышленного комплекса;

высококачественны услуги транспорта, финансового сектора, образования, туристско-рекреационной сферы, здравоохранения и культуры.

Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года должна обеспечить устойчивое повышение уровня и качества жизни населения на основе сбалансированной социально-экономической системы инновационного типа.

Например, в главе посвященной Алтайскому краю говорится как о развитии уже реализуемых проектов, так и разработке новых. Крупномасштабным инвестиционным проектом Алтайского края является проект «Комплексное развитие Алтайского Приобья».[4] Данный проект предусматривает перевод секторов экономики агропромышленного комплекса на инновационную модель развития. В рамках проекта «Комплексное развития Алтайского Приобья» предусмотрено развитие транспортной инфраструктуры (реконструкция участков автомобильной дороги Алтайское - Ая - Нижнекаянча - Бирюзовая Катунь, мостовой переход через р. Катунь у с. Ая, реконструкция аэропортового комплекса в г. Горно-Алтайске, реконструкция аэродрома аэропорта г. Бийска, газопровод и газораспределительная станция).

В Стратегии особое внимание уделено науке, туризму и перерабатывающему производству. По-прежнему одной из основных миссий Сибири остается добывающая.[5] Тем не менее, разработчики проекта делают особый акцент на то, что Сибирь к 2020 году должна стать зоной комфортной для жизни и предпринимательства, за регионом не должна закрепиться роль сырьевого придатка.

Крупные инвестиционные проекты должны выйти на новые показатели. В Стратегии уделено внимание развитию Юрубчено-Тохомского нефтегазового месторождения, на котором сегодня активизировали работу дочерние предприятия «Роснефти». [5] Одна из целей правительства - создание условий для многократного роста объемов добычи нефти на данном месторождении, а также добычи газа в Южной Эвенкии и Богучанском районе.

В документе также представлена глава, посвященная формированию благоприятной среды развития предпринимательства. Приоритетным направлением является ускоренное развитие малого и среднего бизнеса и повышение его вклада в валовой региональный продукт и обеспечение значительного роста занятости экономически активного населения.[4] Для регионов с низким уровнем развития бизнеса приоритетной задачей является поддержка субъектов малого предпринимательства на стадии их формирования и первоначального развития, со средним - создание целостной системы поддержки предпринимательства, усовершенствование как инфраструктурных элементов, так и финансовых механизмов. Для регионов с высоким уровнем развития малого и среднего бизнеса (Алтайский край, Кемеровская, Омская, Новосибирская и Томская области) основная задача - организация доведения стартующего малого бизнеса до устойчивого уровня, а также налаживание кооперационных связей малого и среднего предпринимательства и крупного бизнеса.

Каковы же перспективы развития Сибирского региона, помимо перспектив, отраженных в стратегии? К началу 30-х годов XXI века вероятны следующие изменения в Сибирском регионе:

проекты, начатые во второй половине первого и в первой половине второго десятилетия, начнут давать отдачу, заработает «инновационный лифт»;

ожидается резкое увеличение потребления газа в Европе. Экспорт газа из РФ может, а в частности из Сибирского региона, обеспечить до одной трети этих объемов;

станут более тесными связи с Китаем - рост экономики КНР составит не менее 6-7% ежегодно.[1] Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири Российской Федерации и Северо-Востока Китайской Народной Республики на 2009-2018 годы, содержит более 200 проектов.

Литература:

1. Кулешов В.В. Они были бедны, но бедности своей не знали… О перспективах социально-экономического роста Сибири // ЭКО. - 2011. - № 12. - С. 115-130.
2. Российский статистический ежегодник, 2010; Стат.сб./ Росстат. – М., 2010.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели; Стат.сб./ Росстат. – М., 2010.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 июля 2010 г. № 1120-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года» //Собрание законодательства РФ. 16.08.2010. № 33. Ст. 4444.
5. Славина М. Перспективы Сибири//Континент Сибирь. - 2010. - №33.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Мирошниченко М.С. - магистрант, Мочалова Л.А. – д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Среди публикаций посвященных банковскому менеджменту многие заостряют внимание на разделе финансовый менеджмент. Но не менее важную роль в управлении банком играет менеджмент персонала, как составная часть банковского менеджмента.

В современном мире существует большое разнообразие банковских услуг и при учете того, что условия их предоставления одинаковы практически во всех банках, основными факторами влияющим на выбор клиентом того или иного кредитного учреждения являются доступность и уровень обслуживания. При этом возросла конкуренция между коммерческими банками в борьбе не только за клиента, но и за квалифицированного специалиста. И в этом случае особую актуальность приобретает эффективно организованная система мотивация [1].

Система мотивации – это комплексный подход к управлению персоналом, направленный на создание побудительных мотивов с учетом потребностей человека, целью которых является продуктивное выполнение сотрудником своих обязанностей [1].

Большое значение в удовлетворении потребностей имеют стимулы. Стимул – это побуждение к действию или причина поведения человека.

Существует две формы мотивации: материальная и нематериальная. К материальным методам мотивации относятся:

- заработная плата и тарифные ставки,
- вознаграждение за результаты,
- премии из дохода или прибыли,
- компенсации, путевки,
- кредиты на покупку автомобиля или мебели, ссуды на строительство жилья и др. [2].

Заработная плата является основным мотивом трудовой деятельности и денежным измерителем стоимости рабочей силы. Она обеспечивает связь между результатами труда и его процессом и отражает количество и сложность труда работников различной квалификации. Устанавливая должностные оклады для сотрудников, правление банка определяет нормативную стоимость человеческих ресурсов.

Премиальная система вознаграждения относится к индивидуальному материальному стимулированию. Премия напрямую связывает результаты труда каждого подразделения и конкретного сотрудника с главным экономическим критерием деятельности – прибылью [2].

Стимулы индивидуального характера, распространяющиеся на наиболее ценные для банка категории сотрудников и имеющие исключительно мотивационную направленность [2], включают в себя:

– компенсацию затрат на содержание личного автомобиля при использовании его в служебных целях (фактически же – для поездок на работу);

– доплаты к командировочным расходам «на представительство»;

– централизованно оплачиваемые страховки в частных пенсионных и медицинских фондах;

– компенсацию коммунальных расходов;

– оплата отдыха и лечения в санаториях;

– обеспечение бесплатных поездок для сотрудников и их семей на базы отдыха;

– возмещение затрат на обучение детей в платных образовательных учреждениях (гимназиях, лицеях, колледжах и вузах) и некоторые другие на усмотрение правления банка.

Льготные условия кредитования сотрудников банка предполагают пониженные процентные ставки, индивидуальные графики платежей, изменение других стандартных условий кредитования [2].

Материальное стимулирование это не единственный способ удержать и мотивировать банковских специалистов. Так по данным теста, проводимого компанией «ПрофРост», материальные стимулы являются приоритетными не более чем для 20% людей. При этом следует уточнить, что остальные 80% людей не бескорыстные трудоголики, готовые работать бесплатно, просто, разница в 20-30% в уровне оплаты труда наравне с варьированием премий в схожем диапазоне не берется ими в расчет. В этой ситуации, значимым фактором для данной категории сотрудников становится разница в оплате, как минимум в полтора-два раза.

То, что люди работают не только из-за денег, подтверждают и исследования. Опрос, проведенный исследовательским центром по исследованию общественного мнения, показал, что 51% опрошенных считают, что важность работы и чувство собственной значимости стали основными вещами, которые они искали в работе. На вопрос «Если бы у вас было достаточно денег, чтобы жить в комфорте не работая, продолжили бы вы работать?» 80% опрошенных ответили утвердительно [3].

Основа основ нематериальной мотивации - это возможность карьерного роста внутри компании. Под деловой карьерой или карьерным ростом понимается продвижение сотрудника по «ступенькам» служебной иерархии или последовательная смена занятий. Принято различать карьерный рост как процесс, в котором ведущую роль играет сам растущий, и карьерный рост как продвижение, в котором более активную роль играет человек, продвигающий другого человека по карьерной лестнице. В первом случае можно говорить о внутренней мотивации человека, которым движут мотивы роста, во втором - о практике стимулирования человека или управления его деятельностью [1].

Планирование карьеры и использование внутреннего резерва позволяют снизить затраты на подбор и адаптацию кандидата на вакантную должность. Подсчитать эффект довольно просто. Например, если понадобится быстро найти человека на должность начальника отдела розничного бизнеса в коммерческом банке, затраты на обучение своего сотрудника будут вполне сопоставимы с затратами на кадровое агентство. Кроме того, своему сотруднику не придется терять несколько месяцев на адаптацию. В среднем на обучение одного "резервиста" на высокие позиции крупные банки тратят около 9-15 тыс. руб. в год. Однако поиск подходящего руководителя на стороне, а затем время, потраченное на его вхождение в курс дела, будут стоить компании не меньше 25-30 тыс. руб. [2].

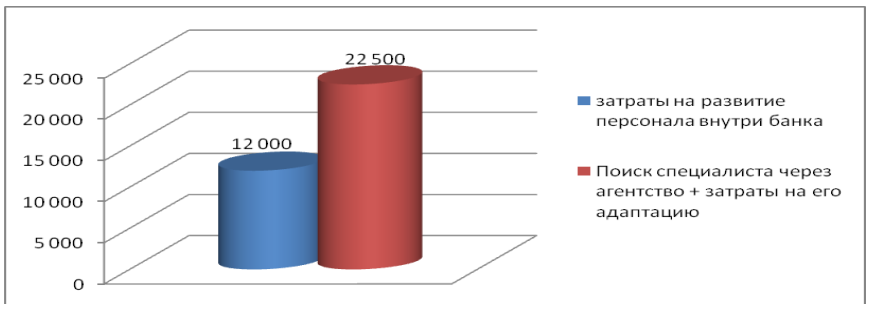

Рисунок 1 – Сравнение средних значений затрат на подбор специалистов в коммерческих банках за 2011-2012 гг., рубли

Эффективность работы сотрудников напрямую зависит от их индивидуальных возможностей и профессионализма. Поэтому так важно внедрить в компании систематическое и плановое обучение, которое должно восприниматься не как экстраординарное событие, а как привычный процесс. Кстати, для многих сотрудников возможность обучаться, а соответственно и развиваться, служит дополнительным стимулом [3].

Профессиональное обучение – целенаправленно организованный систематически и планомерно осуществляемый процесс овладения работником профессиональными знаниями, умениями и навыками под руководством опытных лиц (педагогов, мастеров, наставников и др.) для улучшения способностей, требующихся для выполнения конкретных обязанностей в организации [2].

Следующий метод стимулирования это социальная поддержка персонала. Социально-экономическая поддержка персонала является одним из перспективных направлений мотивации банковских сотрудников. Стратегические цели социальной политики связаны с двумя смежными операционными подсистемами – оплаты труда и психологической поддержки [1].

Первой целью выступает поддержка подсистемы оплаты труда путем использования различных социальных льгот в качестве инструмента дополнительной мотивации персонала (страхование сотрудников и членов их семей, дотации на питание, оплата проезда, лечения и другие варианты социальных льгот и гарантий).

Второй целью рассматриваемого метода является содействие формированию и поддержанию в трудовом коллективе банка «корпоративного духа» как одной из главных предпосылок эффективного управления персоналом [3].

Корпоративная культура формируется на примере руководителей и за счет коллективных мероприятий. Программы корпоративных мероприятий нацелены на коллективную мотивацию. Выезды на природу, за границу, корпоративные праздники, отмечания дней рождения и профессиональных праздников, тим-билдинги, в ходе которых от сотрудников требуется преодолевать созданные тренерами препятствия, делая при этом требуемые для компании выводы и узнавая коллег из соседних отделов с неожиданной стороны [2].

Следующий элемент мотивационной системы – это теория участия. Она подразумевает участие персонала в принятии важных решений и участие в прибыли компании. Масштабы бизнеса вынуждают руководителей делегировать полномочия и ответственность. Чтобы доверять подчиненным, нужно быть уверенным в их мотивации, а участие максимально сближает интересы служащих с интересами акционеров. Когда принятие решений происходит не сверху, а на всех уровнях, люди чувствуют ответственность. Руководитель не столько ставит задачи, сколько спрашивает сотрудников, чем они хотят заняться, что хотят изменить.

Не менее важной составляющей системы мотивации являются условия труда. Положительный психологический настрой на трудовую деятельность создают условия труда (комфорт, техническая оснащенность, обеспечение физической и психологической защищенности). Когда условия труда достаточно хорошие, работники не акцентируют на этом свое внимание, если они плохие - это резко снижает мотивацию труда, т.е. внимание работников переключается на этот фактор. Хорошие условия труда усиливают мотивацию незначительно, тогда как плохие условия резко ее снижают [2].

Каждый сотрудник требует индивидуального подхода. Соответственно менеджер должен выяснить все цели работника и степень его самомотивации. После этого можно разрабатывать программу мотивации для отдельно взятого сотрудника. При этом всегда необходимо сочетать различные способы стимулирования – материальные и нематериальные, стандартные и неординарные, стабильные и зависящие от результата и др.

При правильном использовании комплекса форм и методов мотивации банк создает себе репутацию организации, в которой к людям относятся как к личностям, а не как к «серой массе». В таком банке хочется работать и достигать все новых целей [1].

Литература:

1. Драницина, Е. Практические советы по мотивации. – [Электронные данные]. – Журнал "Top-manager". – 2009. – № 36. – Режим доступа: http://bankir.ru/technology/article/1380601. - Заглавие с экрана.

2. Моргунов, Е.Б. Мотивация и результативность организации/Федеральный образовательный портал. – [Электронные данные] – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/text/19194855/ – Заглавие с экрана.

3. Сунцова, Н.В. Формирование инвестиционного рейтинга хозяйствующих субъектов коммерческими банками(на примере агропромышленных регионов): монография/под ред. профессора Мочаловой Л.А. – Барнаул: ОАО «Алтайский Дом печати», 2007. – 178с.

ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

Кононенко К.Е. – студент гр. Эк-91

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

Вопросы венчурного инвестирования уже давно активно обсуждаются в России на разных уровнях. Особую популярность тема венчура приобрела в последние пять лет. Стали проводится венчурные ярмарки и форумы, создаваться венчурные фонды, бизнес-инкубаторы. В настоящее время государство активно участвует в формировании венчурных фондов. Существует несколько крупных инициатив, которые двигают вперед инновационно-венчурный рынок: Российская венчурная компания, РОСНАНО, Сколково. Каждый из этих институтов имеет свои цели и задачи. РВК занимается формированием венчурной экосистемы, РОСНАНО сфокусировано на развитии нано технологий, Сколково ведет активную грантовую политику, поддерживая перспективные проекты в различных отраслях.

Но ощутимого результата в масштабах страны все эти действия пока не приносят. В чем же причина? Да, безусловно, венчурное инвестирование – это длительный процесс, но проблемы возникают еще раньше. Чем больше фонд, тем выше требования к качеству проекта, его доходности. Венчурные фонды сталкиваются с проблемой выбора идей. Но большинство проектов не проходят стадию отбора, так как для того чтобы серьезный венчурный фонд заинтересовался проектом, как правило, требуется проработанный, детальный бизнес план и опытные образцы, которые зачастую стоят десятки тысяч евро. В результате, многие идеи, не имея начального финансирования, так и остаются нереализованными.

Очевидно, что в венчурной инфраструктуре России должен присутствовать дополнительный элемент, который занимался бы проектами на стадии посева – seed. Этим недостающим элементом стали сети «бизнес-ангелов».

Бизнес-ангелы - это инвесторы, вкладывающие свои собственные средства в инновационные компании на самых ранних стадиях их развития - «посевной» (seed) и «начальной» (start-up). Объем «бизнес-ангельских» инвестиций в одну компанию составляет от нескольких десятков тысяч до миллиона евро. Эти средства помогают компании получить первые значимые результаты, выйти на рынок и значительно увеличить свою стоимость. Однако на самом начальном этапе понять, насколько удачен и жизнеспособен тот или иной проект, очень трудно, поэтому доля риска в таких инвестициях очень высока.

В каждый проект «бизнес-ангел» вкладывает не только свои деньги, но и знания, организаторские способности, деловые связи и принимает активное участие в формировании

компании. Такое сотрудничество благоприятно с точки зрения качества проекта. Многие компании «умирают» в первые годы своего существования не потому, что в их основе лежали нежизнеспособные идеи, а, как правило, по причине нехватки финансовых ресурсов и отсутствия у создателей достаточного предпринимательского опыта. Находясь под крылом «бизнес-ангела», проект может быстро перейти от стадии seed к стадии start-up, а эта стадия уже интересна для фондов.

Одна из наиболее серьезных проблем «бизнес-ангельского» инвестирования - недостаток информации заинтересованных сторон друг о друге: «бизнес-ангелы» нуждаются в доступе к хорошим проектам, а предприниматели – к «бизнес-ангелам», способным их проекты профинансировать.

Эффективное решение проблемы недостатка информации – учреждение сети или ассоциации «бизнес-ангелов». Такие сети и ассоциации представляют собой организационные структуры, предоставляющие инвесторам возможность обмениваться опытом и объединять капиталы, а потенциальным реципиентам инвестиций – находить себе «подходящих» «бизнес-ангелов». Сети помогут предпринимателям представить свои проекты сразу большому числу «ангелов», а инвесторам изучить значительное число проектов, сохраняя при этом анонимность до тех пор, пока они не будут готовы к переговорам с конкретными предпринимателями.

Для совместного поиска интересных проектов и объединения инвестируемых капиталов «бизнес-ангелы» объединяются в сети.

Первые две сети «бизнес-ангелов» были созданы в России в 2003 г. Спустя шесть лет таких сетей стало восемь, была создана также Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА). Эта организация объединяет индивидуальных венчурных инвесторов и венчурные фонды ранней стадии. Она не является инвестором и не предоставляет финансирования. Основные задачи НАБА - защита и продвижение интересов своих членов и развитие российского рынка венчурных инвестиций ранней стадии. Сегодня в России действуют порядка 20 сетей «бизнес-ангелов», а в следующие три-четыре года их количество увеличится минимум в 3-4 раза.

Основной общероссийской площадкой, где «бизнес-ангелы» встречаются для общения, обмена опытом, прямого контакта с представителями государства и налаживания деловых связей, является Ежегодный Конгресс бизнес-ангелов.

Создание таких сетей должно поддерживаться на государственном уровне. Имея такую организацию в каждом регионе страны можно обеспечить бережное отношение к каждой предпринимательской идее. В результате будет налажено эффективное взаимодействие между авторами идей и венчурной отраслью.

Литература:

1. Гаврилова Н.М. Проблемы формирования финансовых институтов инновационной экономики в современной России // Инновационное развитие экономики России: роль университетов: Третья международная конференция: Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, экономический факультет, 21-24 апреля 2010 г. Сборник статей: Том 2 / под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М: Экономический факультет МГУ: ТЕИС, 2010. – с. 180-187.

2. Официальный сайт Российской Ассоциации Венчурного Инвестирования (РАВИ) - http://www.rvca.ru/rus/

3. О развитии венчурного инвестирования в Российской Федерации // Аналитический Вестник Совета Федерации.-2008.-№5(350). [Электронный ресурс], код доступа: www.budgetrf.ru

ПОГОДНЫЕ ДЕРИВАТИВЫ. ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

Куксевич Л.В. – студент гр. Эк - 91
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В современных экономических условиях фондовый рынок России находится на стадии формирования. Однако темпы его роста достаточно высоки, и связано это с тем, что финансовые инструменты, в особенности производные, позволяют предприятиям и организациям осуществлять эффективное управление финансовыми рисками, снижать разброс доходов.

В современном мире управление рисками, связанными с текущей деятельностью экономических субъектов, является одним из основополагающих направлений работы финансового менеджмента. Так, американскими исследователями доказано, что 20% экономики США напрямую подвержено влиянию погоды, а доходность и прибыльность многих отраслей, таких как сельское хозяйство, энергетика, строительство, туризм, напрямую зависят от погодных условий, которые в большей степени влияют на расходы и объемы, чем на цены. Риск от изменения погодных условий, или как его еще называют погодный риск, очень специфичен, так как сильно локализован, не может контролироваться и все еще слабо предсказуем, несмотря на значительное развитие метеорологии как науки.

До недавнего времени для защиты от погодных рисков отрасли народного хозяйства использовали страховые полисы, которые покрывали возможные убытки от наступления событий с низкой вероятностью, но высокой степенью риска. С 1997 г. в США впервые был организован внебиржевой рынок соответствующих деривативов (погодных деривативов), который позволил участникам хеджировать риски, возникающие в связи с неблагоприятными погодными условиями. А в 1999 г. на Чикагской товарной бирже начали функционировать погодные деривативы, представляющие собой фьючерсы и опционы на основе температурных индексов, значения которых рассчитываются по данным о сезонной и месячной погоде в 18 городах США, девяти городах Европы и двух городах Азиатско-Тихоокеанского региона. Возможность количественной оценки погоды позволяет торговать погодой так же, как фондовыми индексами, валютой, процентными ставками и продукцией сельского хозяйства. Какая количественная оценка погоды будет лежать в основе производной ценной бумаги – зависит от конкретной ситуации. Это может быть и атмосферное давление, и скорость ветра, и влажность. Но наиболее широко используются деривативы, основанные на показателях термометра.

В таких «температурных» контрактах выплаты, получаемые держателем контракта, зависят от градусов «подогрева» или «охлаждения» дней (heating degree days (HDD) или cooling degree days (CDD)). Так в США HDD определяется как число градусов, на которое средняя температура дня окажется ниже 65º F (18ºC). Тогда как CDD – число градусов, на которое среднедневная температура превысит 65ºF (18ºC). Выплаты по таким производным ценным бумагам базируются на накопленном за определенный промежуток времени (обычно от одного месяца до года) числе HDD или CDD.

Несомненно, рынок погодных деривативов обладает огромным потенциалом роста. Такие контракты могут использовать все компании, чьи доходы и объемы продаж зависят от погодно-климатических условий. Это топливно-энергетический комплекс, электрические компании, сельское хозяйство, туристический бизнес, строительство, пищевая промышленность, производство и продажа прохладительных напитков.

Объемы сделок по подобным контрактам в Европе и США растут год от года. Но данном этапе трудно предположить, что в скором времени эти экзотические ценные бумаги станут привычными рычагами управления риском в России. В «Положении о видах производных финансовых инструментов», утвержденного Приказом ФСФР России от 4 марта 2010 г. №10-13/пз-н, биологические и/или химические показатели состояния окружающей среды признаны базовым активом, но в российской практике данный базовый актив практически не применяется. Это связано и с общей неразвитостью рынка деривативов, с отсутствием достаточно разработанной правовой базы, регулирующей срочный рынок, с высоким риском неисполнения обязательств по производным финансовым инструментам.

Погодные деривативы могли бы быть достаточно привлекательны для российских производителей, в частности для предприятий агропромышленного комплекса. Для хлебопашцев, например, слишком хорошая погода так же негативно сказывается на доходах, как и слишком плохая. В последнем случае причиной снижения доходов является низкая урожайность. Если же урожайность «достигает рекордной за последние несколько лет величины», то, с увеличением предложения цены на сельскохозяйственную продукцию падают, что вследствие неэластичности спроса ведет опять же к снижению общего дохода производителей.

Также применение погодных производных в России можно рассмотреть с позиции продаж нефти на западных спот-рынках. Эти продажи являются существенной частью российского бюджета. Но планировать бюджет на следующий год надо заранее. Фактически, перед государством стоит задача определения рыночной цены нефти в будущем. Принятая стратегия – страховать свой бюджет накопительным способом, рассчитывая планируемые доходы по «пессимистическому» сценарию (с предположительной минимально возможной ценой нефти). Все риски ложатся на центр – федеральный бюджет и Министерство финансов. Срочный рынок мог бы взять на себя часть задачи по управлению рисками бюджета и его прогнозированию.

Поставочными или расчетными фьючерсами на цену нефти можно было бы хеджироваться от ее падения. Фьючерсами на HDD или CDD можно хеджировать низкий спрос на электроэнергию, а в той части, в которой на ее выработку идет нефть – и спрос на нефть. Можно хеджироваться от высокого количество осадков и, как следствие, большого объема вырабатываемой на гидроэлектростанциях энергии, который снизит спрос на нефть как на источник энергии. Хотя объемные риски в случае российского экспорта, – возможно, величина более малого порядка по сравнению с рыночными, – в принципе, в связке с фьючерсом на доллар эту схема можно было бы использовать для управления рисками федерального бюджета.

Перспективы развития рынка производных на погоду в России достаточно высоки. Такие контракты будут привлекательны не только для компаний, хеджирующих свои риски, но и для государства в целом.

Литература:

1. Колоколова О. Погодные производные и возможности их применения в России [электронный ресурс]// http://www.riskmanage.ru

2. Михайлова П.А. Сколько стоит вчерашний снег: Экзотические фьючерсы – настоящее и будущее/ П.А.Михайлова// Банковское обозрение. 2003. №7.

3. Положение о видах производных финансовых инструментов: приказ ФСФР России от 4 марта 2010 г. № 10-13/пз-н [электронный ресурс] // Консультант Плюс. ВерсияПроф

4. Рудько-Силиванов В.В. Погодные деривативы – перспективный продукт хеджирования рисков/ В.В. Рудько-Силиванов, В.В. Мостовой, С.В. Белокриницкий// Деньги и кредит. 2007. №5.

РЕФОРМА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Шаньшин С. – студент гр. ФК-91, Чубур О.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

29 ноября 2010 года Госдума в третьем чтении приняла законопроект «Об обязательном медицинском страховании в РФ». Документ предусматривает ряд поправок в закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд соцстрахования, Федеральный фонд обязательного медстрахования и территориальные фонды обязательного медстрахования».

Все россияне получат полис ОМС единого образца, который будет сохраняться в случае смены страховой компании. На территории РФ вводится полный тариф оплаты для всех оказанных пациенту медицинских услуг. Документ также устанавливает минимальный размер

платежа за неработающее население. Ранее размер этих платежей отличался в зависимости от региона, что не обеспечивало равного доступа к медицинской помощи.

Закон предусматривает участие в системе ОМС любых медицинских организаций, в том числе частных. Информация об учреждениях, работающих в системе ОМС, будет размещена на сайтах территориальных фондов обязательного медицинского страхования.

В ходе обсуждения законопроект подвергся жесткой критике со стороны ведущих российских страховых компаний, общественных организаций, независимых экспертов и представителей бизнеса. В частности, отложить принятие нового закона в Госдуме требовали Межрегиональный союз медицинских страховщиков, Общественная палата РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей.

Существующий закон действительно крайне далёк от совершенства. В поддержку этой позиции можно привести следующие аргументы.

Возможность выбора медицинского учреждения и лечащего врача, которая является одним из основных преимуществ, для владельцев полиса ДМС, в системе ОМС существенно ограничена. Сделать выбор можно только с согласия клиники или врача, которые могут найти множество причин для отказа. Нельзя не вспомнить о банальной нехватке специалистов, а также о плохом техническом оснащении государственных и муниципальных учреждений, которые будут основными участниками системы ОМС.

Что касается выбора страховой компании, то он носит формальный характер. Дело в том, что в новой системе ОМС страховщиком выступает Фонд обязательного медицинского страхования, а страховые компании вынуждены довольствоваться ролью посредника. Они не могут предоставлять никаких гарантий или решить возникшие проблемы и разногласия, отстаивая интересы застрахованных лиц перед медицинскими учреждениями, как это происходит при заключении договора на добровольное медицинское страхование. А, значит, от выбора в пользу той или иной компании практически ничего не зависит.

Несмотря на то, что реформа предусматривает необходимость оценки качества медицинского обслуживания, в законе не указано, кто будет ее осуществлять. Более того, единых стандартов, которые могли бы послужить критериями для оценки, на сегодняшний день просто не существует.

Объем медицинских услуг, которые можно будет получить по полису ОМС, включает только необходимый минимум услуг. При этом обладателям полиса ОМС не будет открыт доступ к дорогостоящему лечению редких заболеваний, а также отдельным направлением медицины, например, стоматологии. В результате те, кто не найдет необходимых ему позиций в списке медицинских услуг, будет вынужден приобрести полис ДМС или лечиться на платной основе. Таким образом, обладатели нового единого полиса вряд ли смогут воспользоваться даже частью преимуществ, которые дает добровольное медицинское страхование.

Несмотря на это закон вступил в силу 1 января 2011 года и результаты данных изменений можно оценить уже сейчас.

По сообщениям Федерального фонда обязательного медицинского страхования в 2011 году полисы ОМС нового образца, действующие на всей территории России, получили 8 млн. человек, но лишь 1 млн. граждан воспользовались возможностью сменить страховую компанию.

Одной из причин является отсутствие необходимости смены полисов. Нынешний страховой полис будет действовать до введения единой универсальной карты в 2014 году, где будет содержаться полис ОМС и пенсионное страховое свидетельство. Процесс обмена будет проходить естественным путем и за его пределы реформа системы ОМС пока не идет.

Существует мнение, что Фонд ОМС искусственно сдерживает выдачу полисов нового образца из-за технологических недоработок и даже рекомендовал компаниям не выдавать полисы без веских причин: смена места жительства, фамилии, прекращении работы страховой компании.

То, что новую страховую компанию выбрал лишь 1 млн. человек, также связано с тем, что критерии оценки страховых компаний будут выработаны в следующем году, а без рейтинга компаний гражданам очень сложно сделать выбор. Следует отметить, что 8 млн. чело-

век, сменивших полисы — это мало. Темпы смена полисов должны бы быть выше, но с такой жестко регламентированной процедурой это невозможно.

Среди нововведений закона об ОМС — свободный вход в систему ОМС частных медицинских учреждений. По данным ФФОМС, до принятия закона в системе работало 8,2 тыс. лечебных учреждений, сейчас — 8,4 тыс., причем преобладающее большинство присоединившихся к системе ОМС медорганизаций - частные, их около 150. Сейчас система ОМС оплачивает медучреждению только пять статей затрат: зарплату, начисления на зарплату, расходные материалы, лекарства, питание. В этой ситуации частникам невыгодно работать в системе. Действующие в системе ОМС около 200 частных медучреждений находится в тех субъектах РФ, где действует полный тариф, который оплачивает мед организациям все, кроме нового строительства, капитального ремонта и закупки оборудования стоимостью свыше 100 тыс. руб.

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОТ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Ткачёва С.Е. – студентка гр. ФК-01, Чубур О.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В последнее время число стран, вступивших в ВТО, постоянно увеличивается. На данный момент их насчитывается более 153, и Россия не стала исключением. У нашей страны был сложный путь, продолжительностью в 18 лет.

Цели вступления России в ВТО:

- улучшение условий доступа российской продукции на иностранные рынки
- доступ к международным механизмам разрешения торговых споров
- приведение законодательной системы в соответствии с нормами ВТО
- расширение возможностей для российских, а также иностранных инвестиций в странах-членах ВТО
- улучшение положения России в мире, как полноправного участника международной торговле

Российская Федерация начала свой путь к вступлению в ВТО в июне 1993 года, тогда же была создана рабочая группа. Первое заседание состоялось в 1995 году, с того времени рабочая группа провела 31 официальное заседание. 16 декабря 2011 года председатель правительства России В.В. Путин подписал протокол о присоединение России к ВТО, после чего произошло одобрение министерской конференцией в Женеве вступление страны в организацию. Официально же оформить свое членство в ВТО, Россия собирается летом 2012 года.

Как же отразится на экономике России вступление в ВТО, многие задавались этим вопросом, и мнения очень сильно разнились. Например, в 2009 году по данным соцопросов 41% россиян считали, что это благотворно скажется на экономике нашей страны. А в 2011 году лидеры некоторых партий и движений организовали народное движение под названием «Стоп ВТО», что получило широкую огласку и привлекло внимание многих пользователей интернета и социальных сетей в частности.

Итак, Россия должна получить выгоду от вступления в ВТО в размере 3,3% ВВП в среднесрочной перспективе или 11% ВВП в долгосрочной, что в денежном эквиваленте будет составлять $49 и $162 миллиардов соответственно. Эти данные были опубликованы 27 марта в докладе Всемирного банка.

Около 72% выгоды Россия должна будет получить за счёт снижения цен и одновременном увеличение качества услуг, а 28% будет связано с понижением таможенных пошлин для российских и зарубежных компаний. При всём этом доходы российского домохозяйства должны увеличиться на 7,2%, а заработная плата у квалифицированных специалистов в долгосрочной перспективе, должна увеличиться на 17%.

В рамках вступления в организацию, Россия согласилась снизить среднюю ставку импортных пошлин на всю продукцию до 7,8% с нынешних 10%, а также на широкий ассортимент товаров. Тарифы на хлопок и информационные технологии будут обнулены.

Так же Россия установила тарифные квоты для свинины, говядины и мяса птицы.

В связи с взятыми обязательствами Россией в сфере услуг, станет возможным появление прямых филиалов иностранных страховых компаний на территории страны, но спустя девять лет после вступления в ВТО, Такая же возможность появится и у иностранных банков, и они смогут открывать дочерни компании, которые будут приравнены к отечественным, но общая сумма иностранного капитала в банковской системе России не должна будет превышать 50%.

Вступление в ВТО не оставит в стороне и промышленные и сельскохозяйственные субсидии. Программы по промышленному субсидированию будут отменены, а в сельском хозяйстве суммы субсидий сократятся до $4,4 миллиардов к 2018 году (на данный момент 9). Поддержка производства специфических продуктов не должна будет превышать 30% сельскохозяйственной поддержки в год. Освобождение от НДС некоторых отечественных продуктов будет отменено по вступлению.

В отличие от выше перечисленного, Россия отстояла право регулировать цены на газ и поставку энергоносителей как для домашнего использования, так и для других коммерческих потребителей.

Что же нас ждет в будущем? – этим вопросом задавались многие российские аналитики и экономисты. И их выводы очень сильно рознятся. В большинстве источников говорится о росте ВВП, пользе для крупных экспортеров сталелитейной и сельскохозяйственной продукции, минеральных удобрений, зерна и древесины, нефтегазовой промышленности. Преодоление российской продукцией торговых барьеров в виде пошлин должно экономить по среднестатистическим оценкам около $2 миллиардов в год. По мнению сторонников вступления в ВТО, для потребителей это должно обернуться дешевыми потребительскими кредитами и снижением цен на товары вследствие притока импортных товаров.

Но так ли всё хорошо на самом деле. Есть опасения, что может произойти сокращение производства в агропромышленном комплексе, исследования показали, что всего лишь 10% региональных предприятий положительно относятся к вступлению в ВТО. Подсчёты Института народного хозяйства говорят о том, что от вступления в ВТО, Россия будет терять 1% ВВП, а Агропром будет терять $4 миллиарда в год.

Есть ещё один вопрос, связанный с рабочими местами. По данным, предоставленным нобелевским лауреатом по экономике, Дж. Стиглица, либерализация торговли приводит к росту безработицы, так же он пишет, что вступление в ВТО чревато вытеснением национальных производителей. По подсчётам аналитиков, быстротечное вступление России в ВТО принесёт стране около 30 миллионов безработных и более 40 тысяч закрытых предприятий.

По данным журнала «Эксперт», Россия отдаст иностранным фирмам в разы больший объём рынка, чем получит шанс получить у них; $90 против $23 миллиардов соответственно. По расчётам «ВТО - Информ», ущерб, связанный со всеми отраслями составит приблизительно 1,5 триллиона рублей в год.

Мемонардум ВТО от 19.03.2001 постановляет, что национальные законы и регулирование стран можно отменить, если ВТО посчитает их «более обременительными, чем необходимо». Это означает, что ВТО будет пересматривать уже принятые законы.

Проанализировав всю информацию можно понять, что у России есть все шансы стать страной потребителем и отойти на вторичный рынок, поставляя европейским странам сырьевые материалы.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ

Свиридов А. – студент гр. ФК-91, Чубур О.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Капитализация российского рынка акций достаточно высока, однако рынок финансовых ресурсов – это многоплановая структура, и оценка его состояния и развития должна выходить за рамки простых показателей размеров и темпов роста. Такие страны, как Пакистан, обладают крупным, но не эффективным финансовым рынком. Показатель эффективности

рынка России, рассчитанный группой Мирового Банка с использованием статистических методов, равен 32 (чем выше показатель, тем ниже эффективность). У Германии он составляет 11, Франции 15, у Индии 46 (Рис. 1).

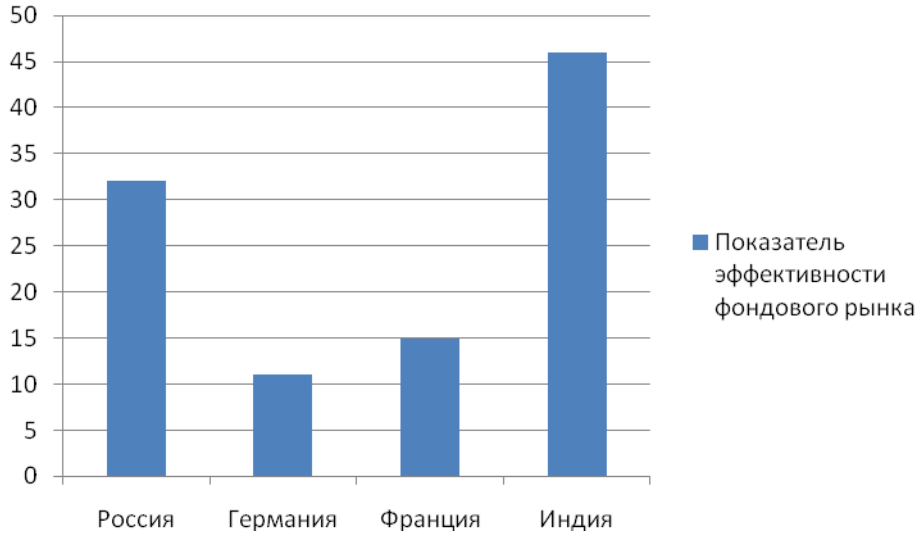

Рисунок 1 - Показатель эффективности фондовых рынков

Эффективный рынок акций, в частности, подразумевает, что биржевой курс максимально отражает информацию о компаниях. Недостаточное раскрытие информации о состоянии компаний и, как следствие, низкая информационная обеспеченность инвесторов (когда права миноритарных акционеров плохо защищаются, и у менеджеров и мажоритарных акционеров нет особых поводов делиться информацией) приводит к тому, что небольшие инвесторы, в основном, руководствуются слухами и интуицией.

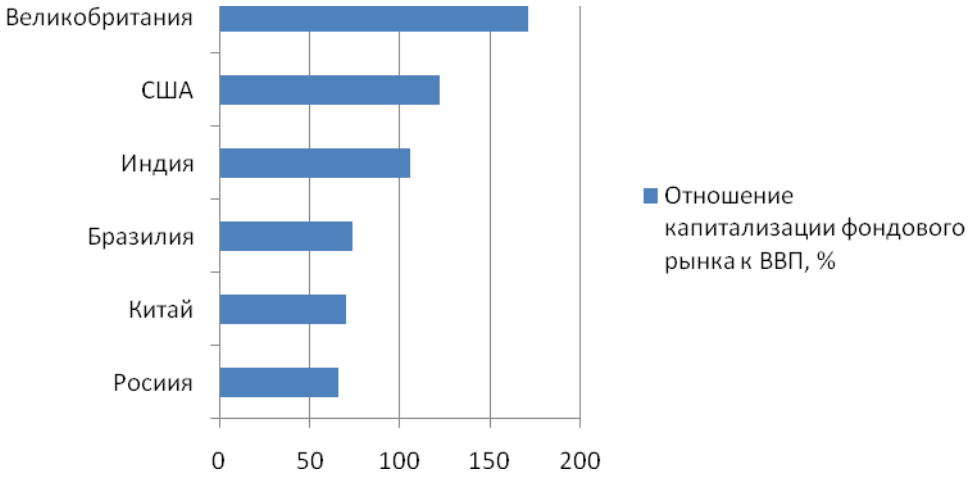

Рисунок 2 – Отношение капитализации фондового рынка к ВВП в 2010 году

В результате курсы конкретных компаний существенно подвержены внешнему влиянию и настроению рынка в целом. Уровень финансового развития России (как отношение суммы внутреннего кредита и капитализации рынка ценных бумаг в процентном отношении к ВВП) сегодня составляет около 130% (внутренний кредит около 34%, капитализация – 99,6%)[4].

Несмотря на рост капитализации, доля России в мировом фондовом рынке относительно мала. Сопоставление многих показателей финансового развития с аналогичными показателями других стран свидетельствует о его небольших масштабах. Так, доля в мировых IPO составляет около 1,1%, тогда как у Китая этот показатель 12,9%. Следует отметить и чрез-

мерную концентрацию рынка акций: 90% 6капитализации приходится на десяток недостаточно прозрачных компаний преимущественно топливно-энергетического комплекса[4].

Фондовый рынок недостаточно диверсифицирован. Он также отличается низкой долей свободно обращающихся акций, доминированием компаний и банков с государственным участием, высокой зависимостью от иностранного капитала. В то же время нельзя не подчеркнуть значительный потенциал российского финансового рынка. О потенциале рынка речь идет уже давно, однако до сих пор стране не удается по-настоящему стать его бенефициаром даже с учетом того, что многие иностранные инвесторы готовы брать риски инфраструктуры российского финансового рынка. Это позволяет надеяться на то, что после нормализации экономической ситуации в мире, основной поток иностранных инвестиций пойдет, прежде всего, на российский рынок. К этому стоит добавить еще и тот факт, что Россия стала членом ВТО. Для отечественного фондового рынка это может быть крайне позитивным сигналом, поскольку по высказываниям иностранных инвесторов, для них вступление России в ВТО может послужить определенным триггером для инвестирования капитала в российских фондовый рынок (как это произошло в 2005 году после присвоения России инвестиционного рейтинга со стороны международных рейтинговых агентств).

Литература:

1. Данилов Ю. Новая роль фондового рынка в России // Вопросы экономики.-2003 г.-№7.

2. Сизов Ю. Актуальные проблемы развития российского фондового рынка//Вопросы экономики.-2003г.- №7.

3. Татьянников В. Рамки неопределенности российского фондового рынка начинают сужаться//Рынок ценных бумаг.-2002г.- №4.

4. Алексей Тимофеев. Капитализация фондового рынка в России растет гораздо медленнее, чем в других странах БРИК // НАУФОР: URL: http://www.naufor.ru/tree.asp?n=8947 (2012. 29 март.)

5. Скопич Оксана Андреевна. Состояние финансового рынка россии в условиях кризиса // Информационный экономический портал Экономика современного предприятия: URL: http://www.esp-izdat.ru/?article=4216 (2012. 30 март.)

ОСОБЕННОСТИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ: АУТСТАФФИНГ, АУТСОРСИНГ И ЛИЗИНГ ПЕРСОНАЛА

Жекинбаева Т.В. – студентка гр. ФК-91, Чубур О.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Проблемы, связанные с поиском механизмов снижения затрат, сегодня актуальны для многих российских компаний. В рамках их решения предпринимаются попытки перераспределения ресурсов, в том числе трудовых.

Перенимая опыт иностранных фирм, отечественный бизнес практикует аутстаффинг, аутсорсинг и лизинг персонала – технологии, способствующие эффективному управлению административными расходами.

Для того, чтобы применять аутстаффинг, аутсорсинг и лизинг персонала, необходимо понимать, в чём суть этих сравнительно новых для российской экономики явлений.

Англоязычный термин «outstaffing» определяет вывод сотрудников организации-заказчика за штат и оформление их в штат организации-исполнителя услуг по аутстаффингу (аутстаффера) для последующего предоставления персонала заказчику за вознаграждение (рисунок 1).

Рисунок 1 – Схема аутстаффинга

При аутстаффинге сотрудники, выведенные за штат фирмы, продолжают трудиться на прежнем месте и выполнять те же обязанности, однако их работодателем становится специализированное агентство, которое обеспечивает ведение кадровой работы, начисление и выплату заработной платы, перечисление налогов, страховых взносов, а также соблюдение норм законодательства по всем вопросам трудовых отношений.

Главные преимущества аутстаффинга очевидны: возможность сокращение штата до установленных требованиями упрощенной системой налогообложения размеров, улучшение привлекающих инвесторов финансовых показателей, таких как прибыль и объём продаж в расчёте на одного сотрудника (рисунок 2).

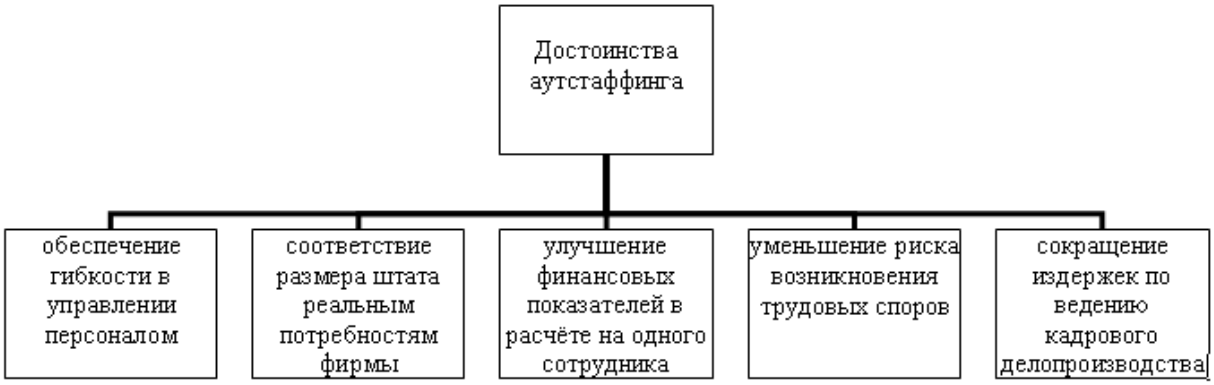

Рисунок 2 – Достоинства аутстаффинга

Акцентируя внимание на достоинствах аутстаффинга, следует обратить внимание и на недостатки. Вывод персонала за штат сопровождается обоснованным договором аутстаффинга отказом в гарантиях, которые ранее компания-клиент предоставляла сотрудникам. Это снимает с работников некоторые обязанности – предупреждать за две недели о расторжении трудового договора, не разглашать коммерческую тайну, соблюдать корпоративную культуру, нести материальную ответственность или возмещать убытки. Следовательно, выделение части бизнеса на аутстаффинг может стать причиной потери управляемости над производственным процессом.

Наряду с «аутстаффингом» существует термин «аутсорсинг HR-функций». Грань между понятиями тонка, но она есть. Под аутсорсингом понимается вывод за пределы компании не сотрудников, а непрофильных задач в области осуществления функций по управлению персоналом и кадровому делопроизводству (рисунок 3).

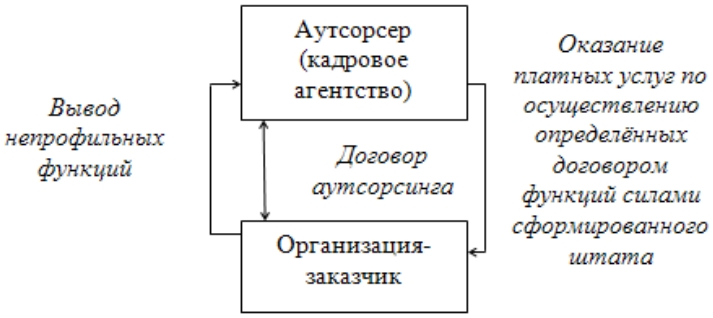

Рисунок 3 – Схема аутсорсинга

Благоприятное влияние аутсорсинга HR-функций проявляется в улучшении качества производимой продукции (работ, услуг), достигнутом при перераспределении ресурсов в пользу развития основных направлений деятельности. Совершенствование процесса производства, в свою очередь, способствует не только повышению качества, но и развитию специализации, наращиванию объёмов производства, снижению себестоимости. Кроме этого, при аутсорсинге HR-функций открывается доступ к высококвалифицированным услугам и современным технологиям в области управления персоналом.

Основная проблема, с которой сталкиваются использующие аутсорсинг компании – адаптация структуры фирмы к новому порядку осуществления основных и непрофильных функций.

В дословном переводе лизинг персонала – staff leasing – это аренда персонала. По своей сути «staff leasing» отличается от аутстаффинга и аутсорсинга тем, что предполагает привлечение трудовых ресурсов рекрутингового агентства для осуществления определённых функций без предварительного вывода сотрудников за штат или передачи функций внешнему исполнителю. При лизинге персонала выступающее в роли лизингодателя агентство, как и аутсорсер, заключает трудовые договоры с работниками от своего имени, а потом направляет их на работу к клиенту на относительно короткий (несколько дней) или длительный (от трех месяцев до нескольких лет) срок. Использование «арендованного» персонала даёт компании-клиенту возможность удовлетворить временную потребность в высококвалифицированных специалистах, а также избежать простоев.

Существенным недостатком лизинга персонала является обезличенность арендных отношений: специалист «на прокат» заинтересован только в качестве выполняемой работы.

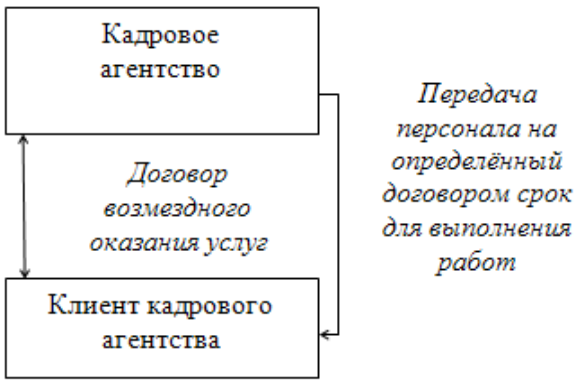

Рисунок 4 – Схема лизинга персонала

Исходя из определений аутстаффинга, аутсорсинга и лизинга персонала, их схемы довольно просты (рисунки 2, 3, 4). Однако применение этих механизмов в рамках российского законодательства сопряжено с определёнными трудностями.

В трудовом праве Российской Федерации нет понятия «аутстаффинг». Единственным способом перевести работника от клиента к аутстафферу, соблюдая условия, предусмотренные незапрещённым договором аутстаффинга, с учётом наличия у работника свободы воли и

прав, является перевод по просьбе самого работника или его нового работодателя (в соответствии с правилами ст. 72.1 ТК РФ). При этом расторгается действовавший трудовой договор между клиентом и его сотрудниками и заключается новый между аутстаффером и выведенными за штат.

Определяя правовые основы аутсорсинга обычно ссылаются на ст. 421 ГК РФ, согласно которой граждане и юридические лица свободны в заключении договора. При этом стороны могут заключить как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами договор, то есть договор аутсорсинга. Специальных норм, регулирующих отношения между аутсорсером и компанией-клиентом нет.

Несмотря на то, что предоставление персонала «в аренду» в РФ имеет место, пользоваться словосочетанием «лизинг персонала» неверно. Согласно статье 665 Гражданского кодекса, а также Федеральному закону от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», понятие лизинга по смыслу идентично аренде. Объектом договора аренды может быть только имущество. Ни человек, ни его труд в соответствии с российским законодательством таким предметом не являются.

Из-за того, что законодательство РФ на протяжении более чем десяти лет игнорирует известные отечественному бизнесу механизмы управления трудовыми ресурсами, рынок аутстаффинга, аутсорсинга и лизинга персонала в нашей стране не развит. На нём функционирует лишь несколько крупных российских агентств, таких как «Империя кадров», «Контакт», «Алые паруса». Большей популярностью пользуются известные во всём мире компании Kelly Services и Manpower, которые уже не ограничиваются набором готовых специалистов, а нарабатывают собственный кадровый потенциал, подбирая талантливую молодежь и инвестируя средства в её обучение.

Таким образом, аутстаффинг, аутсорсинг и лизинг персонала – не одно и то же. Это разные по целям, объектам, субъектам и их функциям механизмы управления трудовыми ресурсами. Аутстаффинг актуален, когда у фирмы имеются ограничения по численности персонала, аутсорсинг – когда необходимо сосредоточить внимание на выполнении профильных функций, лизинг – когда требуется стабилизировать бизнес в период производственных или сбытовых пиков, выполнить сезонные работы. Несмотря на различия, оформление аутсорсинга, аутстаффинга и лизинга персонала в Российской Федерации вследствие отсутствия ревалентной законодательной базы имеет одинаковое основание – договор возмездного оказания услуг (гл. 39 ГК РФ). Поэтому аутсорсинг персонала часто путают с лизингом, а аутстаффинг – с аутсорсингом.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвёртая. - М.: Проспект, 2009. – 544 с.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации: по состоянию на 20 февр. 2008 г. - Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2008. – 190 с.
3. Бренер, М. Ваша фирма решила освоить аутстаффинг: www. audit-it. ru
4. Ермошина, Е. Л. Аутсорсинг: www. audit-it. ru
5. Королёва, И. В. Аутсорсинг как новая форма российского предпринимательства / И. В. Королева // Предпринимательство: вопросы теории и практики. – 2007. – Ч. 2. – С. 49-55.
6. Аксёнов, Е. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент /Е. Аксёнов, И. Альтшулер. – СПб.: Питер, 2009. – 464 с.
7. Сафарова, Е. Ю. Аутстаффинг, аутсорсинг, лизинг персонала: новые технологии в бизнесе: простыми словами о сложных материях / Е. Ю. Сафарова. - М.: Эксмо, 2010. – 202 с.

ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РФ

Долматова Е.Д. - студентка гр. ФК-91, Чубур О.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время в РФ действует многоуровневая пенсионная система, которая стала результатом реформы 2002 г. Необходимость в этой пенсионной реформе возникла из-за ухудшения демографической ситуации в РФ.

Соотношение количества пенсионеров к количеству работающих с каждым годом увеличивается, число пенсионеров растёт, а количество трудоспособного населения неуклонно снижается и по самым пессимистичным оценкам, к 2030 г. соотношение пенсионеров и работающих может составить 1:1. Если до 2002 г. пенсия состояла из пенсии, льгот, надбавок, компенсационных выплат и районного коэффициента, то с 2002 г. трудовая пенсия была разделена на 3 части: гарантированную государством базовую часть, страховую часть, которая зависела от размера страховых взносов от работодателя, и накопительной части трудовой пенсии, начало массовой выплаты которой предусмотрено с 2012 г. при наступлении. В настоящее время пенсия состоит из страховой и накопительной частей. Страховая часть пенсии в свою очередь состоит из фиксированного базового размера страховой части и страховой части. Накопительную часть пенсии имеют только граждане 1967 года рождения и моложе. А вот те, кто родился раньше этого года, уже не могут иметь накопительную часть.

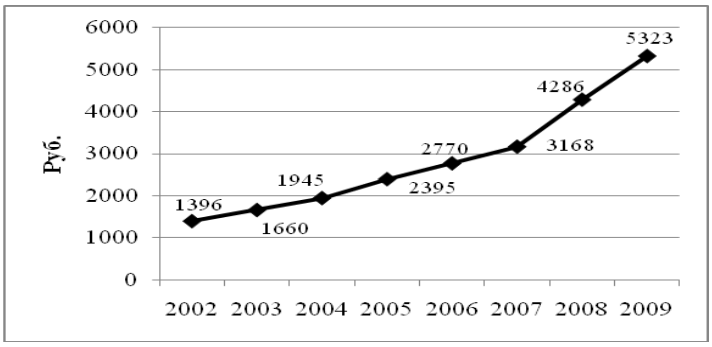

Рисунок 1 - Динамика среднего размера трудовой пенсии в 2002 - 2009 г. г., руб./мес.

2000-е годы для пенсионного обеспечения были исключительно успешными. За 8 лет после начала реформы реальные размеры пенсий удвоились (среднегодовой рост превысил 9%). Но средняя их величина до 2008 г. оставалась близкой к прожиточному минимуму пенсионера, однако нужно учитывать, что в 2005 г. состав корзины для его расчета был расширен. Несмотря на впечатляющий рост величины пенсий, в 2010 г. произошел переход к новому этапу пенсионной реформы: в РФ была проведена масштабная и дорогостоящая пенсионная реформа, стоимость которой сопоставима с суммарными расходами государства на здравоохранение или образование. Средняя пенсия выросла в реальном выражении на 35% и достигла 35% от средней зарплаты (по сравнению с 28% в 2009 г. и 25% в 2008 г.). В числе важнейших новаций можно назвать следующие:

Реформирование единого социального налога. ЕСН был заменен системой социальных взносов, уплачиваемых непосредственно во внебюджетные фонды (как до 2001 г.). Регрессивная шкала с тремя ставками заменена единой ставкой. Начиная с 2011 г. ставка пенсионных взносов повышена с 20 до 26%. Тариф страховых взносов в ПФР на 2012 - 2013 г. г. составляет 22%.

Отмена базовой части трудовых пенсий как их отдельной составляющей. Базовые пенсии преобразованы в условно рассчитываемую часть страховой пенсии, индексируемую с использованием общего коэффициента. В дальнейшем ее размеры будут увязаны с длительностью трудового стажа; таким образом, первая компонента российской пенсионной системы окажется полностью ликвидированной.

Пересчет с повышающим коэффициентом пенсионных прав, приобретенных до 01.01.1991 г. (проведена так называемая валоризация пенсионных прав). В 2010 г. выплаты по валоризации составили 1,1% ВВП.

Предоставление социальных доплат пенсионерам, имеющим пенсию ниже прожиточного уровня для данного региона. В 2010 г. сумма доплат за счет федерального бюджета составила примерно 0,1% ВВП.

Одновременно проведено повышение уровня пенсий. В частности, в декабре 2009 г. базовые пенсии индексированы на 30%. В целом результатом всех нововведений стало увеличение размеров трудовых пенсий почти в полтора раза и повышение коэффициента замещения до 38%. При этом суммарные пенсионные выплаты измеренные в процентах ВВП почти удваиваются – они превысят 10% ВВП, по сравнению с 5,2% ВВП в 2007 г.

Проведенная реформа содержат несколько полезных элементов. Во-первых, это касается коррекции шкалы социальных взносов. Второе важное нововведение - ликвидация бедности среди пенсионеров, за счет социальных доплат до прожиточного минимума пенсионера.

В то же время «цена» реформы намного превышает возможности экономики. Трансферт из федерального бюджета в Пенсионный фонд (ПФР) на финансирование трудовых пенсий увеличивается в 2010 г. до 4,2% ВВП (по сравнению с 0,9% ВВП в 2007 г.). С учетом роста финансирования государственных пенсий, использование общих доходов на финансирование пенсионной системы достигает в 2010 г. 6,2% ВВП - на 4,3 п.п. ВВП больше чем в 2007 г. Таким образом, за три года ресурсы размером 4,3% ВВП дополнительно перераспределены в пользу пенсионной системы. Чтобы проиллюстрировать масштабы этих ресурсов стоит отметить, что они в полтора с лишним раза превышают все обычные (без чрезвычайных антикризисных мер) расходы федерального бюджета на оборону или на национальную экономику. В 2011 г. трансферт в пенсионный фонд несколько снижается, благодаря повышению ставок социальных взносов. Однако увеличение доходов внебюджетных фондов ведет к сокращению базы других налогов (подоходного, на прибыль).

Последствия пенсионной реформы 2010 г. особенно тяжелы для бюджета в послекризисной ситуации. Снижение налоговой нагрузки и сокращение базы ряда налогов в ходе кризиса привели к падению доходов бюджетной системы. Такое положение дел типично для многих стран, однако их реакция состоит в сокращении государственных расходов, в том числе на пенсии, для устранения возникших бюджетных дисбалансов.

Принятие дополнительных обязательств в пенсионной сфере создает угрозу того, что возникший дефицит российского бюджета может принять хронический характер. Неоднократно проводившиеся межстрановые исследования показывают, что как ухудшение сбалансированности бюджета из-за увеличения социальных расходов, так и увеличение социальных расходов за счет снижения расходов на государственные инвестиции, образование и здравоохранение ведет к замедлению роста экономики. К этому необходимо добавить негативные последствия повышения налоговой нагрузки. Серьезно ухудшается и структура финансирования трудовых пенсий.

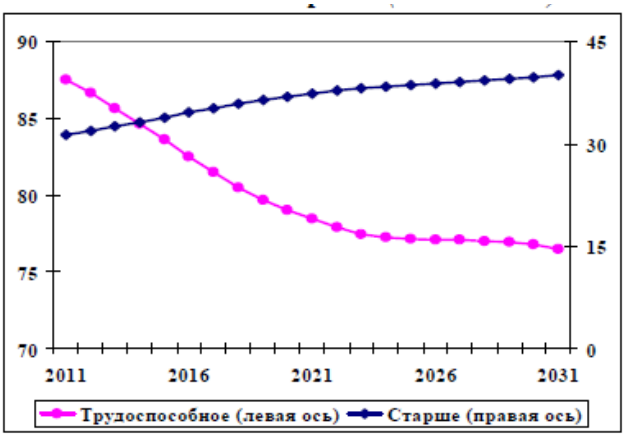

Рисунок 2 - Предположительная численность населения РФ до 2030 г., млн. чел.

Еще более серьезные проблемы возникают в долгосрочном периоде. В предстоящие десятилетия нас ожидает резкое ухудшение демографической ситуации: по прогнозу Росстата к 2030 г. соотношение между численностью населения в пенсионном и трудоспособном возрасте ухудшится более чем в 1,5 раза (оно возрастает с 33% до 52%).В целом проведенная реформа носила экстенсивный характер: суммарная величина всех ресурсов, направляемых на финансирование пенсий (в % ВВП), за 2 года увеличилась более чем в 1,5 раза. Резко возросла роль бюджетного финансирования трудовых пенсий, что свидетельствует об отходе от страховых принципов пенсионной системы. В то же время не были реализованы меры, повышающие эффективность использования пенсионных ресурсов. Более того, не сформулированы подходы к решению главной проблемы пенсионной системы - ожидаемого в ближайшие десятилетия быстрого старения населения.

На 2014 г. Правительством РФ запланирована новая пенсионная реформа. В частности, предполагается возврат к формуле индивидуального коэффициента, существовавшего до 2002 г., но с некоторыми изменениями.

Полные пенсионные права будет давать трудовой стаж не менее 30 лет. Размер пенсий будет привязан к зарплатам и не станет индексироваться в соответствии с инфляцией.

ПРИЧИНЫ ДЕФИЦИТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В 2012-2014 ГГ.

Григорьева Е.С. – студент гр. ФК-01, Чубур О.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Практически невозможно представить себе государство, в котором безупречно работает все финансово – экономические рычаги, стимулирующие приток средств в бюджет, а государственные расходы не превышают доходы. РФ – не исключение. Нам предстоит проанализировать состояние бюджетной политики РФ и выявить причины дефицита бюджета в первом квартале 2012 года.

Дефицит бюджета - превышение расходов бюджета над его доходами. В случае превышения доходов над расходами возникает бюджетный профицит.

Проанализируем, каким было состояние бюджетной системы за прошлые годы. Для сравнения возьмем последние 4 года. Данные представим в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели дефицита и профицита бюджета за 2008 -2011 гг.

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Дефицит, всего млн. руб.		2 775,50	1 877,00	764,7
Профицит, всего млн. руб.	2 028,70			
Дефицит, %		7,2	4,2	1,4
Профицит, %	4,8			

Источник: www.minfin.ru

Мы видим, что в 2008 году наблюдается ситуация профицита бюджета. В значительной степени этому способствовала девальвация рубля к другим валютам по сравнению с запланированными в бюджете курсами. Начиная с 2009 года, в стране - дефицит. Причиной этому послужил мировой финансовый кризис и снижение цен на нефть.

До 2009 года согласно Бюджетному кодексу РФ общий объем источников финансирования дефицита не мог превышать 1% прогнозируемого ВВП (статья 94 п.3 Бюджетного кодекса РФ). Но с 2009 года действие пункта 3 приостановлено. В новой бюджетной политики на 2012 - 2014 гг. намерены вернуться к данному показателю.

Теперь посмотрим некоторые вопросы бюджетной политики на 2012 – 2014 гг. на примере нефтегазовых и ненефтегазовых доходов по данным таблицы 2.

Таблица 2 – Нефтегазовые и ненефтегазовые доходы

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
млрд. руб.			
Нефтегазовые доходы	5 574,90	5 645,80	6 127,20
Ненефтегазовые доходы	6 205,00	7 060,10	7 964,60
Дефицит	876,6	1 024,70	491,1
% к ВВП			
Нефтегазовые доходы	9,5	8,7	8,4
Ненефтегазовые доходы	10,6	10,9	11,0
Дефицит	1,5	1,6	0,7

Источник: www.minfin.ru

Снижение прогнозируемого поступления нефтегазовых доходов в процентах к ВВП в 2012 - 2014 годах обусловлено более низкими темпами роста цены на нефть марки «Юралс», курса доллара США по отношению к рублю, налогооблагаемых объемов добычи углеводородного сырья и экспорта нефти и нефтепродуктов по сравнению с темпами роста ВВП.

Увеличение ненефтегазовых доходов федерального бюджета к ВВП в 2012 - 2014 годах по отношению к 2011 году связано, в основном, с прогнозируемым увеличением поступлений по налогу на добавленную стоимость и акцизам.

Каково же реальное исполнение прогнозов бюджетной политики? По предварительной оценке исполнение федерального бюджета за январь - февраль 2012 г. было представлено следующими показателями таблицы 3.

Таблица 3 – Предварительная оценка исполнения федерального бюджета за январь – февраль 2012 г.

Показатель	Январь	Февраль	% кассового исполнения
	млрд. руб.		
Доходы	1 059 559,2	806233,7	15,8
Расходы	1 032 383,2	1 078 753,2	16,7
Дефицит		272 519,5	
Профицит	27 176,0		

Источник: www.minfin.ru

Для борьбы с дефицитом необходимы новые источники финансирования. Эти источники отражены в прогнозе бюджетной политики на 2012 - 2014 гг. Обратимся к таблице 4.

Таблица 4 - Источники финансирования дефицита федерального бюджета в 2012-2014 гг., млрд. руб.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Дефицит федерального бюджета	1 570,50	1 744,30	1 648,40
Государственные заимствования, в том числе:	1 592,30	1 601,70	1 626,10
привлечение	2 181,70	2 284,00	2 474,10
погашение	-589,4	-682,3	-848
Государственные внутренние заимствования, в том числе:	1 459,00	1 465,70	1 486,20
привлечение	1977,9	2082,2	2273,6
погашение	-518,9	-616,5	-787,4
Государственные внешние заимствования, в том числе:	133,3	136	139,9

привлечение	203,8	201,8	200,5
погашение	-70,5	-65,8	-60,6
Использование Резервного фонда	-164	-51,4	0,0
Использование ФНБ	7,5	10	10
Приватизация	276,1	309,4	300
Исполнение государственных гарантий Российской федерации	-120,2	-85,8	-248,7

Источник: www.minfin.ru

Литература:

1. Основные результаты и направления бюджетной политики на 2012 и период до 2014 года (14.12.2011): http://www.minfin.ru

2. Презентации совещания "Завершение 2011 года и особенности исполнения федерального бюджета в 2012 году" (22.12.2011) : http://www.minfin.ru

3. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2012-2014 гг. 08.08.2011) : http://www.minfin.ru.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Титоренко Е. – магистрант гр. 8Мбм-11, Щербакова Н.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

В экономической сфере РФ существует интересное явление - государство акцентирует свое внимание на развитии малого предпринимательства, банки же весьма неактивно кредитуют своих клиентов – субъектов малого бизнеса. Причин такого поведения банков много.

Для малого бизнеса кредитование – это действительно верное средство «встать на ноги». Как показывает статистика, рано или поздно практически у каждого предпринимателя наступает период острой необходимости в получении кредита. Однако стоит попытаться осуществить практические действия и использовать кредит как основу расширения деятельности малого предприятия, как все подводные камни «всплывают». В первую очередь сомнения банков связаны с деятельностью начинающих предпринимателей. Кредитные организации отдают себе отчет в том, что такому заемщику необходимо решить массу вопросов. Современный бизнес нуждается не только в помещении, оборудовании и персонале – кроме этого необходимо определить рынок реализации товара или услуги, наладить бесперебойный выпуск своего продукта и широко прорекламировать его. [3]

При этом вышеперечисленные меры еще не гарантируют предприятию успеха и полной финансовой отдачи, а банку возврат кредита. Именно поэтому банки стараются прежде всего определить, насколько рентабелен бизнес соискателя. Процентные ставки такого кредита достаточно высоки – банки заранее стремятся возместить тот убыток, который могут нанести ему «прогоревшие» предприятия [2].

Следующая проблема - финансовая непрозрачность отечественного бизнеса и зачастую недостаточно грамотное ведение финансовой отчетности. Иногда даже сам владелец бизнеса плохо представляет состояние своих финансов, не понимает сложности положения бизнеса. Ему кажется, что он столкнулся с чем-то случайным, но если бы он грамотно анализировал свое финансовое состояние, то понял, что проблема носит системный характер и может привести к краху всего предприятия. Более того, при проверке многие банки сталкиваются с тем, что управленческая или финансовая отчетность не ведется вовсе, поэтому плохое состояние отчетности или ее отсутствие является на сегодняшний день наиболее частой причиной отказа в выдаче кредита.

К проблемам кредитования малого бизнеса также нужно отнести отсутствие у многих компаний положительной кредитной истории. Причем отрицательным фактором для банков будут, как просрочки по основному долгу, так и отсутствие кредитной истории вовсе.

Больше шансов на получение кредита у тех предпринимателей, которые предоставляют гарантии обязательного возврата денежных средств. Такой гарантией может быть залог в виде недвижимого имущества или поручительство рентабельной организации. Как показывает практика, залог действительно становится «зеленым светом» для выдачи кредита [1]. При условии предоставления какого-либо залога большинство банков снижает процентные требования [4].

На настоящий момент, важной причиной отсутствия интереса банков к представителям малого бизнеса является незначительный размер кредитуемого бизнеса, и как следствие, невостребованность иных услуг банка, за исключением кредитных. Этот факт, наряду с высокой себестоимостью и кредитными рисками таких кредитов, побуждает банки повышать уровни процентных ставок при кредитовании малого бизнеса. Поэтому даже при решении вопроса о разделении кредитных рисков и исключении индикативного ценообразования процентных ставок, кредиты малому всегда бизнесу будут более дорогими по сравнению с корпоративными и потребительскими кредитами. Прямое субсидирование процентных ставок со стороны субъектов федерации или муниципальных образований решило бы проблему понижения цены кредитов для малого бизнеса.

Кредитование малого бизнеса – сегмент кредитного рынка, действительно обладающий мощным потенциалом. Если рассматривать как потенциального заемщика уже развитое предприятие, имеющее стабильные обороты по расчетным счетам, имущественный комплекс, кредитную историю и финансовую отчетность, но, тем не менее, являющееся представителем малого бизнеса – такой заемщик всегда найдет источник финансирования в банке [1].

Какие же проблемы возникают в этом вопросе у самих предпринимателей? С точки зрения самих малых предприятий основными проблемами, связанными с кредитованием, являются:

Во-первых это высокая стоимость кредита. Кредитуя малый бизнес, банк несет более высокие риски, что отражается и в более высокой стоимости кредита. Но это не произвольная накрутка банка, а необходимость формировать более объемные резервы по более рискованным ссудам.

Основные составляющие, которые влияют на ее размер — это стоимость привлеченных ресурсов для кредитора, плата за риск (бизнес-риск заемщика, валютные риски, рыночные риски) и маржа банка.

Конечно же, существуют некоторые возможности для снижения процентных ставок по кредитам. Сами банкиры дают следующие ответы на вопрос «Как снизить стоимость кредита для малого бизнеса?»:

- улучшение качества заемщика. Наличие ликвидного залога, добросовестная бухгалтерская отчетность или положительная кредитная история позволят несколько снизить процентную ставку;
- длительные связи с заемщиком (положительный опыт обслуживания клиента);
- наличие денежных остатков на расчетных счетах;
- совершенствование технологии выдачи, стандартизация и автоматизация процедуры предоставления кредитов и др [4].

Вторая проблема, с которой встречаются предприниматели, желающие привлечь кредит, - это жесткие условия для предоставления кредитов. Наиболее важным условием получения кредита для любого банка будет являться регистрация предприятия и осуществление его деятельности не менее 6 месяцев. Это обобщенные среднестатистические данные по всем банкам. Некоторые банки указывают необходимые сроки продолжительностью в три месяца, а некоторые требуют как минимум года деятельности. Сейчас многие банки пересматривают требования по продолжительности сроков деятельности предприятия в большую сторону.

Следующим требованием, которое предъявляется к заемщику практически всегда – наличие ликвидного залога. Исключение составляют беззалоговые кредиты, но в этом случае процентная ставка будет на порядок выше, а также существенно сократится максимальная сумма и сроки кредитования.

Важно отметить, что предприятия малого бизнеса могут получить помощь в различных фондах поддержки предпринимательства. Это такие организации, как «Фонд содействия кредитованию малого бизнеса», «Опора России», «Гарантийный фонд» и бизнес – инкубаторы различного рода. Но для получения поддержки предприятие должно соответствовать ряду условий, таких как: быть зарегистрированным в Реестре субъектов малого и среднего предпринимательства; осуществлять деятельность не менее 6 месяцев; не иметь просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней; кроме того существуют ограничения по виду деятельности [3].

Центры поддержки малого бизнеса не спешат принимать решения и оказывать финансовую поддержку начинающим предпринимателям и стартовым предприятиям, ставя высокую планку для кандидатов на кредит. Сегодня их главные требования – документальные доказательства прибыльности будущего дела, пошаговый бизнес-план с обоснованием каждого пункта, полный пакет необходимых документов. По статистике самые вероятные кандидаты на получение кредита – это предприятия торговли и услуг.

Если брать за пример зарубежный опыт, именно малый и средний бизнес являются локомотивами западной экономики. Так, в США малый бизнес создает половину рабочих мест и также половину ВВП. У нас – 20 и 23 % соответственно по итогам 2010 года. При этом государство планирует увеличить это число до 29%. Однако для того, чтобы малые и средние организации имели шанс развиться, им нужны серьезные финансовые вливания.

В зарубежных развитых странах бизнес в 80% развивается за счет банковских кредитов, у нас – в 36%. Если говорить о лизинге, то российские бизнесмены прибегают к нему в 8% случаев, а за рубежом – в 24%. Эти цифры и подтверждают тот факт, что российские предприниматели, даже если они стремятся к получению кредитов, то выдают их далеко не всем. Тем не менее, объем выданных кредитов за 2010 год возрос в 1,5 раза с 3015 млрд. до 4705 млрд. рублей, что является хорошим показателем [2]. Если говорить об Алтайском крае, то процентные соотношения фактически не отличаются от приведенных выше. Причина заключается в том, что банковский сектор региона представлен преимущественно филиалами крупных московских банков, диктующими свою политику, не заинтересованными в решении социальных, экономических задач развития края.

Пути решения проблем в сфере кредитования малого бизнеса банками основаны на следующем утверждении - необходимо совершенствовать систему взаимоотношений «банк – малый бизнес».

Во-первых, банки должны совершенствовать кредитный процесс, а именно, технологию выдачи ссуды, особенно, этап рассмотрения кредитной заявки, технологию обслуживания кредита.

Во-вторых, вести гибкую процентную политику, хотя значимое снижение ставок возможно только при улучшении качества заемщиков. Существующие ставки обусловлены прежде всего высоким риском невозврата кредитных средств.

В-третьих, необходимо стандартизировать и автоматизировать процедуру предоставления кредитов, упростить для потенциальных заемщиков сбор пакета необходимых документов.

Тенденция активного включения в процесс кредитования государственных органов, наметившаяся в настоящее время, должна сохраниться и в перспективе, иначе результат в виде роста рабочих мест, увеличения в ВВП доли малого бизнеса может не последовать.

Таким образом, малый бизнес очень важен для страны. Потенциально он может внести огромный вклад в формирование ВВП. Проблемы, связанные с кредитованием возникают у обеих сторон: у предпринимателей и кредитных организаций. Поэтому необходимо дальнейшее совершенствование отношений, возникающих между кредитной организацией и субъектами малого бизнеса. Предпринимателям необходимо добросовестно вести отчетность, банкам – быть более лояльными к своим клиентам.

Литература:

1. Азманова Е. Г. Роль банков в развитии российского малого бизнеса [Текст] / Е. Г. Азманова // Финансы и кредит. - 2010. - N 45.- С.31-35

2. Веретенцев Д. В. Система кредитования малого и среднего бизнеса в России: современное состояние, актуальные проблемы и пути совершенствования [Текст] / Веретенцев Д. В. // Финансовый менеджмент. - 2011. - N 2.- С.75-81

3. Картуесов А. И. Кредитование малого и среднего бизнеса в России [Текст] / А. И. Картуесов, П. А. Самиев // Аудитор. - 2010. - N 8.- С.52-55

4. Кредитование малого предпринимательства [Текст] / М. Смирнов [и др.] // Общество и экономика. - 2010. - N 6.- С.49-65

ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕКИХ БАНКОВ В РФ

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

Актуальность темы инноваций в банковской деятельности обусловлена динамично меняющимися условиями экономической среды и высокой конкуренцией в банковском секторе, где продвижение новых продуктов и клиентоориентированность являются условием успешного функционирования. Являясь полноценным участником рынка, каждый банк вынужден меняться сам и инициировать внутриорганизационные инновационные процессы.

По состоянию на 1 марта 2012 г. в России зарегистрировано 3765 действующих кредитных организаций и их филиалов, из которых 2791 (74%) можно отнести к средним и мелким банкам [10]. Наличие значительного числа банков на рынке выступает предпосылкой к усилению конкуренции между ними. Кредитным организациям необходимо постоянно развивать и совершенствовать свою деятельность путём расширения спектра предлагаемых продуктов и услуг, технологий и методов их предоставления потребителям.

Понятие инновации трактуется экономистами по-разному. Так, по мнению П. Друкера, «инновация — особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг» [3]. Б. Санто определяет инновацию как общественный, технический, экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентируется на экономическую выгоду, на прибыль, её появление на рынке может принести добавочный доход [8]. Но в связи с тем, что множество открытий и изобретений не были приняты эпохой, в которой они появились, и не были воплощены в жизнь, то целесообразно определить инновацию как конечный результат научно-технической деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции, нового технологического процесса, направленного на лучшее удовлетворение имеющихся потребностей или формирование новых.

Понятие «инновации» относится и к банковскому делу. По мнению О.И. Лаврушина, «банковская инновация, или совокупность новых банковских продуктов и услуг, — это синтетическое понятие о деятельности банка, направленное на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений» [1].

Таким образом, банковская инновация — это конечный результат научно-технической деятельности банка, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта или услуги, направленный на лучшее удовлетворение имеющихся потребностей клиентов или формирование новых в процессе управления ресурсным потенциалом банка.

Спектр банковских инноваций сегодня достаточно широк, виды банковских инноваций представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация банковских инноваций

Признак классификации	Виды инноваций	Характеристика инновации	Пример реализации инновации
По причинам зарожде-	А) стратегические	А) направлены на упреждение необходимости ин-	А) внедрение новых систем и баз данных, консолидирующих множество разрозненной информации

ния	Б) реактивные	новационных преобразований; основная цель — получение в перспективе определённых конкурентных преимуществ. Б) направлены на выживание кредитной организации на рынке и являются реакцией на инновацию банка-конкурента (оборонительная стратегия банка).	о клиентах и услугах, выводящих их в единый, понятный пользователю интерфейс; разработка и внедрение электронного документооборота (электронный обмен счетами и электронный коносамент для удобства клиентов и банков). Б) внедрение технологии MasterCard PayPass, (система бесконтактных платежей) в 2008 году Экспобанком.
По объёму воздействия	А) точечные Б) системные	А) имеют место в частном случае совершенствования технологии на отдельном участке работы. Б) определяют изменение всей структуры производственных отношений.	А) запуск проекта в Сбербанке «Биржа идей» в конце 2009 с целью оптимизации бизнес-процессов. Результат - экономия за период с ноября 2009 года по октябрь 2010 года около 650 млн. руб. [2]. Запуск службы «Альфа-идея» в Альфа-Банке для построения системы обратной связи со своими клиентами [7]. Б) использование компьютерной техники и локальных вычислительных сетей в банковском деле, ускоряющее и удешевляющее проведение расчётов, повышающее надёжность банковских операций, сокращающее трудозатраты.
В зависимости от сферы внедрения	А) инфотехнологические Б) продуктовые В) организационные	А) создаются с использованием современных методов получения, обработки, хранения и передачи информации. Б) новые банковские продукты, связанные как с новыми операциями, так и с традиционными. В) являются основой эффективного проведения инновационной политики в области создания новых банковских продуктов и технологий.	А) внедрение системы *LiqPAY;* данная система признана лучшей инновацией в области технологий работы с наличностью и казначейских технологий на международном конкурсе Innovation in Banking Technology Awards 2010 [9]. Б) переход на «чиповые» банковские карты от традиционных магнитных карт В) внедрение в банках CRM-систем для наиболее полного удовлетворения потребностей клиентов и одновременно детального сбора информации по ним. Одним из первых банков в России, применивших эту стратегию, был Пробизнесбанк [9].

Инновации в кредитной деятельности банка играют важнейшую роль. Конечная цель банка по управлению кредитной деятельностью - получение прибыли, а также поддержание безопасности банковской деятельности. В связи с высокой конкуренцией на банковском рынке необходимо формировать кредитный портфель, постоянно развивая и совершенствуя свои кредитные продукты путём расширения спектра предоставляемых услуг и разработки эффективных инноваций. На сегодняшний день практически все банки, работающие на кредитном рынке страны, предлагают своим клиентам самые разнообразные кредитные программы. Можно выделить три основных вида кредитных программ: кредитование недвижимости, кредитование потребительских нужд и кредитование автотранспортных средств. [6]

В последнее время банки реализуют следующие инновационные кредитные продукты: кредит на лечение, беспроцентный кредит, экспресс-кредит, кредит по телефону, молодежный кредит, корпоративное кредитование, кредит в магазине, интернет-банкинг и т. п.

Основным направлением инноваций в деятельности большинства банков в РФ является использование ресурсов интернета или мобильного банка. Интернет-банкинг - это технологии дистанционного банковского обслуживания, благодаря которым доступ к счетам и проведение операций по ним осуществляется в любое время суток с любого компьютера, подключенного к сети. Интернет-банкинг – это пакет услуг, включающих оформление и погашение кредитов; размещение депозитов; оплата услуг ЖКХ, интернета, мобильного и городского телефонов; совершение денежных переводов; обмен валюты; получение информации о счетах, картах и остатке на них; отслеживание последних операций по счетам, получение счета-выписки; возможность уточнить кредитный график платежей, а также суммы регулярных выплат и т.д. [4]

По результатам проведенного интернет-опроса журналом «Банки.ру» были выявлены преимущества интернет-банкинга для клиентов банка и основные причины отказа клиентов банка использовать интернет сервис, приведенные в таблицах 2 и 3 соответственно. [5]

Таблица 2 – Преимущества интернет-банкинга для клиентов банка

Преимущество	Процент опрошенных клиентов интернет-банкинга
Удобство	81
Экономия времени	79
Мгновенный ввод пароля для доступа к коммерческому счету	64
Хранение паролей доступа к сайтам	63
Специальные предложения от поставщиков розничных электронных услуг	42

Таблица 3 - Основные причины отказа клиентов банка использовать интернет сервис

Причина	Процент опрошенных клиентов интернет-банкинга
Обеспокоенность безопасностью	26
Неудовлетворены интернет сервисом	22
Предпочитают личное общение	21
Забота о приватности	6
Не знают как работать с системой интернет-банкинга	5

По данным агентства MForum Analytics развитие интернет-банкинга в России и в других странах характеризуется следующими показателями: по итогам 2010 года в РФ насчитывалось более 6 млн. пользователей интернет-банкинга; доля пользователей интернет-банкинга по итогам 2010 года в РФ составила 4,2%; за 2 минувших года доля пользователей интернет-банкинга в РФ возросла в 3,5 раза; лидерство по распространению интернет-банкинга в мире держит Канада с 65% пользователей услуги; во Франции, Великобритании и Испании распространение удалённого управления банковскими счетами составляет 56%, 51% и 46% соответственно; в США услугами интернет-банкинга пользуются 45% граждан. [5]

Таким образом, количество пользователей интернет-банкинга в России существенно отстаёт от стран Европы и Северной Америки. Основными причинами такой ситуации являются недостаточно развитая банковская инфраструктура и низкая интернет-грамотность населения. Для расширения спектра и объема услуг в сфере интернет-банкинга необходимо решение проблемы повышения финансовой грамотности населения. В целом, для стабильного развития экономики России необходимы рост инвестиционного кредитования, предоставление банками крупных долгосрочных кредитов. Сегодня же практически половина таких кредитов предоставляется иностранными банками. Поэтому инновации в кредитной деятельности банков РФ должны быть направлены на решение данной проблемы и развитие долгосрочного кредитования.

Литература:

1. Банковский менеджмент. Учебник / Под ред. д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КноРус, 2009.

2. Дементьева К. Сбербанк применил идейное мышление [Электронный ресурс] Режим доступа: http://kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1525766&NodesID=4/.- Загл. с экрана.

3. Друкер П. Бизнес и инновации / Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2009.

4. Инновации в банках / Клиент банка [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://yourwaybank.ru/finansovye-uslugi-i-investicii/innovacii-v-bankah.html. - Загл. с экрана.
5. Ключевые показатели интернет-банкинга в РФ / Банки.ру [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.banki31.ru/analytics1/research/internetbanking2010.html. - Загл. с экрана.
6. О кредитах / Покредитам.ру [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.pocreditam.ru/pro-credit?start=54.- Загл. с экрана.
7. Перспективы развития интернет-банкинга в России: будущее сегодня / Альфа Банк [Электронный ресурс] / Режим доступа:http://www.alfabank.ru/press/conference/conference18/.- Загл. с экрана.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. — М.: Прогресс, 1990.
9. Банковские инновации и особенности их реализации в современном банковском секторе России / Инициативы 21 века [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.liqpay.com/?do=pages&p=killcoin/.- Загл. с экрана.
10. http://www.cbr.ru/.

ДИНАМИКА ЦЕН НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ ЗА 2002-2011 ГГ.

Василенко Д.Г.- студент гр. ПИЭ-91, Власова О.В. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Вопрос «крыши над головой» так или иначе, рано или поздно возникает почти у каждого человека. И первая проблема, с которой сталкивается соискатель – это соответствие его финансовых возможностей, с одной стороны, и существующих условий рынка жилья, с другой. Именно поэтому исследование динамики изменения цен во времени – хоть и непростая, но, по сути, жизненно необходимая задача. Сложность изучения данного вопроса состоит в том, что существует большое количество социально-экономических, политических, психологических и других факторов, влияющих на уровень цен. Такое многообразие влияющих факторов объясняется сегодняшним состоянием экономики как всей страны в целом, так и отдельных ее субъектов (в данном конкретном примере – Алтайский край).

Следует отметить, что на нынешний момент российский рынок недвижимости только начинает обретать цивилизованные формы, начинает формироваться его необходимая инфраструктура. В связи с этим, создание экономико-математических моделей, предназначенных для анализа и прогнозирования поведения рынка жилья, хотя и весьма актуально, но также требует больших затрат времени, трудовых ресурсов и денежных средств. Поэтому в рамках данной работы ограничимся изучением статистических данных.

Во-первых, стоит уделить внимание терминологии изучаемого процесса. Очевидно, что изучать отдельные факты купли-продажи неэффективно. Поэтому вводится понятие средней цены. Средние цены на первичном и вторичном рынке жилья рассчитываются на основе зарегистрированных цен на вновь построенные квартиры и на квартиры, находящиеся в собственности, а также приватизированного жилого фонда, если они являются объектами совершения рыночных сделок. При регистрации цен на квартиры учитываются их количественные и качественные характеристики, а также район их расположения в городе. Средние цены по Российской Федерации рассчитываются из средних цен, сложившихся в ее субъектах. В качестве весов выступают данные о вводе в действие квартир за предыдущий год и численности городского постоянного населения на начало отчетного года.

Как было сказано выше, рынок жилья делится на первичный и вторичный. Первичный рынок представляет собой рынок строящегося или вновь вводимого в эксплуатацию жилья. Предложение на нем формируют строительные организации, коммерческие или государственные организации, которые сами ведут строительство жилых домов и продают квартиры в новостройках, а спрос – рядовые граждане либо другие организации-посредники. Понятие "первичный рынок" означает предложение к продаже квартир в новом доме. Вторичный рынок является рынком жилой недвижимости, уже бывшей в обороте. Термин "вторичный ры-

нок" означает, что у квартиры уже есть собственник в лице конкретного гражданина. На вторичном рынке жилья в роли продавца выступает собственник жилья.

В данном исследовании рассматривается именно вторичный рынок. На рынке вторичной недвижимости велика вероятность того, что на жилье будет предоставлена ипотека. Приобрести вторичное жилье, недвижимость, квартиру на рынке можно фактически без препятствий. Приобретая вторичную недвижимость, вторичное жилье, вторичную квартиру, человек может сразу же вселиться и жить. Если сравнивать первичную недвижимость с вторичной, то вторичная недвижимость имеет достаточное преимущество в том, что имеет развитую социнфраструктуру района, в котором находится вторичная квартира – школы, поликлиники, детские сады. Еще одним главным и существенным преимуществом вторичной недвижимости, жилья является то, что покупатель вторичной квартиры в выборе местонахождения своего будущего жилья фактически не ограничен.

Ниже на рисунке 1 представлены сведения о ценах на жилье (вторичный рынок) в Алтайском крае за 2004-2011 гг.

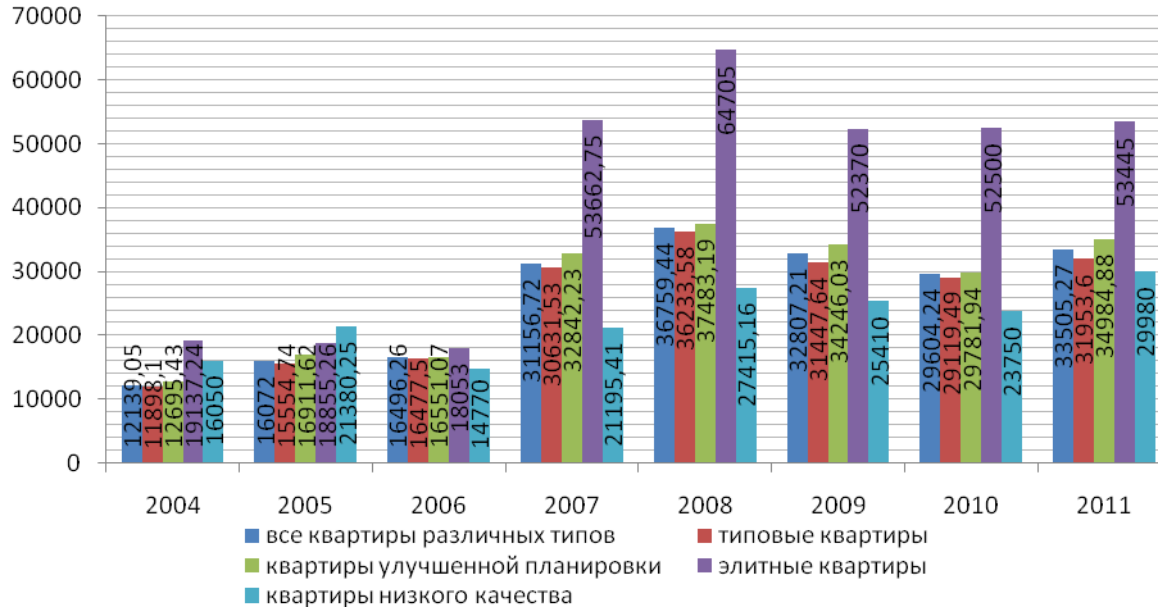

Рисунок 1 – Средние цены на жилье (по классам) в Алтайском крае за 2004-2011 гг.

Не подлежит сомнению тот факт, что по сравнению с 2002 годом на сегодняшний день цены на жилье выросли, причем заметно. В то же время стабильного и постоянного роста цен нет. Значит, существует некий определяющий фактор, влияние которого перекрывает действия всех прочих. В Алтайском крае таковым является внедрение и развитие ипотечного кредитования. Кредитами сейчас пользуются всё большее число покупателей, многие из которых просто не смогли бы иначе выйти на рынок недвижимости. Естественно, что появление дополнительных денег и покупателей в определенной мере давит на рынок, повышая спрос и, соответственно, цены. Понижение ставки по кредитам привлекает значительное число покупателей с относительно небольшим достатком. Эта категория потребителей ориентирована (в основной своей массе) на малогабаритное, относительно дешевое жилье. Есть и люди, которые с помощью кредитов приобретают ликвидные квартиры с целью их дальнейшей перепродажи. Количество семей, нуждающихся в жилье, но не имеющих необходимых средств, во много раз превышает количество строящихся квартир. В таких условиях любые государственные или муниципальные программы льготного кредитования объективно способствуют увеличению платежеспособного спроса и удорожанию жилья.

Немного цифр: в 2007 году краевые власти выдали ипотечных кредитов на сумму около 9 млрд. рублей. В 2010 году более скромные показатели - общая сумма кредитования соста-

вила 5,6 млрд. рублей, что в 1,5 раза больше, чем в 2009. При этом количество выданных кредитов возросло более чем в 1,3 раза. Средний размер ипотечного кредита составил 770,7 тыс. рублей, увеличившись по сравнению с 2009 годом на 125,5 тыс. рублей.

Введение ипотечного кредитования действительно увеличило спрос на жилье в Алтайском крае. Но резкий рост цен полностью компенсировал полученные преимущества приобретения жилья. Если раньше купить квартиру без ипотеки было сложно, то сейчас это практически нереально. Учитывая, что Алтайский край – не самый богатый регион России, да и средний доход на человека не дотягивает до среднероссийского, ипотека, увы – печальная необходимость.

Литература:

1 Официальный сайт Федеральной Службы Государственной Статистики [Электронный ресурс] / Электронные текстовые данные. Б.м., [2012]. Режим доступа: http://www.gks.ru – Заглавие с экрана

2 Информационный сервер «БанкФакс» [Электронный ресурс] / Электронные текстовые данные. Б.м., [2012]. Режим доступа: http://www.bankfax.ru/page.php?pg=41550 – Заглавие с экрана

3 Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации «РУСИПОТЕКА» [Электронный ресурс] / Электронные текстовые данные. Б.м., [2012]. Режим доступа: http://www.rusipoteka.ru – Заглавие с экрана

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В ВОПРОСАХ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Грибцова Т.С. – студент гр. Эк-01, Власова О.В. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Произошедший за последнее десятилетие бурный рост рынка кредитования, в частности кредитования физических лиц, определенно привел к некоторому росту финансовой грамотности людей. Ведь для того, чтобы пользоваться кредитами, нужно планировать денежные потоки и представлять, из чего будут складываться платежи.

Обращаясь в банк за ссудой, прежде всего интересуются размером годовой процентной ставки, которую этот банк предлагает по тому или иному виду кредита. Однако многие потенциальные заемщики даже не задумываются, что реальная стоимость кредита может существенно отличатся от заявленной, поэтому выбирают банк с наиболее выгодной, по их мнению, ставкой. Но в плату за кредит помимо разрекламированных процентов могут входить и другие платежи, в качестве которых нередко выступают различные комиссии. Для того чтобы разобраться в структуре платежей более глубоко, а заодно и проверить, нет ли в сумме выплат каких-то скрытых комиссий, население зачастую вынуждено рассчитывать платежи кредита самостоятельно.

Кроме этого в настоящее время происходят различные поправки в статьях Гражданского кодекса РФ. Например, раньше банки могли потребовать с заемщика уплату штрафа за досрочное погашение кредита. Теперь же, благодаря новому закону 2011 г. условия досрочной выплаты суммы займа изменились. По этой причине рассмотрение методов расчета платежей по банковскому кредиту является в настоящее время достаточно актуальной задачей.

При планировании крупной или не очень крупной покупки практически каждый второй гражданин рассчитывает на банковский кредит. Сейчас банками рекламируется и предлагается очень много вариантов кредитных продуктов с различными условиями и чтобы спланировать свой личный бюджет и не переплачивать, необходимо понять: каким образом банк, где планируется взять кредит, рассчитывает ежемесячные платежи по кредиту?, какие существуют дополнительные комиссии по кредиту, кроме указанного в договоре процента по кредиту?, как осуществляется досрочное погашение кредита?

В настоящее время наиболее популярными являются два способа расчета ежемесячных платежей банками:

1) Метод начисления процентов на остаток долга по кредиту (дифференцированные платежи). Сумма взятого кредита делится на срок кредита в месяцах, в итоге получается сумма, которая ежемесячно будет идти на погашение основной суммы долга. Ежемесячно на сумму остатка по основному долгу начисляются проценты исходя из ставки, указанной в договоре. Проценты являются платой за кредит и направляются в доходы банка. Основная масса банков производит расчет процентов по формуле простых процентов (1):

$$\text{Сумма процентов} = \frac{S_{(ост)} * i * P_{(дн)}}{365(366) * 100}, \quad (1)$$

где S*(ост*) - остаток долга по кредиту;

i - процентная ставка, указанная в договоре;

P(*дн*) - фактическое количество дней в рассчитываемом периоде

365(366) - фактическое количество дней в году [7].

Таким образом, сумма ежемесячного погашения уменьшается с каждым месяцем в связи с уменьшением суммы процентов, начисляемых на уменьшаемую сумму основного долга.

2) Метод аннуитетов. Аннуитет - (лат. annuitas – ежегодный платеж) – платежи, выплачиваемые равными денежными суммами через определенные промежутки времени (как правило, ежемесячно) в счет погашения полученного кредита (займа) и процентов по нему [7].

Расчет аннуитетных платежей в зависимости от определенных условий производится по одной из формул (2)- (4):

а) при условии, что все платежи равны во все pp периодов, то расчет осуществляется по формуле (2):

$$\text{Платеж} = S * \frac{i\ (мес)}{1-(1+i\ (мес))^{-pp}}, \quad (2)$$

где S – сумма кредита (займа);

i (мес) – месячная процентная ставка (1/12 годовой ставки в абсолютной величине);

pp – количество периодов платежа (при ежемесячных платежах один год составляет 12 периодов);

б) при условии, что первый платеж предварительный – не аннуитетный и как правило включает в себя только проценты, начисленные за период времени с даты следующей за датой выдачи кредита по последнее число месяца, а остальные платежи (pp -1) – аннуитетные, то расчет производят по формуле (3) - стандартная формула АИЖК:

$$\text{Платеж} = S * \frac{i\ (мес)}{1-(1+i\ (мес))^{-(pp-1)}}; \quad (3)$$

3) осуществить расчет по формуле (4) возможно при условии, что первый и последний платежи не аннуитетные, первый платеж – только проценты за первый период, последний платеж – оставшаяся часть кредита и проценты за последний период, а остальные (pp – 2) платежей – аннуитетные:

$$\text{Платеж} = S * \frac{i\ (мес)}{1-(1+i\ (мес))^{-(pp-2)}}. \quad (4)$$

Очевидно, что при расчете данным методом сумма выплат больше, чем при расчете методом начисления процентов на остаток долга по кредиту. Причем разница за счет процентов по кредиту: при аннуитетных платежах, за счет особенностей их структуры, процентов за весь срок заемщик уплатит больше, чем при дифференцированных платежах.

Потенциальный клиент коммерческого банка при выборе кредитора исходит, как правило, именно из размера предлагаемой процентной ставки. Но зачастую, привлеченные низкой процентной ставкой по кредиту, заемщики не обращают внимания на дополнительные комиссии. Но, проведя не хитрый расчет, можно понять, что за счет таких комиссий плата за кредит возрастает в несколько раз [6]. Поэтому, заключая кредитный договор с банком необходимо обратить внимание на комиссии, которые будет удерживать банк, помимо процентов

по кредиту. Например, это может быть комиссия за рассмотрение кредитной заявки, выдачу кредита, открытие или обслуживание ссудного или текущего счета [5].

Следует обратить внимание, что Президиум Высшего Арбитражного Суда своим Постановлением от 17.11.2009 № 8274/09 определил, что банки не вправе брать с заемщиков плату за ведение ссудного счета, открываемого при выдаче кредита [2]. Ссудные счета не являются банковскими, так как предусмотрены правилами бухучета и нужны только для отражения на балансе банка операций по предоставлению заемщикам и возврату ими денежных средств (кредитов) в соответствии с заключенными кредитными договорами. Следовательно, действия банка по открытию и ведению такого счета нельзя квалифицировать как самостоятельную банковскую услугу, которую должен оплачивать заемщик.

Следует иметь также в виду, что в соответствии с гражданским законодательством: «Сумма произведенного платежа, недостаточная для исполнения денежного обязательства полностью, при отсутствии иного соглашения погашает, прежде всего, издержки кредитора по получению исполнения, затем - проценты, а в оставшейся части - основную сумму долга» [1]. То есть, поступившие от заемщика суммы в погашение кредита, банк, прежде всего, направит на погашение задолженности по комиссиям и процентам на дату погашения, а только оставшуюся сумму на погашение основного долга по кредиту. Поэтому зачастую бывает так, что даже при регулярном погашении кредита, сумма основного долга уменьшается крайне медленно. И все потому, что заемщик, обрадованный низкой процентной ставкой, не разглядел в кредитном договоре подводные камни в виде дополнительных комиссий, санкций и платежей.

Остался лишь вопрос о начислении комиссии за досрочный возврат кредитных средств. Благодаря разъяснениям Президиума ВАС РФ, изложенным в информационном письме от 13 сентября 2011 г., становится ясно, что пункты кредитного договора о взимании комиссии за досрочный возврат кредита противоречат законодательству [3]. И последние изменения только закрепили этот вывод. Дело в том, что 31 октября 2011 г. президентом Дмитрием Медведевым были утверждены поправки в Гражданский кодекс, дающие заемщикам право досрочно погашать кредиты без уплаты штрафа банку. Отныне заемщики имеют право досрочно погашать любые кредиты без согласия банка и вне зависимости от размера задолженности. По новому закону, заемщик должен не менее чем за 30 дней уведомить кредитора о своем решении выплатить сумму займа досрочно.

Закон предусматривает возможность полного возврата кредита, предоставленного под проценты заемщику-гражданину для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Сумма может быть возвращена сразу целиком или по частям.

Причем закон не ограничивает сроки только 30-ю днями. При обоюдном желании заемщика и займодавца в договор может включаться соответствующий пункт с более коротким сроком уведомления. При этом займодавцу предоставляется право на получение причитающихся ему по кредитному договору процентов за пользование кредитом, которые начисляются вплоть до дня досрочного погашения, неважно, полного или частичного.

На сегодняшний день банковское законодательство обязывает банки доводить до сведения заемщика реальную процентную ставку по кредитам, с учетом всех дополнительных комиссий. Все эти платежи должны быть прописаны в кредитном договоре, а также озвучены сотрудником банка еще на этапе консультирования будущего заемщика [4]. Поэтому прежде чем подписать кредитный договор, следует внимательно прочитать его и просчитать, на самом ли деле рекламируемая банком низкая процентная ставка реальна для вас, ведь известно, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

В результате получается, что для расчета полной стоимости кредита нужна процентная ставка по нему, полный список дополнительных платежей, а также способ начисления процентов. Перед подписанием кредитного договора клиент обязан ознакомиться с информацией и подписать соответствующий документ, чтобы избежать возможных недоразумений.

Литература:

1 Гражданский кодекс РФ. Часть первая. Глава 22 «Исполнение обязательств». Статья 319 «Очередность погашения требований по денежному обязательству».

2 Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда от 17.11.2009 № 8274/09 «Условия кредитного договора о взыскании с заемщика- физического лица комиссии за открытие и ведение ссудного счета».

3 Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13 сентября 2011 г. « Обзор судебной практики по некоторым вопросам, связанным с применениям к банкам административной ответственности за нарушение законодательства о защите прав потребителей при заключении кредитных договоров».

4 Указание ЦБ РФ от 12 дек. 2006 г. № 1759-У о внесении изменений в Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

5 Письмо ЦБ РФ от 1 июля 2007 г. № 78-Т О применении пункта 5.1 Положения Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

6 Инюшин С. В. Проблема определения реальной стоимости кредита в современных российских условиях // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. – №3.- С. 12-16.

7 Трошин, А. Н. Финансы и кредит: учебник / А. Н. Трошин, Т. Ю. Мазурина, В. И. Фомкина; под ред. А. Н. Трошина. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 207 с.

РОЛЬ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кадникова О. С. – студент гр. ФК-211, Власова О.В. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Как известно, из 20 относительно больших стран мира, представленных на мировом саммите, финансово-экономический кризис 2009 г. в России оказался самым глубоким. Поэтому выход из кризиса оказался крайне трудным и мучительным, и, пожалуй, впервые не было заметного эффекта активного восстановления после столь глубокого падения. Вызывает опасение, что продолжение действующих тенденций социально-экономического развития на базе старой, действующей модели все эти годы, скорее всего, приведет к снижению, а не к повышению темпов экономического роста. Ведь каких-то заметных институциональных изменений, технического обновления материальной базы или коренной перестройки структуры народного хозяйства не видно. И в проектах бюджетов на 2012 - 2014 гг. средства на осуществление подобных мероприятий тоже не предусмотрены.

Ключевую роль в решении этой жизненно важной для нашей страны задачи, поскольку от темпов экономического развития напрямую зависят все показатели благосостояния народа и развитие социальной сферы, на наш взгляд, должна сыграть российская банковская система [4].

В России необходима активная государственная кредитная политика, в полной мере использующая возможности кредита для обеспечения инновационного экономического роста, при условии контроля за целевым использованием предоставленных коммерческим банком средств [2]. Чтобы ускорить экономический рост, прежде всего, его нужно обеспечить финансированием. Это потребует дополнительных оборотных средств. Но главное – для этого нужны значительные инвестиционные вложения, поскольку большинство предприятий имеет устаревшие технологии, машины и оборудование, нуждающиеся в замене. С другой стороны, нам необходимо всемерно развивать передовые высокоэффективные отрасли, а для этого создавать новые производства и предприятия [4].

Сегодня основные средства и оборудование на предприятиях изношены на 50-90 %. Но мало кто из частных предпринимателей обеспокоен капитальным ремонтом или заменой основных средств и оборудования. У многих предприятий не хватает оборотных средств. Ком-

мерческие банки не заинтересованы направлять долгосрочные займы в те отрасли экономики, где существуют кредитные и рыночные риски ликвидности. Рост валового регионального продукта зависит от вложений инвестиций в отрасли экономики, от инноваций и внедрения передовых технологий, от объема долгосрочных кредитов. Государственным органам управления совместно с банковским сообществом необходимо целенаправленно стимулировать инвестиционную и инновационную активность в реальный сектор экономики [3].

Нужно технически обновить наше народное хозяйство и коренным образом перестроить его структуру, резко подняв удельный вес готовой продукции и особенно высокотехнологичных товаров и услуг. Кардинально должен измениться в этой связи состав экспортной продукции – долю топлива, сырья и полуфабрикатов нужно сократить с 85-90 % хотя бы до 50 %, а долю готовой продукции соответственно увеличить с 10-15 % до 50 %, в том числе высокотехнологичных, наукоемких и инновационных товаров с 2 %, как минимум, до 20 % [1].

Если поставить задачу ежегодно устойчиво увеличивать ВВП на 5-6 %, как это делает ряд развивающихся стран, то необходимо поднять норму инвестиций, минимум, до 30-35 %. Для этого нужно изыскать применительно к российской экономике дополнительно 6-7 трлн. руб. на инвестиции в год в дополнение к имеющимся 9 трлн. рублей.[4]

Подавляющая часть дополнительных инвестиций должна предоставляться предприятиям и организациям в виде инвестиционных кредитов, т.е. характеризоваться возвратностью, прозрачностью, окупаемостью, эффективностью. Значительная часть инвестиционных кредитов, предоставляемая через надежные коммерческие банки, не будет поступать на счета этих организаций, а будет прямо перечисляться производителям передового оборудования, с помощью которого будет осуществляться техническое обновление, строительным организациям, с помощью которых будут сооружаться новые передовые народно-хозяйственные объекты, жилье и инфраструкрура [1].

Активы наших банков составляют около 75% валового внутреннего продукта, что составит в расчете на 2012 год 40 трлн. рублей.

Вполне можно создать при напряженной целеустремленной работе крупные рыночные фонды «длинных» денег по примеру других рыночных стран. Но для этого надо перейти на накопительную систему пенсий, ввести обязательное страхование всех источников повышенной опасности и создать условия для массового страхования жизни, в десятки раз приумножить за счет создания льгот и гарантий объемы паевых фондов. Проводя такую работу год из года, можно надеяться, что через 10-15 лет накопленные объемы этих фондов возрастут до размеров, когда можно будет у них заимствовать существенную часть инвестиций в основной капитал.

Кредиты российских банков в общем объеме инвестиций России составляют около 7 %. А это – мизерная часть, всего несколько процентов от общего объема кредитов наших банков. Между тем именно инвестиционный кредит банков является наиболее эффективным инструментом инвестиционной политики.

К сожалению, пока мы отстаем по значимости банков в социально-экономическом развитии, а тем более по их инвестиционной роли не только от развитых стран Запада, но даже от Китая, Казахстана и многих других развивающихся стран, где доля активов банков в ВВП давно уже превысила 100 %, а доля инвестиционного кредитования в разы выше [4].

Нам нормы инвестиций в 20 % явно не хватает, и мы живем при хроническом недостатке инвестиций. У нас попросту нет средств для нормального технического обновления устаревшей техники, нет средств для того, чтобы в год вводить больше жилья в расчете на душу населения, чем развитые страны. А главное - при наших инвестициях за счет внутренних источников мы не сможем ежегодно увеличивать наш ВВП более чем на 3-4 % в год [1].

Конечно, можно и дальше не предпринимать специальных усилий, а продолжать спокойно плыть по течению экономической реки. Со временем доля банковских активов и в России превысит ВВП. Но на это, увы, уйдут годы. А в ускорении экономического развития страна нуждается сейчас. [4]

В условиях послекризисного развития перед банками стоит коренная задача по финансированию модернизации страны. Чтобы выполнить эту задачу, сами банки должны подвергнуться модернизации – нарастить объем активов, значительно увеличить долю «длинных» денег за счет стимулирования долгосрочных вкладов, выпуска долгосрочных ценных бумаг, сократить участие государства в капиталах банков, значительно повысив в них долю частного капитала, повысить устойчивость банков [1].

Что можно было бы предложить по максимуму:

а) через Внешэкономбанк дать в распоряжение наших лучших и надежных коммерческих банков крупные валютные средства для предоставления инвестиционных кредитов на техническое обновление действующего производства и на формирование новых производств и предприятий с креном в производство готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, в первую очередь, высокотехнических и инвестиционных товаров и услуг;

б) также через Внешэкономбанк коммерческим банкам могли бы быть предоставлены и крупные долговременные рублевые ссуды, источником которых могли бы стать триллионы рублей, полученные государством от намеченной массовой приватизации значительной части государственной собственности, которая по существу является коммерческой собственностью и не выполняет никаких госфункций;

в) Банк России мог бы предпринять меры по увеличению инвестиционного кредитования российскими банками в разы, что потребует, по-видимому, определенного изменения банковского законодательства в части долгосрочных вкладов, выпуская банками долгосрочных ценных бумаг и т.п.

При этом было целесообразно для коммерческих банков предоставить эти инвестиционные по относительно низким ставкам – валютные кредиты под 4-5 %, а рублевые – под 6 %, что увеличит привлекательность таких кредитов и обеспечит ускоренный их возврат. Активное привлечение российской банковской системы к предстоящей модернизации народного хозяйства сразу придаст ей новый импульс и резко улучшит все показатели банковского сектора, поднимет его на новый качественный уровень. Применительно к банкам крайне важно подкрепить их созданием фондов «длинных» денег, созданием единого развитого фондового рынка в России, что приведет к формированию фактически отсутствующего у нас рынка капитала. При социально-экономическом развитии страны по 5-6 % в год уже к 2015 г. Россия превзойдет Германию по объему ВВП (по паритету покупательной способности), а к 2020-2025 гг. по основным экономическим и социальным показателям наша страна войдет в число развитых стран мира. А еще через десять лет Россия по уровню экономики и социальной сферы встанет в один ряд с самыми развитыми странами, такими, как Германия, Великобритания и Франция. К этому времени она сможет по объему ВВП обойти Японию и твердо занять подобающее ей четвертое место в мире по экономическому потенциалу после Индии, Китая, и США. Ключ к решению этих стратегических задач лежит через всемерное развитие нашей банковской системы [4].

Литература:

1 Аганбегян А.Г. О новой роли банков в современных условиях // Деньги и кредит. - 2011.- №1. – 80 с.

2 Мехдиев Х.Щ. О повышении роли кредита и банков в инновационном развитии экономики России // Деньги и кредит.- 2011. - №4. – 80 с.

3 Ильясов С.М. Роль банковской системы в стимулировании инвестиционной и инновационной деятельности // Банковское дело. - 2011. - №3(207). – 95 с.

4 Аганбегян А.Г. Еще раз о новой роли банков в современных условиях // Деньги и кредит. - 2011. - №12. – 80 с.

СЕГОДНЯШНИЙ СТУДЕНТ: ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ВАРИАНТА ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (на примере крупных банков г. Барнаула)

Нефедова Н.А. – студент гр. Эк-01, Власова О.В. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Все люди стараются откладывать деньги на «черный день», помня о непредвиденных обстоятельствах, от которых никто не застрахован. За время своего существования человечество придумало множество способов сохранять и приумножать денежные средства. И сегодня уже очевиден тот факт, что их нельзя просто хранить в укромном месте, деньги должны делать деньги, потому что нельзя забывать об инфляции, которая, если не принять соответствующих мер, рано или поздно превратит любые деньги в песок, в не имеющие реальной стоимости бумагу и металл.

Взрослая жизнь по окончанию ВУЗа – семья, работа, второе высшее образование или магистратура – все это требует немалых вложений. Какую бы цель не выбрал в итоге студент, ему обязательно потребуется стартовый капитал, с которого можно начать ее воплощение.

Предположим, что в наличии имеется некоторая сумма денежных средств, которую студенту удалось накопить, откладывая со стипендии, работы летом и т.д. Как следует ей распорядиться, чтобы по прошествии нескольких лет не оказаться в проигрыше? Выбирая среди многообразия вариантов, несложно ошибиться. К тому же, при более пристальном рассмотрении начинает казаться, что все эти варианты предназначены для тех, кто обладает внушительной суммой денежных средств, которую обычному студенту никак не накопить. Большая часть рекомендаций по данному вопросу, которые можно встретить в периодических изданиях или в Интернете, также предназначена для тех людей, которые могут позволить себе вложить, по меньшей мере, сто тысяч рублей. Поэтому данное исследование посвящено тому, чтобы найти оптимальный вариант вложения сравнительно небольшой суммы денежных средств на время до момента окончания ВУЗа студентов, что определяет его актуальность и новизну. Срок вложения денежных средств составит два года, так как именно через этот период времени сегодняшний студент второго курса, учащийся по системе бакалавриата, закончит свое обучение.

Определим первоначальные условия:

а) срок, по истечении которого можно получить деньги обратно, будет равен 761 день (с 1 мая 2012 года по 1 июня 2014, то есть до конца второго квартала 2014 года) или 730 дней (в зависимости от способа вложения денег);

б) процентная ставка должна как минимум перекрывать инфляцию. По прогнозам МВФ в 2012-2014 годах она составит 6,3-6,4% [3]. Тогда индекс инфляции, используемый при расчетах, составит 1,15 и 1,14 для сроков в 761 и 730 дней соответственно;

в) размер денежного вклада составляет 30 000 в рублях и 1021 в долларах. Такую сумму студент вполне может накопить, а по окончанию ВУЗа она позволит некоторое время прожить до того момента, как будет найдена работа или частично оплатить магистратуру, второе высшее образование;

г) риски должны быть невысоки: сумма денежных средств не должна уменьшиться.

Наиболее популярными вариантами вложения денежных средств являются: банковские депозиты, валюта, обезличенные металлические счета, недвижимость, паевые инвестиционные фонды (ПИФы), общие фонды банковского управления (ОБФУ), доверительное управление, Форекс, самостоятельная работа на фондовом рынке [2]. Недвижимость и доверительное управление требуют больших финансовых вложений, ПИФы и ОБФУ при отсутствии специальных знаний представляют собой рисковый вариант, как и игра на Форексе или самостоятельной работе на фондовом рынке. Обезличенный металлический счет – это счет, на котором отражается принадлежащий клиенту драгоценный металл в граммах без указания его индивидуальных признаков [6]. Но данный вариант не позволяет вложить сразу всю сумму (т.к. существуют лишь слитки определенного веса и цены), а, самое главное, обезли-

ченные металлические счета не подпадают под закон о страховании вкладов, поэтому существует риск потерять все свои сбережения.

Говоря о вложении в валюту, рассмотрим только две наиболее распространенные: доллары США и евро, с учетом текущего лучшего курса по состоянию на 25 марта 2012 года.

Для вычисления потребуются следующие формулы (1) и (2):

$$PV' = \frac{PV}{k} \quad (1)$$

где PV′ – первоначальная стоимость в валюте;

PV – первоначальная стоимость в рублях;

k – курс валюты.

$$FV' = \frac{FV}{I_p^n} \quad (2)$$

где FV′– накопленная стоимость с учетом инфляции;

FV – накопленная стоимость;

I_p^n – темп инфляции.

Для долларов США текущий лучший курс – 29.37 руб. (ОАО «Банк «Западный»). Прогнозируемый курс на конец 2 квартала 2014 года – 32, 06 руб. [4]. Тогда накопленная стоимость без учета инфляции составит 32747,7 руб. Накопленная стоимость с учетом инфляции – 28476,26 руб. Значит, данный вариант не только не сохранит, но и даже уменьшит сумму денежных средств на 4271,44 руб.

Для евро текущий лучший курс – 38,75 руб. (ОАО "БИНБАНК"). Прогнозируемый курс на конец 2 квартала 2014 года: 35,7 руб. [4]. Очевидно, что из-за уменьшения курса евро, покупать данную валюту не выгодно.

Таким образом, вложение денежных средств в валюту не удовлетворяет вышеперечисленным требованиям и является убыточным.

Проанализируем перспективы открытия банковского депозита (в рублях и валюте) Учитывая, что риски должны быть минимальны, рассмотрим вклады трех самых крупных банков в Алтайском крае: ОАО «Сбербанк России», ЗАО «ВТБ24» и ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк».

Для расчета накопленной стоимости потребуется следующая формула (3):

$$FV = PV(1 + \frac{I \cdot j}{100 \cdot K})^n \quad (3)$$

где I – годовая процентная ставка;

j – количество календарных дней в периоде, по итогам которого банк производит капитализацию начисленных процентов;

K – количество дней в календарном году;

n — количество операций по капитализации начисленных процентов в течение общего срока привлечения денежных средств [7, с. 109].

Для расчета дисконта (D) используем формулу (4):

$$D = FV' - PV \quad (4)$$

Для расчета накопленной стоимости в валютных вкладах используем формулу (5):

$$FV = FV'' \cdot k \quad (5)$$

где FV″ – накопленная стоимость в валюте.

Сведем все рассчитанные по данным формулам показатели по перечисленным выше банкам в таблицу 1.

Таблица 1 – Результаты расчетов по вкладам

ОАО «Сбербанк России» (срок – 761 день) [6]								
Вклад	«Сберегательный»		Вклад «Сохраняй»		Вклад «Пополняй»		Вклад «Управляй»	
	рублевый	долларовый	рублевый	долларовый	рублевый	долларовый	рублевый	долларовый
FV, р	31000,87	33210,95	34519,91	35018,31	34022,4	34807,22	33636,34	–
FV′, р	26957,28	28879,01	30017,31	30405,7	29584,7	30267,15	29249	–
D, р.	-3042,72	-1120,91	17,31	405,7	-415,3	267,15	-751	–
ЗАО «ВТБ24» [1]								
Вклад	«Свобода выбора» (761 дн.)		«Целевой – Телебанк»(730 дн.)		«Растущий доход» (761 дн.)		«Доходный – Телебанк» (730 дн.)	
	рублевый	долларовый	рублевый	долларовый	рублевый	долларовый	рублевый	долларовый
FV, р	30118,48	34906,60	34199,09	34855,31	35291,36	35554,86	34534,73	35005,99
FV′, р	26189,98	30353,57	29999,20	30574,83	30688,14	30917,27	30293,62	30707,01
D, р.	-3810,02	353,57	-0,80	574,83	688,14	917,27	293,62	707,01
ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк» (срок – 730 дней) [5]								
Вклад	«Идеал»		«Классика»		«Партнер»			
	рублевый	долларовый	рублевый	долларовый	рублевый	долларовый		
FV, р	34 555,39	34793,436	35 844,09	35447,46	35 452,27	36 064,85		
FV′, р	30 311,75	30 520,56	31 442,18	31 094,26	31 098,48	31 635,83		
D, р	311,75	520,56	1 442,18	1 094,26	1 098,48	1 635,83		

В ходе исследования было рассмотрено 22 рублевых и долларовых вкладов в трех самых крупных банках Алтайского края. И лишь две трети из них с учетом инфляции оказались доходными. Причем наибольшую доходность дают вклады Россельхозбанка – по долларовому вкладу «Партнер» она составляет 1635,83 руб.

Таким образом, из девяти вариантов соответствующими заявленным требованиям оказались только два: банковские депозиты и валюта.

Вариант с конвертирования рублей в валюту оказался убыточным, причем не только за счет инфляции, но и из-за падения курса евро к концу второго квартала 2014 года.

Поэтому оптимальный вариант вложения сравнительно небольшой суммы денежных средств на время до момента окончания ВУЗа был найден среди банковских вкладов. Можно сделать вывод о том, что поставленная в начале исследования цель была достигнута.

Литература:

1 ВТБ-24 [Электронный ресурс]/Электронные текстовые данные.- Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://www.vtb24.ru/personal/Pages/barnaul.aspx– Заглавие с экрана

2 Куда вкладывать деньги? [Электронный ресурс]/ Электронные текстовые данные.- Б.м., [2011]. – Режим доступа: http://numizmatsssr.ru/kuda_vkladyvat_dengi/– Заглавие с экрана

3 МВФ прогнозирует инфляцию в России [Электронный ресурс]/ Электронные текстовые данные.- Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://www.banki.ru/news/lenta/?id=3563789– Заглавие с экрана

4 Прогноз курсов доллара и евро [Электронный ресурс]/ Агентство прогнозирования экономики. – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2011]. – Режим доступа: http://numizmatsssr.ru/kuda_vkladyvat_dengi/– Заглавие с экрана

5 Россельхозбанк [Электронный ресурс]/Электронные текстовые данные.- Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://www.depcalc.ru/banks/rshb/– Заглавие с экрана

6 Сбербанк России [Электронный ресурс]/ Электронные текстовые данные.- Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://www.sbrf.ru/altaikrai/ru/– Заглавие с экрана

7 Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст]: учебник/ под ред. Е.С. Стояновой. – 5 изд., перераб. и доп. – М.:Перспектива, 2008. – 656 с.

ИЗБЫТОЧНАЯ ЛИКВИДНОСТЬ РОССИЙСКИХ БАНКОВ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Новикова В.В. – студент гр. ФК-211, Власова О.В. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В период резкого снижения экономической активности в 2008-2009 гг. Банк России применял прямые (кредитование, в том числе и беззалоговое) и косвенные (снижение нормы резервирования и ставки рефинансирования) методы повышения ликвидности банковской системы, т.е. использовал классические инструменты, которые применяют при осуществлении политики дешевых денег. Политика дешевых денег применяется для стимулирования роста инвестиций и повышения деловой активности в период низкой экономической конъюнктуры [2].

По мере нормализации ситуации в 2009-2010 гг. финансовая подпитка банковской системы со стороны ЦБ РФ сократилась, восстановился приток в банки средств организаций и физических лиц. Однако с сентября 2008 г. до 2011 г., по данным Банка России, существенного роста ссудной задолженности предприятий не произошло, при этом доля ценных бумаг в активах банков увеличилась более чем в 2 раза. Таким образом, хотя ситуация в банковском секторе улучшается, банки предпочитают направлять свободные средства в менее доходный, по сравнению с кредитами, рынок ценных бумаг, формируя по сути, запасы дополнительной ликвидности. Это подтверждают и аналитические обзоры рейтинговых агентств, отмечающих относительную привлекательность рынка долговых ценных бумаг вследствие дешевизны для организаций подобного способа заимствования, т.к. экономия по сравнению с кредитом составляет в среднем около 3 % годовых [2].

Причины подобных проблем российской банковской системы кроются в возможных ограничениях прямого кредитования предприятий на микро- и макроуровнях.

Микроуровень. *Проблемы кредитного портфеля и низкая капитализация банков*. В послекризисный период менеджмент банков был сосредоточен на двух ключевых вопросах:

- улучшение качества кредитного портфеля: несмотря на то, что банки активно освобождали свои активы от проблемных кредитов, у них на балансах остается большой объем недообеспеченных реструктуризированных кредитов, по которым, возможно, они понесут потери в будущем;

- повышение капитализации: волатильность остатков на счетах клиентов – физических лиц. Законодательство все еще не закрепило применение банками безотзывных депозитов.

Данная проблема свидетельствует о том, что для расчета необходимого банку запаса ликвидных активов недостаточно обычных статистических методов, основанных на динамике клиентских потоков. Даже при относительно благоприятных экономических условиях банки вынуждены держать в ликвидных активах значительную часть свободных средств.

Макроуровень. *Цена кредита, с*ущественной составляющей, которой является премия за риск, при этом ее величина зависит от фазы экономического цикла и восприятия банками своих кредитных рисков. В связи с этим, если заемщик не готов заплатить минимальную процентную ставку, складывающуюся в соответствии с практикой банковского ценообразования, банки начинают накапливать избыточную ликвидность, приобретая активы с оптимальным, с их точки зрения, соотношением «риск-доходность». В российской экономике величина премии за риск существенным образом увеличила требуемую банками ставку по кредиту. Для многих предприятий текущие условия кредитования стали недоступными. Та-

кое положение увеличивает уровень риска банковских портфелей и может спровоцировать новые проблемы в банковском секторе [2].

Для решения возникшей проблемы целесообразно использовать ряд системных мер:

а) мерой по снижению ликвидности банковского сектора можно считать практику регулирования ликвидности Банком России: уровень обязательного резервирования, операции на открытом рынке, изменение базовой ставки кредита;

б) развитие инфраструктуры рынка, что позволит снизить риски ликвидности банков и уменьшить резервы в ликвидных активах: создание прозрачного рынка обращения вторичных долговых бумаг, введение безотзывных депозитов;

в) снижение премии за риск для банков при прямом кредитовании предприятий: программы государственной поддержки, софинансирования и гарантий по кредитам предприятий отдельных отраслей.

К реализации перечисленных мер предприняты следующие шаги. Президиум Правительства РФ 17 марта 2011 г. одобрил Стратегию развития банковского сектора на период до 2015 г. Стратегия определяет главный акцент не на качественном росте банковского сектора, а повышении его устойчивости, расширение его ресурсной базы. России необходим банковский бизнес, который базируется на передовой банковской инфраструктуре, на внедрении перспективных технологий, использует современные методы корпоративного управления. Так же признана необходимость стимулировать банки к активному участию в модернизации реального сектора экономики, создавать благоприятные условия для притока банковского кредита в сферу инноваций и новых технологий [1].

Согласно новой стратегии, основная цель развития российского банковского сектора на среднесрочную перспективу заключается в активном участии в модернизации экономики на основе существенного повышения уровня и качества банковских услуг, предоставляемых организациями населению, при обеспечении его системной устойчивости.

Для достижения этой цели необходимо осуществить переход от преимущественно экстенсивной модели развития российского банковского сектора к интенсивной. Она характеризуется высоким уровнем конкуренции, предоставлением разнообразных и современных банковских услуг, соответствующим уровнем капитализации, развитостью системы корпоративного управления и управления рисками, высокой степенью транспарентности и рыночной дисциплины, ответственностью руководителей и владельцев банков за сбалансированное ведение бизнеса. В числе приоритетов Правительства и Банка России при переходе к интенсивной модели развития банковского сектора определена работа по созданию правовых условий деятельности кредитных организаций, совершенствованию банковского регулирования и надзора на основе международных стандартов.

В целях реализации международных подходов к финансовому регулированию определяются сроки внедрения новых регулятивных стандартов Базельского комитета по банковскому надзору. В связи с этим требуется изучить перспективы применения Базельских стандартов ликвидности в России. Следует отметить, что Банк России в силу своего участия в работе Базельского комитета обязан будет перейти на новый уровень регулирования ликвидности. Взамен трех нормативов (Н2, Н3 и Н4) по существу появятся два новых. Нормативы мгновенной и текущей ликвидности (Н2 и Н3) будут заменены на норматив покрытия ликвидности (LCR), а долгосрочной ликвидности (Н4) – на норматив стабильного неттофондирования (NSER) [1].

Однако подобные меры могут спровоцировать следующие возможные проблемы:

а) *Технологическая проблема*. Технологически с точки зрения расчетов нормативов и сопутствующего программного обеспечения проблем немного и они легко решаемы. В стандартах достаточно ясно и подробно прописаны и коэффициенты, и подходы. Ряд вопросов отдан на усмотрение национальных надзорных органов.

б) *Проблема надзора за соблюдением нормативов.* Новые стандарты потребуют более тесной и оперативной работы органов надзора и банков, касающихся соблюдения норматива LCR. В целом переход на новые стандарты будет находиться в рамках развития так называемого содержательного подхода к банковскому надзору, о необходимости которого неодно-

кратно заявляло руководство Банка России. Отдельно встанет вопрос о трансграничном надзоре за ликвидностью транснациональных банковских групп, необходимо будет продолжить работу ЦБ РФ в кооперации с надзорными органами других стран.

в) *Проблема достаточности ликвидности в российском банковском секторе*. Возможность перехода Банка России на таргетирование инфляции, что ожесточит условия применения новых стандартов. В целом новые стандарты будут способствовать повышению качества управления рисками потери ликвидности банками, а значит, сделают банковский сектор России более надежным в условиях экономического роста, а также финансового стресса на мировых или национальном финансовом рынке.

Предложенные Базельским комитетом стандарты ликвидности начнут применятся в России в 2015 г., но подготовка к их внедрению и апробированию данных стандартов началась уже в 2011 г.[1].

Как видно, проблема избыточной ликвидности в России на сегодняшний день остается нерешенной и злободневной. Тем не менее, она достаточно изучена и проработана, для того, чтобы можно было определить систему мер, направленную на регулирование ликвидности в банках. Стратегия развития банковского сектора, реализуемая государством должна обеспечить подготовку всей банковской системы к принятию новых международных стандартов ликвидности. Проблемы внедрения новых стандартов ликвидности в России вполне решаемы. Новые нормативы (и прежде всего норматив краткосрочной ликвидности) лучше учитывают специфику управления банками собственной ликвидностью, чем пруденциальные стандарты, которые применяются в России до сих пор. Норматив покрытия ликвидности (LCR) будет полезен не только крупным банкам, ведущим международную деятельность, но и небольшим.

Таким образом, предполагаемые меры по решению проблем избыточной ликвидности, причины которые подробно рассмотрены выше, носят вполне реальный характер, а новые международные стандарты не противоречат внутригосударственным механизмам регулирования активов ликвидности.

Литература:

1 Акимов О.М. Новые стандарты ликвидности Базельского комитета и перспективы их применения в России / /Банковское дело. – 2011 - №4. – С. 12-16.

2 Шальнов. П.С. Избыточная ликвидность российских банков: причины и следствия // Банковское дело. - 2011. - №6. – С. 23-25.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ – РЕАЛЬНОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Россейкина И.В. – студент гр. ФК-211, Власова О.В. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике, что обуславливает ее актуальность в современном мире. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. Во-вторых, система ипотечного кредитования представляет сегодня сложнейший механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем.

Существенное влияние на развитие ипотечного кредитования оказал финансовый кризис. Относительно прошлых лет в сфере ипотеки наметились положительные сдвиги. Отметим некоторые из них.

В период кризиса круг ипотечных банков уменьшился. Но теперь большинство тех, кто свернул выдачу ипотечных кредитов, вернулись к этому бизнесу. Кроме того, на рынке появились новые серьезные игроки, например, банк HSBC и Барклайс Банк, который входит в международную группу Barclays [3]. Растет число федеральных и региональных банков, вы-

ступающих партнерами государственного Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое финансирует выдачу кредитов на покупку жилья.

Чем больше ипотечных банков конкурирует на рынке, тем шире становится выбор для потенциального клиента. Разнообразие программ и условий позволяет найти «свой» вариант кредитования под самые разные возможности и потребности.

Расширение выбора для ипотечного заемщика отразилось и на параметрах кредитов. Многие банки предлагают не только разные валюты, но и разные виды процентных ставок – фиксированные, плавающие и комбинированные. Большее распространение, чем до кризиса, получила и дифференцированная схема погашения кредита, которую можно использовать как альтернативу привычной аннуитетной схеме выплат равными платежами на протяжении всего срока погашения кредита [3].

Размер минимального первоначального взноса для тех, кто хочет приобрести жилье в кредит, сегодня в среднем, составляет около 20 % от стоимости залога. Год назад эта цифра была заметно выше – 30 %. Можно найти программы кредитования и с более низким первоначальным взносом – 15 % и 10 % [3]. Однако низкий первоначальный взнос обычно связан с дополнительными условиями, например, от заемщика потребуют помимо залога приобретаемого жилья заложить еще какое-то ценное имущество либо заключить договор страхования ответственности за невозврат кредита.

Одним из самых заметных признаков преодоления кризиса на ипотечном рынке стало падение ставок. Сегодня кредит в рублях на приобретение жилья на вторичном рынке с пятидесятипроцентным первоначальным взносом можно получить под 9,5–12,5% годовых. При снижении первоначального взноса до 20 – 30 % средний уровень ставок возрастает до 13,5–15 % годовых. В иностранной валюте минимальные ставки составляют от 8,5 % до 10 %, а максимальные колеблются в районе 12–15 % [3].

Одним из последствий кризиса стало повышенное внимание, которое сегодня уделяется надежности заемщика. Теперь банки подходят к решению этого вопроса куда более индивидуально, чем раньше: куда большее внимание проявляется к кредитной истории заемщика, наличию у него иждивенцев, которые учитываются при расчете соотношения между доходами заемщика и расходами по выплате кредита.

До сих пор в обиход ипотечных банков не вернулись программы кредитования без первоначального взноса. Единичные существующие предложения имеют столько условий и оговорок, что их нельзя рассматривать всерьез.

Несмотря на регулярные выступления Федеральной антимонопольной службы (ФАС) и решения судов по поводу незаконности навязывания ипотечным заемщикам страхования жизни и трудоспособности заемщика, а также страхования юридической чистоты сделки по приобретению недвижимости (страхование титула), значительная часть банков по-прежнему сохраняет их в качестве обязательных условий выдачи кредита. Другие банки, не желая конфликтовать с ФАС, не настаивают на обязательном страховании сопутствующих рисков, но используют меры, которые иначе как заградительными не назовешь: для тех, кто не хочет страховаться, процентная ставка увеличивается намного больше рыночных значений, порой в полтора–два раза.

Но помимо положительных моментов, в целом система ипотечного кредитования имеет ряд негативных последствий. Российская система ипотечного кредитования по уровню развития значительно уступает ведущим странам. Совокупная задолженность физических лиц по ипотеке по отношению к ВВП составляет менее 3 %, а за рубежом – превышает 50 % [1]. Одна из причин отставания – дефицит долгосрочных финансовых ресурсов у институтов российского ипотечного рынка. В течение 2006-2010 гг. наблюдалась зависимость российского ипотечного рынка от мирового рынка капитала. Коэффициент корреляции между динамикой внешней задолженности коммерческих банков и совокупным объемом ипотечных кредитов, выданных физическим лицам, составил 0,65[1].

Ориентация коммерческих банков на международный рынок капитала есть результат отсутствия достаточного объема долгосрочных пассивов внутри страны, слабо развитого механизма секьюризации в рамках российской системы ипотечного кредитования, небольшой

рыночной доли ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Также к этому следует добавить стремление кредиторов извлечь дополнительный доход от использования внешних источников финансовых ресурсов для выдачи ипотечных кредитов на внутреннем рынке.

На протяжении 2006-2010 гг. удельный вес ипотечных кредитов, предоставленных в иностранной валюте, падал. Преобразование ставки LIBOR в рублевый эквивалент при использовании внешних источников финансовых ресурсов позволило коммерческим банкам в 2006-2007 гг., а также в 2010 г. увеличить размер полученной маржи в 2 раза (снижение в 2008-2009 гг. обусловлено ситуацией на мировых рынках)[1]. Последствия финансового кризиса привели к изменению чистой международной инвестиционной позиции российских банков.

Полученные данные свидетельствуют о росте совокупной суммы внешних активов и о сокращении возможностей кредитных организаций по привлечению заемных средств с внешнего рынка капитала. Из сложившейся ситуации вытекает необходимость рассмотрения дальнейших перспектив развития ипотечного кредитования, которые позволят развиваться российской ипотеке, вот некоторые из них:

а) Развитие секьюритизации связано с увеличением количества участников ипотечного рынка. Предполагается, что негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, ПИФы, инвестиционные компании будут инвестировать свои временно свободные денежные средства в ипотечные ценные бумаги.

б) Включение трансграничных ипотечных ценных бумаг в ломбардный список Банка России. Указание Банка России от 27.11.2008 № 2134-У позволяет уже сейчас предлагать Совету директоров банка к рассмотрению выпуски ипотечных облигаций (RMBS), основанных на российских ипотечных активах, на предмет включения в ломбардный список. Эти ценные бумаги классифицируются в соответствии с п. 1.10 Указания как долговые эмиссионные ценные бумаги, выпущенные юридическими лицами - нерезидентами РФ за пределами РФ [2]. Трансграничные ипотечные ценные бумаги - необходимый источник рефинансирования, залог и стимул развития российской ипотеки.

в) Развитие нескольких моделей ипотечного рынка (одноуровневая модель закрытого типа и двухуровневая модель)[1].

г) Реализация инструмента рефинансирования Банком России портфелей закладных путем разработки Порядка предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом портфеля закладных с участием Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (ОАО "АИЖК").

В настоящее время согласуются критерии включения закладных в залоговое обеспечение и механизм взаимодействия ЦБ РФ и ОАО "АИЖК" при выкупе закладных. Реализация данного механизма залогового кредитования Банка России сможет стать ощутимой поддержкой кредитным организациям в преодолении кризисных явлений и развитии рынка ипотечного кредитования в России[2].

Усиление роли судебных приставов в исполнении судебных решений по взысканию обращений ввиду прогнозируемого роста невозвратов залогов по ипотечным кредитам. Судебные приставы-исполнители в соответствии с действующим законодательством обязаны извещать должника о времени и месте совершения исполнительных действий. В случае неизвещения, согласно ст. 122 Закона "Об исполнительном производстве", должник имеет право обжаловать действия судебного пристава-исполнителя в течение 10 дней с момента, когда ему стало известно о произведенных действиях[2]. На практике это приводит к тому, что приставы стараются не осуществлять никаких действий (особенно по аресту и передаче имущества на реализацию), если нет подтверждения об извещении должника, чтобы избежать последующих судебных разбирательств. Установление некоего пресекателъного срока на обжалование, после истечения которого должник обязан будет доказать, что он не получил отправленное ему по месту регистрации постановление по уважительной причине, позволило бы снять данную проблему.

Привлечение внимания представителей законодательной и исполнительной властей к созданию маневренного фонда для отселения заемщиков, не выполняющих обязательства перед банками по погашению задолженностей. Несмотря на то, что примерно 90% споров между банком и должником решается в досудебном порядке, необходимо создание фонда для переселения граждан, утративших жилье в связи с обращением на него взыскания [2].

По мнению банков - участников ипотечного рынка, целесообразно рассмотреть на заседании Наблюдательного совета ОАО "АИЖК" вопрос реализации механизма обмена портфелей закладных на балансах кредитных организаций - ипотечных кредиторов на корпоративные облигации ОАО "АИЖК" и ипотечные ценные бумаги.

Поддержка инициативы АРИЖК об обмене пулов проблемных ипотечных кредитов на балансах кредитных организаций в рамках программы помощи заемщикам, пострадавшим от кризиса, на корпоративные облигации ОАО "АИЖК" и ипотечные ценные бумаги[2].

В 2006-2010 гг. наблюдалась зависимость отечественного рынка ипотечного кредитования от внешнего рынка капитала. Дальнейшее развитие ипотечного рынка нуждается в некоторых корректировках, которые способствовали бы эффективному функционированию ипотечной системы в России. Предлагаемый ряд перспектив развития ипотечного кредитования способен в ближайшее время наладить систему и сделать ипотеку надежным экономическим элементом, способствующим эффективному обеспечению жильем граждан РФ.

Литература:

1 Левина, Л.И. Перспективы развития системы ипотечного кредитования / Л.И. Левина // Банковское дело.- 2011 - № 10. – С. 45-49.

2 Крысин, А.В. Оживление ипотечного рынка: предстоит решать много задач / А.В. Крысин // Банковское дело.- 2009 - №11. – С. 58-62.

3 Ипотека в 2011 г. [Электронный ресурс] / Электронные текстовые данные. – Режим доступа: http://ipocredit.ru – Заглавие с экрана.

ПУТИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Рыбакова А.А. – студент гр. ФК-211, Власова О.В. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

На современном этапе актуальной задачей является вовлечение коммерческих банков в инвестиционный процесс с целью организации функционирования российской банковской системы в качестве эффективного участника экономического роста страны. Неустойчивое положение большинства российских предприятий не позволяет надеяться на оживление инвестиций только за счет внутренних источников. При этом современное состояние государственных финансов и фондового рынка вряд ли позволит в ближайшие годы рассчитывать на инвестиции за счет средств бюджета и организацию эффективного корпоративного финансирования. В этих условиях основным источником финансирования, компенсирующим недостаток внутренних средств предприятия, могут стать кредитные ресурсы коммерческих банков. Однако общая неустойчивость экономической ситуации в полной мере проявляется и в банковском секторе, что выражается в недостаточном участии банков в инвестиционном процессе [2].

Целью данного исследования является анализ современного состояния инвестиционного процесса в России, его оценка, определение основного направления эффективного инвестиционного кредитования как в макроэкономическом, так и в микроэкономическом аспектах, а также выявление путей развития в системе банковского кредитования инвестиционных проектов, которые обеспечили бы повышение эффективности инвестиционного кредитования в условиях российской действительности.

Инвестиционное банковское кредитование – это долгосрочное вложение банковских ресурсов в объекты реального инвестирования, обеспечивающее расширенное воспроизводство основного капитала заемщика на основе реализации инвестиционного проекта. При этой

форме кредитования банк не принимает на себя рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта, и соответственно не участвует в распределении прибыли, полученной от реализации проекта. Возврат кредита обеспечивается как за счет денежного потока, генерируемого проектом, так и за счет общего денежного потока предприятия, а в некоторых случаях – дополнительно за счет продажи активов предприятия.

Объектом инвестиционного банковского кредитования является инвестиционный проект организации реального сектора экономики, связанный с реконструкцией или модернизацией действующего производства, внедрением новых техники и технологии, расширением производства выпускаемой продукции или увеличением безопасности, а также с приобретением дополнительных производственных или офисных помещений.

Субъектами инвестиционного кредитования являются стороны, имеющие непосредственное отношение к объекту кредитования [4].

Если говорить о современном состоянии инвестиционного банковского кредитования, то на протяжении последних лет доля средств банков в совокупном объеме инвестиций в основной капитал и инвестиций за счет банковских кредитов в России неуклонно увеличивалась [6]. Однако анализ состояния инвестиционной деятельности и банковского финансирования инвестиционных проектов 2007-2009 гг. показывает недостаточный уровень кредитования. Кредиты банков нефинансовым организациям и населению (в процентном соотношении к ВВП) в развитых странах составляют более 100-200 %. В нашей стране этот показатель значительно ниже, а значит, можно говорить о недостаточном использовании имеющегося потенциала кредитных организаций в финансировании роста инвестиций, являющихся залогом роста экономики в долгосрочной перспективе . Из анализа объемов предоставленных отечественными банками долгосрочных кредитов предприятиям и организациям видно, что в 2007—2008 гг. наблюдался явный недостаток долгосрочных ресурсов для инвестиционного кредитования. Так, доля кредитов, выданных на срок свыше 3 лет, в 2007 г. была всего 13,7 % к общему объему предоставленных финансовых ресурсов, в 2008 г. - 20,0 %, в 2009 г. - 23,2 % и лишь в начале 2010 г. она достигла 33,0 % , что видно в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика банковских кредитов предприятиям и организациям, процент к общему объему [1]

Кредиты	01.01.2007 г.		01.01.2008 г.		01.01.2009 г.		01.01.2010 г.	
	1-3 года	более 3 лет	1-3 года	более 3 лет	1-3 года	более 3 лет	1-3 года	более 3 лет
в рублях	25,6	13,7	26,8	20,0	28,8	23,2	30,3	33,0
в валюте	33,2	32,9	32,1	34,7	31,7	38,3	30,8	44,1

Несмотря на позитивную динамику средне- и долгосрочных кредитов в общем объеме предоставляемых банками ресурсов, их доля к ВВП пока недостаточно высока. А ведь именно развитие банковского инвестиционного кредитования - активный стимул воздействия отечественной банковской системы на экономический рост страны.

Среди основных причин и факторов, сдерживающих развитие инвестиционного кредитования в России, можно выделить:

а) Общеэкономические:

-отсутствие единой информационной базы;

-несовершенство законодательно-нормативной базы;

-неразвитость рыночной и инвестиционной инфраструктуры.

б) Для кредитных организаций:

-дисбаланс между активами и пассивами по срокам размещения и привлечения;

-высокие риски вложений в промышленность;

-длительный срок окупаемости вложений.

в) Для предприятий (организаций):

-недостаточная норма рентабельности;

-недостаточно высокий уровень корпоративного управления;

-неразвитая система контроля и управления рисками.

Одно из главных направлений дальнейшего развития инвестиционного банковского кредитования в России - преодоление кризисных явлений. Для инвесторов огромное значение имеет стабильность законодательной системы, соблюдение правовых норм и возможность их исполнения. Законы, регламентирующие инвестиционную деятельность, имеют недостатки: заимствование норм, применяемых в государствах с иным уровнем институционального и культурного развития; взаимоисключающие положения в рамках одного закона и т.д. Совершенство законодательства, в частности, играет важную роль.

Это – пути укрепления долгосрочной ресурсной базы кредитных организаций, а значит, и дальнейшего развития инвестиционного кредитования.

Интересное мнение по данной проблеме высказали авторы журнала «Банковское дело»: «На наш взгляд, для решения проблем, связанных с недостаточным развитием инфраструктуры, необходимо создать в стране межбанковский центр инвестиционного кредитования (МЦИК). Он оказывал бы помощь кредитным организациям в реализации крупных инвестиционных проектов, а также имел возможность задействовать органы власти различных уровней в рамках государственно -частного партнерства. МЦИК мог бы:

- производить анализ эффективности предлагаемых кредитным организациям крупных инвестиционных проектов;

- формировать и разрабатывать сложноструктурированные инвестиционные проекты, приоритетные для развития отдельно взятого региона;

- вести контроль, проводить мониторинг реализуемых проектов.

Таким центром мог бы стать крупный финансовый институт (или банковская группа), имеющий соответствующий статус и большой опыт в реализации инвестиционных проектов» [5].

Проблема кредитования реального сектора экономики - задача стратегической важности. В существующих экономических и политических условиях механизм инвестиционного процесса в реальном секторе может быть запущен только при взаимодействии предприятий-заемщиков, банков-кредиторов и органов власти.

Сегодня основные средства и оборудование на предприятиях изношены на 50-90 %. Но мало кто из частных предпринимателей обеспокоен капитальным ремонтом или заменой основных средств и оборудования. У многих предприятий не хватает оборотных средств. Коммерческие банки не заинтересованы направлять долгосрочные займы в те отрасли экономики, где существуют кредитные и рыночные риски ликвидности. Рост валового регионального продукта зависит от вложений инвестиций в отрасли экономики, от инноваций и внедрения передовых технологий, от объема долгосрочных кредитов. Государственным органам управления совместно с банковским сообществом необходимо целенаправленно стимулировать инвестиционную и инновационную активность в реальный сектор экономики [3].

Целесообразным в данной проблеме является активно использовать накопленный отечественный и зарубежный опыт в сфере инвестирования. Он может быть использован отечественными коммерческими банками и банками развития при организации долгосрочных кредитных отношений с российскими предпринимателями. Но самое главное – необходимость выработки единых принципов, применение наиболее оптимальных методов и формирование инструментария рационального регулирования инвестиционной деятельности в России [5] .

Литература:

1. Бюллетень банковской статистики ЦБ РФ

2. Воронцов, Б.В. Банковское кредитование инвестиционных проектов в промышленности: монография/ Б.В. Воронцов, А.М. Колесников – СПб., 2007. – 132 с.: ил.

3. Ильясов С.М. Роль банковской системы в стимулировании инвестиционной и инновационной деятельности // Банковское дело. - 2011. - №3(207). – С. 25

4. Инвестиционные кредиты [Электронный ресурс] / Электронные текстовые данные. Б.м., [2012] - Режим доступа: http://www.credit99.ru - Заглавие с экрана

5. Лазарева Е.Г. Инвестиционное банковское кредитование: пути развития // Банковское дело. - 2011. - №6(210). – С. 95

6.Мицек С.А., Мицек Е.Б. Экономическое моделирование инвестиций в основной капитал за счет банковских кредитов в РФ // Финансы и кредит. - 2010. - №23. – С.80

НЕОБХОДИМОСТЬ ВВЕДЕНИЯ В РОССИИ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПРОТИВОПОЖАРНОГО СТРАХОВАНИЯ

Мохаммад Н.Д. – студент гр. ФК-82
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Пожар — самое распространенное и опустошительное бедствие на земном шаре, не теряющее своей актуальности и в XXI в. Соответственно «огневое» страхование — самый востребованный вид в страховании имущества, а пожар — базисный страховой случай в полисах «от всех рисков» [5].

Страхование от огня стало интенсивно развиваться после пожаров в крупных городах Европы, произошедших в XVII веке.

В 1667 году в Англии появляются страховые общества, занимающиеся исключительно огневым страхованием. В 1676 году в Гамбурге создаётся Гамбургская пожарная касса — первая в мире официально созданная страховая компания для защиты от пожара. В 1701 году в Берлине принимается Устав огневого страхования, предназначенный для страховых обществ, занимающихся страхованием от огня.

В России огневое страхование возникло в 1786 году. В Санкт-Петербурге была учреждена при Государственном заёмном банке Особая страховая экспедиция. В 1827 году было учреждено Первое российское страховое от огня страховое общество.

Первые российские городские общества взаимного страхования от огня были образованы в Туле и Полтаве. Отличие обществ взаимного страхования от огня было в том, что они не перестраховывали свои риски за границей и весь накопленный капитал оставался в России. Заработанные деньги общества использовали на благоустройство городов и совершенствование пожарного дела [4].

На сегодняшний день является актуальной проблема в отношении сохранения имущества и жизни людей от пожаров в России. Страхование от пожаров представляет собой важный элемент экономического механизма обеспечения безопасности от пожаров, является наиболее распространенным видом имущественного страхования, который связан с принятием Федерального закона «О пожарной безопасности» от 21 декабря 1994 г. (с последующими изменениями). Этот закон предусматривает, что противопожарное страхование может осуществляться как в добровольной, так и в обязательной формах [7].

Однако указанное положение не было реализовано на практике, и в настоящее время страхование от пожара остается добровольным. Летом 2010 г. многие районы России были охвачены лесными пожарами, в результате которых, по данным МЧС, пострадали 2 046 семей. Общий объем потерянного жилья составил 2 537 домов (с учетом дачных домов) в 148 населенных пунктах [3].

Такие обстоятельства возродили в российском обществе интерес к вопросам страхования имущества от пожара. В сентябре 2010 г. Президент России Д.А. Медведев отметил, что ждет предложений "...по изменению действующего гражданского законодательства в части возможного возврата к конструкции обязательного страхования от пожаров". Он подчеркнул, что от этого правила ранее пришлось отказаться: оно "как считалось, не вполне соответствует природе страхования как добровольного обязательства" [6].

Участники страхового рынка согласны, что в России необходимость введения такого страхования сейчас актуальна как никогда. Новый закон поможет создать легитимную инфраструктуру защиты интересов граждан при "огневых" страховых случаях и способствовать формированию более цивилизованного рынка. "В целом покрытие расходов на восстановле-

ние имущества за счет страховой компании является наиболее экономически выгодным и цивилизованным способом защиты от непредвиденных ситуаций", — отмечает Андрей Богданов, генеральный директор ЗАО "Иф Страхование" [8].

Обязательное противопожарное страхование, будет введено не ранее 2013 года или даже в 2014 году, сказал генеральный директор одного из крупнейших российских страховщиков компании «Ингосстрах» Александр Григорьев [1].

МЧС России подготовило проект Федерального закона «О противопожарном страховании», который был разработан в соответствии со Стратегией развития страховой деятельности в Российской Федерации на период до 2013 года (стратегия одобрена письмом председателя Правительства РФ от 18.11.2008 № ВП-П13−6891). Проектом, в частности, предусматривается обязательное страхование ответственности имущества организаций и физлиц (в том числе индивидуальных предпринимателей) на случай пожара.

По данным МЧС ежегодно в стране из-за пожаров лишается крыши над головой 138 тысяч человек. И данный законопроект помог бы улучшить финансовое состояние погорельцев.

Страховым случаем по договору обязательного противопожарного страхования признается: при страховании ответственности — наступление гражданской ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения в результате пожара, произошедшего по вине страхователя, вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших, а при страховании ответственности за нарушение договора — наступление гражданско-правовой ответственности по обязательствам, возникшим у страхователя в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения условий договора. Страховым случаем по договору обязательного противопожарного страхования также признается причинение вреда потерпевшему в результате организации тушения пожара в тех случаях, когда ответственность за этот вред может быть возложена на страхователя.

Предусмотрено, что страховые тарифы по обязательному страхованию (их предельные уровни), структура страховых тарифов и порядок их применения страховщиками при определении страховой премии по договору обязательного противопожарного страхования устанавливаются Правительством РФ. Кроме того, при заключении договора обязательного противопожарного страхования может быть предусмотрена безусловная франшиза, размер которой устанавливается также Правительством РФ [2].

Среди недостатков законопроекта МЧС эксперты выделяют и трудность осуществления контроля за страхованием. Также понадобится масштабная работа страхового сообщества по организации бизнес-процессов данного страхования. Для того, чтобы страховая защита сработала, необходимо стечение целого ряда обстоятельств: имущество должно пострадать именно от пожара, который должен возникнуть именно по вине лица, ответственность которого застрахована. Страховая компания должна признать случай страховым, и, наконец, возмещения должно хватить на полное восстановление пострадавшего имущества или здоровья.

Сложности внедрения таких законов связаны с необходимостью выстроить слаженную систему государственного регулирования тарифов, учитывающую многообразие условий эксплуатации недвижимости, правил формирования финансовых резервов, условий допуска страховых компаний к этому виду обязательного страхования. Многообразие собственников (частные, корпоративные, государственные, муниципальные, общественные) создает очевидные трудности при разработке технологии реализации закона. "Проект МЧС будет более привлекательным, если список рисков будет расширен [8].

Представляется, что при разработке закона Российской Федерации об обязательном страховании жилых помещений от пожара целесообразно изучить российский исторический опыт использования метода взаимного страхования. Этот опыт дает примеры эффективного решения задач обязательного страхования строений от пожара, не сводя их только к возмещению уже причиненного ущерба [6].

Литература:

1. Обязательное страхование от пожаров введут в 2013 году. – Электрон.данные. – Режим доступа: http://www.finstandart.ru/cop15811.html

2. Проектом ФЗ предлагается в обязательном порядке страховать от пожара имущество граждан, организаций и индивидуальных предпринимателе. – Электрон.данные – Режим доступа: http://www.insur-info.ru/press/41490

3. РОСГОССТРАХ: минимизируя потери, бережешь нервы. – Электрон.данные. – Режим доступа: http://www.novgorodobl.ru/business/news164540.php

4. Страхование от огня. – Электрон.данные. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Страхование_от_огня

5. Страхование от пожара. – Электрон.данные. – Режим доступа: http://rksu.com/2011/06/01/straxovanie-ot-pozhara/

6. Страхование от пожаров в России: современные подходы и историческая практика. – Электрон.данные. – М. : Всероссийский союз страховщиков. – М. : ВСС, [2012]. – Режим доступа: http://www.ins-union.ru/rus/news/publications/1273

7. Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. N 69-ФЗ "О пожарной безопасности" (с изменениями и дополнениями)

8. Цена огня или «пожарное» страхование. – Электрон.данные. – СПб. : Коммерсант, [2010] – Режим доступа: http://expert-01.com/bibliotech/stati/czena-ognya-ili-pozharnoe-straxovanie

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВЫСТУПАЮЩЕГО В РОЛИ КРЕДИТНОГО БРОКЕРА

Грибцова Ю.С. – студент гр. Эк-01, Кузьмичева Е.В. - доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

На сегодняшний день рынок предлагает самые разнообразные финансовые услуги. И если некоторые из них появились вместе с рождением самого понятия «предпринимательская деятельность», то другие возникают вследствие последних экономических тенденций. В итоге новые услуги пользуются постоянно растущей популярностью, так как помогают с меньшими затратами средств и времени добиться каких-либо целей или результатов. Ввиду своих особенностей и нюансов их принято отделять от других финансовых инструментов. Одной из таких развивающихся форм финансовой поддержки являются услуги, предоставляемые кредитными брокерами.

Актуальность использования услуг по привлечению финансирования (услуг кредитного брокера или агента по привлечению финансирования) с началом финансового кризиса увеличивается во многих странах, в том числе и в России. По оценке Ассоциации кредитных брокеров, в Москве и Петербурге сегодня работают 100-150 брокерских компаний (всего по России их порядка 400). Уже сейчас предположительный годовой оборот этого рынка в Петербурге составляет не менее $5-7 млн. [4]. Дело в том, что доступ к банковскому кредитованию для предприятий резко сократился, а потребности в финансировании, наоборот, возросли.

Кредитный брокер – это новая профессия, появившаяся на рынке кредитования вследствие спроса на посреднические и консультативные услуги. В странах постсоветского пространства данный вид деятельности появился совсем недавно. Однако в развитых странах (особенно в США, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Испании и Канаде) кредитные брокеры являются полноценными составляющими финансового рынка и наибольшими распространителями банковских продуктов для заемщиков. Так, в США через брокеров выдаются до 90% ипотечных кредитов, а в Европе – 50-80% [2].

Кредитный брокер является участником финансового рынка, который выступает посредником между банками и заемщиками в процессе осуществления операций кредитования физических и юридических лиц. Работать кредитными брокерами могут юридическое лицо, ИП и физическое лицо.

К функциям или, иначе говоря, услугам кредитного брокера относятся следующие:

1. Кредитный брокер оказывает консультационные услуги по вопросам получения клиентом финансирования с целью реализации своих проектов, банковских гарантий, лизинга

оборудования, операций факторинга и иным финансовым потребностям. Фирмы не могут получить такого рода услуги непосредственно в самом банке. Дело в том, что, обратившись в банк, предприятие получает консультацию исключительно по продуктам этой кредитной организации.

2. КБ занимается привлечением финансовых средств. Он проводит качественный сравнительный анализ предложений нескольких банков и выбирает тот, который предлагает свой продукт на наиболее выгодных для клиента условиях. Эти условия заранее оговариваются в договоре с брокером. В этом же договоре можно предусмотреть подбор кредитной программы с минимально возможной процентной ставкой, сбор документов и заполнение анкеты. Во многих случаях за счет ресурса кредитного брокера даже не слишком привлекательным для банков заемщикам удается повысить вероятность положительного решения о выдаче кредита.

3. Существуют компании, которые многократно обращаются в финансовые институты за предоставлением финансирования и получают отказы, так как имеют неправильно сформированную структура бизнеса, непрозрачную отчетность, нечеткий план развития и т.д. В такой ситуации кредитный брокер может помочь организации выстроить финансовую модель, структурировать бизнес, привести в порядок и оптимизировать финансовые потоки, повысить управляемость и прозрачность бизнеса. Финансовый брокер будет искать возможности и варианты привлечения дополнительных ресурсов, «выбивать» наиболее выгодную кредитную программу, проводить переговоры с банками и другими потенциальными кредиторами или инвесторами, помогать в оформлении необходимых документов, в том числе бизнес-планов и технико-экономических обоснований.

4. Кредитный брокер может поспособствовать и в возврате займа. Ведь важно не только взять деньги, но и вернуть их, не испортив при этом свою кредитную историю. Например, кредитный брокер в силах отследить кассовый план предприятия-клиента – с тем, чтобы обеспечить наличие в нужный день на его счетах суммы для погашения очередной части кредита, займа и т.п. В случае, если будет замечен кассовый разрыв, брокер заранее посоветует предприятию-должнику придержать какие-то расходы или поторопить ожидаемые поступления. Если же просрочки и задержки избежать не удалось, тогда КБ заранее озаботится поиском возможностей перекредитования [3].

Принцип работы с кредитным брокером следующий: в своей заявке предприятие (принципал) поручает кредитному брокеру привлечь необходимое ему финансирование. Например, кредит в банке на сумму не менее 5 млн. рублей на срок не менее 6 месяцев, под процент не более чем 25% годовых, под такой-то залог с таким-то коэффициентом его оценки. Далее для кредитного брокера стоит задача «договориться» с кредиторами о привлечении финансирования, причем, возможно, даже на более выгодных условиях [2].

За свой труд кредитный брокер получает вознаграждение либо в виде фиксированной суммы, либо в виде некоего процента от привлеченных денежных средств (2-4%). Здесь работает обратная пропорция, согласно которой вознаграждение зависит от «количества нулей» в привлеченной сумме (то есть чем она больше, тем меньше процент, и наоборот). Если же предприимчивому брокеру удалось заключить сделку на максимально выгодных условиях и сэкономить денежные средства клиента, то он может рассчитывать на процент и от этой суммы – например, хотя бы на 50 процентов от сэкономленных затрат (в виде экономии процентов) [3].

Договор с кредитным брокером можно заключить по модели агентского договора (кредитный брокер – агент, действует от имени и за счет предприятия-принципала) или по модели договора возмездного оказания услуг. В нем четко прописываются обязанность и ответственность сторон. Затраты подтверждаются актом сдачи-приемки оказанных брокером услуг, а также, возможно, отчетом о произведенных им для привлечения финансирования действиях (изучение рынка, проведение переговоров с потенциальными кредиторами, подготовка документов для получения кредита типа технико-экономического обоснования, бизнес-плана, заявки, прогноза доходов и т.п.).

Условиями договора должно быть предусмотрено, что кредитный брокер (агент по привлечению финансовых средств) действует от своего имени и за счет принципала. Также в договоре должно быть указано, что все затраты, связанные с исполнением поручения принципал возмещает кредитный брокер, а он их, в свою очередь, не включает в расходы (письмо Минфина России от 11.01.2011 № 03-11-06/2/195) [3].

В бухгалтерском балансе предприятия-клиента расходы, связанные с кредитным брокером, включаются в затраты для целей налогообложения как экономически обоснованные расходы на управление либо как «прочие» экономически обоснованные расходы. «Деловая цель» их будет состоять в следующем: финансирование предприятию реально необходимо, а своими силами в условиях кризиса его привлечь не удается; в штате отсутствуют работники, в чьи должностные обязанности входило бы привлечение кредитов и займов. В итоге, не воспользовавшись данными услугами, предприятие может просто обанкротиться.

Большинство агентов по привлечению финансовых средств, как организаций, так и индивидуальных предпринимателей, применяют упрощенную систему налогообложения. В соответствии с пунктом 1 статьи 346.17 Налогового кодекса РФ у налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, датой получения доходов признается день поступления денежных средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашения задолженности (оплаты) налогоплательщику иным способом (кассовый метод) [1].

Итак, агент по привлечению финансирования дает неизбитый и актуальный именно во время кризиса способ создания дополнительных экономически обоснованных налоговых затрат для практически любого предприятия. Причем затраты эти будут регулярными, ведь финансирование предприятию нужно постоянно, а любая задолженность имеет свойство оборачиваемости, то есть взятые когда-то предприятием кредиты и займы возвращаются, затем, берутся новые. Таким образом, предприятие, которое работает кредитным брокером, никогда не страдает от недостатка клиентов, а значит, имеет постоянный спрос на рынке и доход в денежном эквиваленте.

Литература:

1 Пункт 1 Статьи 346.17 «Порядок признания доходов и расходов» Главы 26.2 «Упрощенная система налогообложения» НК РФ от 21.07.2005 года N 101-ФЗ.

2 Доля посредника. Работа кредитного брокера набирает обороты [Электронный ресурс] / Pro-credit.ru – Электрон. дан. – Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://www.pro-credit.ru/press/pressa/article-item_2603. – Загл. с экрана.

3 Кредитный брокер [Электронный ресурс] / Портал для современного бухгалтера Расчет – Электрон. дан. – Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://www.raschet.ru/articles/31/5316/. – Загл. с экрана.

4 Покупатели-заемщики все охотнее платят посредникам [Электронный ресурс] / Rusar.– Электрон. дан. – Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://www.rusar.ru/index.php?page=7584. – Загл. с экрана.

НАЛОГ НА РОСКОШЬ

Вишнивецкая Е., Силина Е. – студенты гр. ФК-82, Кузьмичева Е.В. - доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Разговоры о необходимости введения в России так называемого налога на роскошь идут далеко не один год.

Налог на роскошь в России больше чем налог. Богатые должны инвестировать в развитие экономики, а не демонстрировать миру свое "тщеславие", покупая шикарные автомобили и недвижимость.

Ничто человеческое россиянам не чуждо и они, как и жители других стран, любят дорогие игрушки. А это в том числе элитные автомобили, яхты, частные самолеты. Несмотря на

очередной всплеск кризисных волнений во всем мире, за последний год спрос на сверхдорогие автомобили в России только вырос. Например, продажи автомобилей класса люкс марки Rolls-Royce в нашей стране за 2011г. выросли вдвое по сравнению с 2010г.

Социальный разрыв между богатыми и бедными в России колоссальный и его нужно сокращать. По данным организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в России богатые зарабатывают в 16 раз больше бедных. Для сравнения: в Германии, Дании и Швеции доходы богатых и бедных различаются лишь в 6 раз. Если же посмотреть на неофициальные данные, разрыв в доходах в нашей стране превосходит все мыслимые нормы. По этим расчетам, они отличаются более чем в 40 раз.

По мнению эксперта Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, «взимание налога на недвижимость по рыночной стоимости, исходя из обсуждаемых сейчас ставок, все-таки будет способствовать выравниванию социальной дифференциации».

Однако, помимо увеличения налогов на элитную недвижимость и дорогие транспортные средства в ближайшие годы граждане увидят как минимум серьезный рост акцизов на табак и алкоголь. А если к этому прибавить рост тарифов и потребительскую инфляцию, получится, что с теми или иными лишениями столкнутся буквально все слои населения.

Главный вопрос заключается в том, что будет считаться роскошью в России и кого коснется увеличение налогового бремени? Станут ли только самые богатые платить больше? Или же под удар попадут практически все слои населения?

По предварительному решению, налогообложению подвергнутся владельцы автомобилей мощностью свыше 300 л.с. и недвижимости площадью более 1 тыс. кв. м. В министерстве не знают, брать за точку отсчета жилую площадь или общую, включая коридоры, балконы и прочие нежилые помещения. С автомобилями ситуация еще более спорная. После отказа оценивать автомобили по их цене, поступило предложение ориентироваться на мощность. 300 лошадиных сил – предварительный порог роскоши. Но если принять закон в таком виде, он будет неточным и даже ошибочным. Возможно, учитываться будут практически новые и очень старые авто. Но система и тогда останется несовершенной. Мощность и возраст не показатель.

Люксовые автомобили могут не входить в возрастные и мощностные границы. В Минфине говорят, что транспортный налог в год приносит лишь 1% от всех доходов, и удивляются, стоит ли перерабатывать из-за этого всю систему обложения. Если для обладателей суперкаров повысить налог в 2 раза, показатель увеличится всего лишь на 0,5%. Кроме того, появится возможность обходить закон, регистрируя транспортные средства в регионах, где налог ниже. Скажем, в Чечне налог на добавочную лошадиную силу в 10 раз меньше, чем в Москве, и составляет 15 руб.

Министр отметила, что какой бы вид закон ни принял, по повышенным ставкам платить будут не более 10% населения. Однако это избавит от повышенных платежей не только многих представителей среднего класса, но и владельцев роскоши.

По словам экспертов, Министерство экономического развития (МЭР) ошиблось с цифрами. Под заявленные в законопроекте 1 тыс. кв. м попадает крайне малая доля недвижимости. Площадь большинства элитных квартир находится в границах от 200 до 300 метров. Даже в частных домах этот показатель редко дотягивает до 650 кв. м. Еще одним вопросом стал учет недвижимости за границей. Неизвестно, будут ли облагаться налогом владельцы домов, находящихся за пределами Российской Федерации.

У правительства уже есть приблизительное понимание о механизме взятия налога. С автомобилей дополнительную плату можно взимать через транспортный налог с помощью повышенного коэффициента 1-5%. Налог на недвижимость также будет прогрессивным: чем дороже объекты, тем выше ставка. Однако вопрос о том, кто будет оценивать имущество, остается открытым. По мнению министра финансов, необходимо создать кадастр имущественного комплекса. Этим займутся Минэкономразвития и Росреестр.

Ранее замминистра финансов признавал, что пока непонятно, как перекрывать возможные каналы ухода от уплаты налога. Если налогоплательщиками будут только физлица, то

они начнут регистрировать всю свою "роскошь" на компании. Меньше всего новый налог коснется "самых богатых", поскольку наиболее дорогие активы они держат за границей, уверен Шаталов. Таким образом, надо вводить норму о распространении налога не только на имущество, которое находится в России, но и в других странах.

Здесь ребром встает вопрос о двойном налогообложении: один налог покупатели платят в той стране, где совершается покупка, другой надо будет платить в российский бюджет. Нельзя обязать владельцев имущества, зарегистрированного за границей, платить налог в казну России, уверены юристы. В отношении предметов роскоши, покупаемых за рубежом, приоритетными считаются нормы международного законодательства. Кроме прочего, осуществить сбор налогов не получится по причине отсутствия механизмов контроля за приобретением такого имущества на международном уровне.

В этом случае должен быть введен запрет на регистрацию собственности за пределами страны, что может быть очень непопулярной мерой.

В случае недвижимости, купленной в России, неясно, как быть с повышенной ставкой налога на квартиры и дома, которые в свое время были приобретены за скромную плату или вообще не куплены, а приватизированы или получены в наследство. В этом случае владельцы могут попросту не располагать достаточными средствами для уплаты баснословного налога.

Что касается сектора частных домов, процедура начисления налога может затянуться на долгое время, поскольку для этого потребуется пересмотреть принципы кадастрового учета земельных участков. Трудность в оценке элитных загородных домов состоит в том, что единого объекта недвижимости, состоящего из коттеджа и земельного участка, сформировать не удается: как правило, земля записана на одно лицо, а коттедж - на другое. Налог на роскошь должен исчисляться лишь после утверждения кадастровой стоимости единого объекта недвижимости, состоящего из земельного участка и самого объекта. Работа по постановке всех объектов на кадастровый учет колоссальна, отмечают эксперты, и займет не один год. Помимо прочего, должен быть проведен кадастровый учет всех объектов недвижимости на территории РФ и официально утверждены результаты кадастровой оценки.

Аналитики указывают, что во Франции на базе налогообложения роскоши в бюджет поступило более 3 млрд. евро дополнительных средств (2009 г). Таким образом, в России подобный налог тоже мог бы служить вполне серьезной фискальной мерой. Но в странах, где введена подобная мера, налоговые инспекторы устраивают специальные рейды, чтобы найти предметы роскоши. Именно благодаря жесткому администрированию обеспечивается высокий уровень налоговых поступлений, в то время как введение подобной меры в России сомнительно.

Рассмотрим тему налога на роскошь в зарубежных странах.

Америка неоднократно вводила и отменяла налог на роскошь. Налог помогал увеличивать доходы казны. Позже на первый план вышел социальный подтекст. В девяностые налог попробовали использовать не только для борьбы с дефицитом бюджета, но и для уменьшения расслоения общества. Богачам пришлось больше платить за ювелирные изделия, мех, шикарные яхты... Понятно, что простые люди от этого не станут богаче, зато богачи станут поскромнее. Но, как известно, самые богатые граждане являются и наиболее предприимчивыми. Они начали покупать шикарные товары за рубежом. В итоге производители были вынуждены сокращать рабочие места, и деньги государства, полученные от налога на роскошь, ушли на пособия безработным ювелирам и корабелам. Налог отменили.

Кроме Америки многие страны отказались от данного налога. Еще в 1950 г. его отменила Япония, в 1974 г. - Ирландия, позже Австрия, Италия, Германия, Финляндия, Дания и Люксембург. Вместо этого развитые государства предпочитают менять саму структуру налогообложения: вводят прогрессивные шкалы налогов, позволяющие увеличить наценку на действительно дорогие вещи.

В Великобритании собственники недвижимости стоимостью более миллиона фунтов ежегодно отдают государству 5%. Ставка серьезная, но еще сильнее по карману богачей бьет увеличенный подоходный налог в 50%. В этом году 1% населения страны перечислил в каз-

ну около 40 млрд фунтов стерлингов. Это 25,7% всех подоходных сборов. Дополнительная нагрузка ложится на британцев с доходом более 150 тыс. фунтов. Однако налогом на роскошь в чистом виде это назвать нельзя.

Смешанная система действует во Франции. Здесь обладатели недвижимости дороже 1.3 млн. евро должны платить специальный налог, стартующий от 0,25% и достигающий 0,5% для особняков, стоимость которых превышает 3 млн евро. Но и тем, кто роскошным жильем не обзавелся, приходится отдавать в казну до 1,8%, если их состояние больше 760 тыс. евро. Кстати, налогом на роскошь во Франции и многих других странах мира облагается проживание в дорогих отелях.

В Китае налоги на роскошь распространяются на любые товары, которые формально можно отнести к люксовым. Это и дорогие часы, и парфюмерия, и одежда, и вино, и электроника. Официальная ставка единого налога 15%, но по факту товары на материковом Китае стоят на 45% дороже, чем в Гонконге, на 51% дороже, чем в США, и на 72% дороже, чем во Франции. Если говорить о машинах, то, например, Мерседес S600 стоит в Китае примерно $350 тыс. против $120 тыс. в США. Кроме того, введен и налог на недвижимость. В первую очередь, чтобы бороться с инвестиционным пузырем. 10-15% в казну должны отдать те, кто перепродают дом, купив его менее двух лет назад. Мера отлично действует на Тайване.

Мудреная система сборов с дорогого жилья действует на Украине. Ставка зависит от метража квартир и домов. Квартира в 120-240 кв. м или дом размером 250-500 кв. м обойдутся владельцу в 1% минимальной оплаты труда, помноженный на метраж жилья. Для квартир площадью более 240 кв. м и домов больше 500 кв. м действует ставка в 2,7%.

В Мексике налог на роскошь установлен на уровне 5% и распространяется на автомобили стоимостью больше $250 тыс. и, например, на икру. В Австралии шкала автомобильного налога прогрессивная и для самых дорогих моделей может достигать 33%. В Венгрии, почти как в Китае, налогом облагаются все люксовые товары и недвижимость стоимостью более $150 тыс. Ставка - до половины процента стоимости. В Таиланде роскошью считается....интернет! Пользователи платят целых $30 в месяц за право называться интернет-элитой. На самом деле государство лишь собирает средства на модернизацию сетей, но сбор официально называют именно налогом на роскошь.

Таким образом, рассмотрев ситуацию с налогом на роскошь в зарубежных странах и дискуссии в России, возникает много вопросов. Чем же обернется попытка российских властей сыграть роль «Робин Гуда», заставляющего богатых платить больше, сказать наверняка пока сложно. Такая игра может добавить властям популярности в народе, но приведет ли она к реальному сокращению социального разрыва в обществе - еще вопрос. Кто же заплачет сильнее - богатые или бедные, покажет время.

ПЕРЕХОД НА МЕЖДУНАРОЖДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

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

Согласно постановлению Министерства Финансов, начиная уже с 2012 года применение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) становится обязательным для публичных российских компаний [3]. К ним относятся банки, страховые организации и компании, размещающие свои ценные бумаги на бирже [2].

Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО) - это набор документов, регламентирующих правила составления отчетов для компаний во всем мире. Важно понимать, что МСФО - это не правила, а принципы, по которым организации должны отчитываться о своих финансовых результатах [4].

Переход на МСФО обладает целым рядом преимуществ, в том числе повышение прозрачности, улучшение сопоставимости показателей и, как следствие, увеличение возможностей для анализа их деятельности и облегчение доступа к международным рынкам, увеличение инвестиционной привлекательности компаний. Но данный переход может повлечь за со-

бой и некоторые отрицательные последствия. МСФО отличается от Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), которые используются на данный момент в России, поэтому очевидно, что с переходом на МСФО не могут не возникнуть трудности, преодолимые в большей или меньшей степени.

Как бы то ни было, переход состоится уже в этом году, а, значит, необходимо выявить все возможные проблемы, чтобы иметь возможность заранее подготовиться или начать их решение а, возможно, приняв соответствующие меры, исключить саму вероятность их возникновения. Поэтому цель данного исследования состоит в том, чтобы выявить трудности, которые могут возникнуть в связи с переходом на МСФО, а также оценить перспективы данной системы финансовой отчетности в России. Все это определяет актуальность и новизну данной работы.

Перечислим факторы, препятствующие массовому переходу на МСФО в России:

1. Нехватка квалифицированного персонала.

В настоящее время на рынке труда недостаточно специалистов по МСФО.

МСФО труднее российских правил бухгалтерского учета и требует от финансистов больших профессиональных знаний и подготовки

Хотя на данный момент многие учебные заведения предлагают программы подготовки по МСФО, систематизированного плана к образованию в этой области нет. Российское образование пока не готово к переобучению всех аудиторов и бухгалтеров. Создать работоспособную систему образования без поддержки на государственном уровне практически невыполнимо.

Так же играет огромную роль и то, что остро не хватает квалифицированного преподавательского штата. Существует необходимость организовать переподготовку преподавателей, которые, в свою очередь, станут обучать как специалистов, так и аудиторов, необходимых российским предприятиям. Но такая многоуровневая процедура обучения требует от государства существенных временных затрат, как показала зарубежная практика, на примере опыта таких крупных международных компаний, как «Хенкель» и «Байер».

2. Высокие затраты.

Вследствие описанной выше проблемы лишь немногие российские предприятия готовят международную отчетность самостоятельно, а в основном обращаются к консалтинговым и аудиторским компаниям. Данная статья расходов является наиболее существенной.

К тому же, из-за дефицита кадров, зарплаты специалистов, знающих МСФО и имеющих сертификаты, подтверждающие эти знания, гораздо выше, чем у прочих финансовых специалистов.

Процесс перехода на МСФО достаточно длительный и дорогой. Это отдельный проект компании, в который должны быть вовлечены не только бухгалтеры и финансисты, но и сотрудники других подразделений [1].

3. Слабо развита и нормативная база для внедрения МСФО. Не решена проблема с сертификацией аудиторов. Государственной сертификации аудиторов по МСФО на данный момент не существует.

4. Другая немаловажная проблема – это языковая. Языком МСФО официально принято считать английский. Вследствие этого необходим официальный перевод МСФО.

В январе этого года Министерство Финансов опубликовало официальный перевод МСФО на русский язык. Но, как признают в министерстве, он небезупречен, профессиональное сообщество приглашают вносить предложения для улучшения качества перевода, из чего можно сделать вывод о том, что он еще требует существенной доработки.

К тому же регулярно выходят изменения и улучшения стандартов, вследствие чего необходим постоянный и своевременных их перевод на русский язык. Важно так организовать работу, чтобы стандарты в которых были внесены изменения, вовремя доходили и не задерживались на уровнях утверждения и рассмотрения, что тоже может быть непросто.

5. Существуют и технические сложности. Одно из требований, предъявляемых к МСФО – предоставление информации в ранние сроки. К сожалению, на данный момент на подготовку МСФО у организаций уходит довольно много времени и информация теряет актуаль-

ность. Решить данный вопрос с оперативной подготовкой отчетности, можно благодаря автоматизации учета. Большинство предприятий, оформляя финансовую отчетность, переносят данные бухгалтерского учета в системы, к примеру, Excel, а затем вручную конвертируют данную отчетность с требованиями международных стандартов.

После внедрения на предприятиях информационных систем, которые позволяют вести международный и российский учет параллельно, получиться сэкономить массу времени.

6. Отсутствие прозрачности.

Отчетность по МСФО должна быть прозрачной, в частности раскрывать информацию о холдинговых структурах и реальных владельцах бизнеса. Многие российские компании и их собственники не готовы к тому, чтобы пойти на раскрытие информации о том, кто на самом деле владеет предприятием. Причина такого поведения кроется в том, что внутренняя закрытость компании является одной из форм выживания в условиях дикой конкуренции, когда для достижения своих целей конкурентами используются любые доступные средства борьбы [7]

К тому же у холдингов не всегда существует четкая юридическая структура, и для многих компаний прозрачность вызывает дополнительные риски, в том числе налоговые – бизнес не меняется, а прозрачность повышается [5].

7. На сегодняшний день большинство ПБУ составлены по правилам и требованиям международных стандартов. Главный фактор, который препятствует внедрению МСФО состоит в том, что отчетность предприятий по англо-саксонским моделям должны удовлетворять всем требованиям собственников, а в многих странах Европы и в том числе России отчетность обязана в первую очередь соответствовать всем требованиям законодательства.

Существует радикальный выход из проблемы – полная отмена российских стандартов бухгалтерского учета. Этого можно добиться, доработав требования к ведению налогового учета. По итогу в организации станут формироваться отчетности по МСФО и отчетности для налоговых органов. Данный подход даст возможность сократить растраты на ведение разных видов учета. Но из-за проблем, описанных выше, данный вариант решения событий приемлем не для всех компаний [6].

Каковы же перспективы МСФО в России? Нет сомнений, что в долгосрочном плане будущее – за МСФО, для этого вполне достаточно объективных предпосылок, главенствующую роль среди которых занимает явная заинтересованность в этом государства. Тем не менее, сейчас говорить о том, что переход всех российских компаний на данную систему финансовой отчетности близок к завершающей стадии еще очень и очень рано. Прежде чем он произойдет, должны быть решены все вышеперечисленные проблемы, а некоторые из них (например, подготовка кадров) потребуют существенных временных затрат.

Пройдет еще много времени, прежде чем можно будет с уверенностью сказать, что Россия полноценно освоила и «подвела» под российские реалии международные стандарты финансовой отчетности.

Литература:

1. Афанасьев, А. Переход на МСФО: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]/ А. Афанасьев – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://www.bugalteru.ru/article/msfo/1287/ – Заглавие с экрана

2. Кривошапенко, Ю. Бизнес заговорит не по-нашему [Текст]/ Ю. Кривошапенко// Российская газета – М., 2012. – №5656 (280). – С. 7

3. Мнения специалистов о МСФО [Текст]/ Эксперт – М., 2012. – №12 (795). – С. 18-19

4. Отчетность по МСФО в России станет обязательной в 2012 году [Электронный ресурс]/ Бизнес и финансы – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2011]. – Режим доступа: http://www.km.ru/biznes-i-finansy/ekonomika-rossii/finansovaya-otchetnost/15456– Заглавие с экрана

5. Попов, А. МСФО: трудности перехода [Электронный ресурс]/ А. Попов// Корпоративные финансы – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://www.e-xecutive.ru/finance/announcement/34110/– Заглавие с экрана

6. Проблемы и перспективы МСФО. Переход на МСФО. МСФО учет. МСФО обучение [Электронный ресурс]/WFFW-INFO – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://wffw.info/250956/problemy-i-perspektivy-msfo/– Заглавие с экрана

7. Трубакова, Л. Основные проблемы перехода на МСФО [Электронный ресурс]/ Л. Трубакова// Информационное Агентство Финансовый Юрист – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2011]. – Режим доступа: http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=004318– Заглавие с экрана

РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Соколова О.А. – магистрант гр. 8Мбм-11, Щербакова Н.В.- к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

Сегодняшний день банковской технологии – это расширение спектра услуг для частных лиц, и в первую очередь за счет розничного кредитования.

Рынок розничного кредитования сегодня несколько выправился и находится в стадии стабилизации. Прошедший 2011 г. стал очередным годом восстановления потерь после кризиса 2008 г. По оценке Euromonitor International, объем розничного кредитования в России увеличился на 40 % , продолжают расти и объемы выдачи кредитов (табл. 1).

Таблица 1. Розничное кредитование в России в 2006–2011 гг. (млрд руб.)

Год	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Объем выданных кредитов	2366,3	3358,8	4066,0	2613,6	3649,1	4530,5

Активное развитие розничного кредитования невозможно в сегодняшних условиях без внедрения автоматизированных систем.

Современные системы для автоматизации розничного банковского бизнеса полностью «встроены» в бизнес-процесс и являются его фундаментом, однако, такие продукты, как услуги по ведению счетов и депозиты, в плане автоматизации значительно проще по сравнению с кредитными продуктами.

В розничном кредите очень тесно связаны три его составных части:

- концепция продукта, включающая рыночное позиционирование, схему продаж и принципы управление риском;
- технология, описывающая юридические и организационные механизмы;
- информационная система, поддерживающая полный жизненный цикл продукта – от маркетинга и реализации до «утилизации» (погашения или просрочки).

Так, стройная выверенная концепция нового кредитного продукта может «разбиться» о недопустимо долгую процедуру выдачи кредита в информационной системе, чрезмерную сложность процедуры согласования в рамках принятого в банке бизнес-процесса или же невозможность реализовать алгоритм скоринга, разработанный специалистами по риск-менеджменту. Именно поэтому все эти три направления должны развиваться в тесной взаимосвязи.

Для розничного продукта характерно: большое число клиентов, малое время обработки (особенно для операций, требующих участия клиента), низкая себестоимость обработки (минимальное участие высококвалифицированного персонала). В то же время конкуренция и относительно небольшой опыт розничного кредитования в современной России заставляют банки творчески подходить к конструированию продуктов, менять их параметры чуть ли не «на ходу». Это означает, что информационная система должна предоставлять технологу достаточную степень свободы при определении параметров самого продукта (ставок, сроков, механизма погашения, комиссий) и связанных с ним бизнес-процессов.

Розничные продукты должны иметь низкую себестоимость и всегда быть рассчитаны на массового клиента. Автоматизированная система должна быть готова к масштабированию бизнеса. Под масштабированием в этом случае следует понимать рост числа заявок (возмож-

но, взрывной), расширение сбыта, увеличение разнообразия кредитных продуктов и все более тесную связь кредитных и иных банковских продуктов. Не каждый банк может себе позволить сразу сформировать команду сотрудников для обработки нескольких сот заявок в день – в этом случае можно начать с группы наиболее компетентных специалистов, каждый из которых будет выполнять несколько операций в «конвейере» розничного кредитования. С увеличением числа кредитных договоров функции этих сотрудников будут меняться в сторону технологии и менеджмента, а рутинные операции смогут выполнять новые, менее опытные работники.

На сегодняшний день розничное кредитование в России представлено на кредитном рынке различными предложениями. Крупнейшие банки конкурируют между собой и предлагают все новые и новые кредитные продукты. Структура кредитной линейки разнообразна. К продуктам розничного кредитования относятся такие продукты как кредитные карты, специализированные программы потребительского кредитования (образование, туризм и прочие), автокредитование, кредитование на нецелевые нужды, ипотечное кредитование.

Исходя из специфики и характера продукта, каждый банк индивидуально определяет свои каналы дистрибуции продуктов. Когда розничное кредитование распространяется через каналы прямых продаж, банку нужно сосредоточить свое внимание на качественное обслуживание клиентов во всех своих офисах. Через каналы прямых продаж продвигаются такие розничные продукты, как кредиты на неотложные нужды, кредитные карты, в рамках акций банка – автокредиты, кредиты на ипотеку.

Помимо каналов прямых продаж используются партнерские продажи. В этом случае продажи осуществляются в офисах банках через pre-sale партнера по программе, либо через офисы партнеров. К таким продуктам относится:

- стандартное автокредитование, то есть осуществление продажи через автосалоны-партнеры по программам,
- кредиты по программам для корпоративных клиентов,
- кредиты на нецелевые нужды. Они распространяются pre-sale через корпоративных клиентов, которые не являются клиентами банка или через клубы-партнеры,
- карты с кредитным лимитом или экспресс-карты,
- зарплатные проекты выдаются pre-sale через корпоративные каналы,
- целевые программы потребительского кредитования. Выдаются pre-sale через офисы партнеров по целенаправленным программам по туризму, образованию, медицине, или pre-sale через партнеров.

Эффективное продвижение розничного кредитования должно поддерживаться соответствующей организационной и управленческой структурой, как головного банка, так и его филиалов. Фактором, ограничивающим объем розничного кредитования, выступает платежеспособность населения. В период острого кризиса спрос на розничное кредитование существенно снизился - на 30-40%.

На сегодняшний день коммерческие банки ведут себя осторожно, так как нагрузка в кризисные годы выявила необходимость здраво оценивать принимаемые на себя кредитное бремя. Если прогнозировать долгосрочную перспективу, то российский рынок розничного кредитования имеет потенциал для роста.

Розничное кредитование — одно из самых перспективных направлений деятельности. Однако оно сопряжено со значительными рисками. В России они гораздо выше, чем в развитых странах с многолетней практикой и устоявшимися традициями в этой области. По данным участников рынка, одной из наиболее важных проблем кредитования, является уровень невозврата по потребительским кредитам. Сегодня он составляет 4-10% от объема кредитования, хотя негласно называются цифры до 25%. (табл. 2) Выйти на докризисный уровень просроченной задолженности пока банкам не удалось.

Таблица 2. Доля просроченной задолженности в розничном кредитовании в 2006–2011 гг. (% в портфеле ссудной задолженности)

Год	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Просроченная задолженность	2,9	3,4	3,7	7,1	6,3	5,7

Развитию розничного кредитования способствуют повышение финансовой грамотности населения, упрощение процесса выдачи кредита. В настоящее время процесс оформления розничного кредита стал намного проще Большинство крупных торговых центров имеют в своем расположении по несколько специальных офисов различных банков. Каждый желающий может прямо в таком офисе подать заявку на кредит, а решение банка заемщик может получить уже через 30 минут. Для многих покупателей такой вариант очень удобен. Можно оформить товарный кредит, не отходя от кассы.

В сфере экспресс-кредитования в торговых сетях и нецелевого кредитования банки-лидеры (Банк «Хоум Кредит», ОТП Банк, Альфа-Банк) отмечали тенденцию более быстрого роста нецелевого кредитования (потребительские беззалоговые кредиты, предоставляемые в отделениях банков). Это объясняется высокой стоимостью экспресс-кредитов (средняя ставка по нецелевым кредитам составляла 20–25 %, по экспресс-кредитам — до 40 %), а также тем, что граждане предпочитали нецелевые кредиты, которые можно потратить по своему усмотрению, а не только на покупку товаров в определенной торговой сети. Однако банкам такая тенденция невыгодна, поэтому они продолжают таргетировать клиентов на экспресс-кредитование, разрабатывая различные совместные с ритейлерами программы кредитования.

Основное преимущество экспресс-кредита заключается в том, что для оформления требуется минимальный пакет документов. А в некоторых случаях необходимо предоставить только удостоверение личности заемщика. Если запрашиваемая сумма невелика, то подтверждение доходов не требуется.

Но при этом у экспресс-кредитов существует ряд недостатков. Основной недостаток экспресс-кредитования это высокие процентные ставки, которые компенсируют банку повышенные кредитные риски. При отсутствии достоверных данных о потенциальном заемщике кредитные организации пытаются защититься, таким образом, от возможных убытков. В результате экспресс-кредит выдается на ограниченную сумму и под высокую процентную ставку

Растет популярность мелких товарных кредитов. Товарный кредит это кредит на покупку определённого товара. Обычно такие товары выдаются непосредственно в магазине представителями банка. При такой схеме выдачи кредита покупатель фактически не получает денег на руки банк сам рассчитывается за покупку с магазином.

Процедура покупки представляет собой не сложную схему. Покупатель выбирает понравившийся ему товар. После чего подходит к представителю банка в магазине для оформления заявки. Как правило, заполнение заявки происходит в течение 15 минут. После чего придётся ещё немного подождать одобрения банка. Если банк одобряет кредит, покупатель получает товар и платит ежемесячно за кредит. Но на деле большинство кредитов откланяется без объяснения причин. Банк по одному ему известному алгоритму отбирает благонадёжных заемщиков для выдачи им кредита

Сегодня развитие кредитных отношений банков с населением – это вопрос не только экономический, но и политический и социальный. Помимо необходимой экономической и политической стабилизации, разработки коммерческими банками социально-ориентированной политики во взаимоотношениях с населением, он требует также модернизации форм и методов кредитования, совершенствования процентной политики и условий предоставления и погашения кредитов, использования опыта зарубежных стран с рыночной экономикой.

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ КРАЕВОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ КРАЕВОГО БЮДЖЕТА АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

Зыкова Е.И. – студент гр. ФК-71, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Определяющую роль в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках экономической политики. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовая система общества, главным звеном которой является государственный бюджет. Бюджету принадлежит ведущее положение в финансовой системе страны. Через бюджет происходит перераспределение финансовых ресурсов. Бюджет играет важную экономическую, социальную и политическую роль в воспроизводственном процессе.

Бюджетная система Российской Федерации – основанная на экономических отношениях и государственном устройстве РФ, регулируемая законодательством РФ совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов [1].

Важной составной частью бюджетной системы РФ являются бюджеты субъектов РФ. Региональные бюджеты обеспечивают развитие отраслей хозяйства регионов, развитие рыночной инфраструктуры на территории региона и социальную защиту населения.

Таким образом, вопрос формирования и исполнения бюджета на уровне субъекта Российской Федерации является актуальным. Идеальное исполнение бюджета предполагает полное покрытие расходов доходами.

Доходы краевого бюджета формируются за счет налоговых и неналоговых доходов и безвозмездных поступлений. К налоговым доходам относятся региональные налоги (налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес) и часть федеральных налогов, подлежащих к зачислению по нормативам, определенным федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год, например, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, акцизы, государственная пошлина и другие налоги. Неналоговые доходы формируются за счет доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, доходов от оказания платных услуг, административных платежей и сборов и других поступлений. К безвозмездным поступлениям относятся дотации, субсидии, субвенции и межбюджетные трансферты.

К основным направлениям расходов краевого бюджета относятся социальная политика, образование, национальная экономика, здравоохранение и другие. Часть средств направляется на реализацию краевых целевых программ: «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае» на 2011-2013 годы, «Обеспечение жильем молодых семей в Алтайском крае» на 2011-2015 годы, «Культура Алтайского края» на 2011-2015 годы и другие.

В ходе формирования и исполнения краевого бюджета возникают различные проблемы. Существующие проблемы были выявлены по результатам анализа исполнения краевого бюджета Алтайского края за 2009-2011 годы.

Результат кассового исполнения краевого бюджета в 2009 и 2010 годах – профицит, а в 2011 году – дефицит. Дефицит краевого бюджета составил около 342 млн. рублей, что составляет 0,5 % в общем объеме расходов.

Анализ структуры доходов и расходов краевого бюджета за 2011 год показал, что в структуре доходов преобладают средства федерального бюджета, среди них наибольший удельный вес (более 50 %) составляют дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, а наибольшая доля расходов приходится на социальную политику (21,14 %) и образование (20,74 %). Расходная часть краевого бюджета Алтайского края свидетельствует о социальной направленности краевого бюджета, что создает значительный стимул для развития экономики края [3].

Анализ исполнения доходной части краевого бюджета за 2011 год показал, что основной объем поступлений налоговых платежей и других доходов в краевой бюджет сформирован за счет налога на доходы физических лиц и налога на прибыль организаций. Поступления в краевой бюджет налогов на прибыль и доход составляют около 60 %. В 2011 году произошло значительное увеличение поступлений по налогам, сборам и регулярным платежам за пользование природными ресурсами за счет увеличения объемов добычи золота (освоение Новофирсовского золоторудного месторождения) и руды (ввод в эксплуатацию Степного месторождения) [2]. Темп роста в 2011 году составил 284,70 %. Произошло значительное увеличение сбора государственной пошлины (на 112,58 %) за счет повышения ставок.

В результате анализа недоимки по платежам в краевой бюджет было выявлено, что наибольшая доля недоимки в сумме собранных налогов приходится на местные налоги, но ее доля снижается. В 2011 году доля недоимки по местным налогам составила 24,11 %. Высока доля недоимки по региональным налогам, ее доля увеличилась за период с 2009 по 2011 годы на 3,46 % и составила в 2011 году 21,58 %.

Основная проблема краевого бюджета – низкий объем собственных доходов.

Основным резервом повышения доходов является совершенствование организации управления доходами, в том числе эффективная работа с плательщиками налогов, так как слабая налоговая дисциплина налогоплательщиков является одной из важнейших причин низкой собираемости налогов. Необходимо обеспечить высокий уровень собираемости налогов и сборов, зачисляемых в краевой бюджет Алтайского края.

Для увеличения собственных доходов краевого бюджета необходимо принимать меры по сокращению недоимки (по региональным налогам). Причинами недоимки по налоговым доходам, как правило, являются такие факторы, как высокий уровень накопленной задолженности, начисление пеней и текущее неблагоприятное финансовое состояние предприятий. В качестве меры, снижающей негативное воздействие перечисленных факторов, можно предложить предоставление отсрочки по платежам в бюджет до достижения налогоплательщиком благополучного финансового состояния. В целях снижения недоимки по налоговым платежам, необходимо регулярно проводить мониторинг уплаты налогов наиболее крупными налогоплательщиками. Предпочтение следует отдать электронной форме мониторинга.

В настоящее время остро стоит проблема, связанная с неправильным исчислением налогов. Нередки случаи, когда за налогоплательщиком числится облагаемое налогом имущество, которое ему уже не принадлежит. Причина данной проблемы – некачественные базы данных для начисления налогов (ГИБДД МВД России, Росрегистрация, Роснедвижимость). Для устранения проблемы необходимо систематическое обновление баз данных через электронный обмен информацией.

Собственные доходы бюджета также могут быть увеличены за счет неналоговых поступлений. Например, рост собственных доходов краевого бюджета может быть обеспечен за счет увеличения доходов от приватизации учреждений, находящихся в краевой собственности. Для этого необходимо оценить эффективность деятельности краевых государственных учреждений и проанализировать, какие предприятия могли бы принести больший доход в краевой бюджет Алтайского края в результате их приватизации.

Так, в результате увеличения собственных доходов краевого бюджета зависимость Алтайского края от федеральных денег будет снижаться. Высокий уровень собственных доходов краевого бюджета позволит повысить заработную плату учителям, врачам, работникам культуры; увеличить размеры социальных выплат ветеранам труда, труженикам тыла, реабилитированным, многодетным и патронатным семьям; осуществить массовый ремонт школ, больниц, строительство детских садов; увеличить расходы на строительство и содержание автомобильных дорог; увеличить размеры прямой государственной поддержки производственных отраслей [3].

Таким образом, с увеличением собственных доходов краевого бюджета экономика Алтайского края будет развиваться.

Литература:
1 Бюджетный кодекс Российской Федерации // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Электрон. текс. дан. – М., 1997-2012. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=117487. – Загл. с экрана.
2 Добыча полезных ископаемых // Алтайский край [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Электрон. текс. дан. – Барнаул, 2012. – Режим доступа: http://www.altairegion22.ru/territory/industry/Minerals.php. – Загл. с экрана.
3 Романенко, А. Бюджет Алтайского края стал более самостоятельным / А. Романенко // ПолитСибРу [Электронный ресурс] : подробно о политике в Сибири и на Алтае. – Электрон. текст. дан. – Барнаул, 2007-2012. – Режим доступа: http://politsib.ru/expert/?id=55559#.T1CY1p2qqPZ. – Загл. с экрана.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ «КЛИЕНТСКИМ ВПЕЧАТЛЕНИЕМ» И КЛИЕНТСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ

Туркина О.Н., гр. 8Мбм-01, Глазкова Т.Н. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В последнее время степень удовлетворенности клиента стала считаться плохим индикатором его истинных чувств и намерений. Согласно отчету Гарвард Business Review от 60 до 80 процентов потерянных клиентов описывают себя как «удовлетворенные» или «полностью удовлетворенные» при проведении опросов, причем прямо перед тем как уйти к конкуренту. Исследование, обнародованное английской организацией Norwich Union в 2005 году, показало, что, несмотря на заявления об удовлетворенности 84 % клиентов, лояльными остаются около 41 %. Согласно исследованию, опубликованному «Центром Хенли» в 2006 году, 65 % клиентов говорит, что они скорее будут сотрудничать с компанией, которая обеспечивает хороший сервис, даже если будет возможность заключить более выгодную сделку [1].

Управление впечатлениями клиентов – стратегия, позволяющая повысить удовлетворенность и изменить поведение клиентов, повышая прибыльность бизнеса.

Теория управления клиентским впечатлением или, как иногда говорят в российской практике, клиентским опытом, абсолютно не развита в отечественной литературе. В России исследователи не придали значения вопросу адаптации западных методик управления клиентскими впечатлениями и, в принципе, практически не рассматривают их, в то время как за рубежом, концепция управления клиентскими впечатлениями (Customer Experience Management или CEM) активно развивается и обсуждается не только в деловых, но и научных кругах.

Прежде чем найти определение клиентскому впечатлению, стоит начать с небольшого отступления, чтобы понять, по какой причине концепция CEM сегодня становится более популярной и актуальной, нежели хорошо известный CRM (Customer Relationship Management).

Последние годы многие организации заняты удержанием существующих клиентов в связи с тем, что это значительно дешевле, нежели привлечь новых покупателей [4]. Такие факторы, как высокая степень проникновения товара или услуги в жизнь людей, а также растущая конкуренция приводят к данному последствию.

Для того чтобы клиенты были лояльны, любой компании важно реализовать цель по расширению и углублению отношений с ними, влияя не только на рациональную, но и, что более важно, эмоциональную сторону восприятия покупателей. Ведь, как показали западные исследования, потребительские впечатления и опыт взаимодействия с поставщиком товаров или услуг существенно влияет на прибыльность последнего [7, 8]. И в этом нет ничего необычного, так как чем более благоприятное впечатление имеет человек по отношению к кому-либо, тем выше его доверие и готовность идти на взаимодействие.

Тем не менее, многие авторы признают, что на общеотраслевом уровне данная задача не выполняется даже несмотря на развитие технологий, становление CRM и те масштабные инвестиции, которые вкладывались компаниями на протяжении нескольких десятилетий для повышения ценности продуктов и услуг [6]. Так, согласно Forrester research, только 10 % топ-

менеджеров и IT-директоров согласны с тем, что внедрение CRM привело к запланированным целям или превысило их [2], что в принципе стало причиной снижения лояльности и продаж [10]. В связи с этим не удивительно, что по-прежнему многие организации отстают от потребностей своих клиентов [4] и по первому впечатлению скорее стараются навязать свои товары и услуги, нежели предоставить клиенту то, его он хочет.

Основная проблема развития бизнеса в последние годы заключалась в том, что CRM, закладывающий основу взаимоотношений с покупателем и основанный на обширной базе количественных данных, был ориентирован на таргетирование специальных продуктов и услуг, стимулирование лояльности и сокращение издержек [6]. То есть, как вывод, в CRM основной целью оставалось благополучие самой организации, ее уверенность в стабильности клиентской базы и эффективности операций, в связи, с чем закладывалось воздействие на рациональное мышление (предложение функциональности, качества и сниженной цены). Однако человек куда больше подвержен эмоциям, нежели взвешенному осмыслению, поэтому требует, чтобы его понимали. Как было отмечено одним из авторов, «базовая концепция клиентского впечатления в целом осознана – цены и функциональности теперь недостаточно (если когда-либо было достаточно)» [3, стр. 67].

По этой причине современная концепция управления изменилась. Для успешного развития отношений бизнес должен отойти от CRM в сторону более целостного подхода: клиентскому впечатлению, которое определяется как «внутренняя и субъективная реакция покупателя по отношению к любому прямому или косвенному контакту с компанией» [7, стр. 118]. То есть в современной концепции учитывается субъективность отношения отдельного покупателя и, соответственно, его эмоциональное восприятие, выражаемое через качественные данные. Это означает, что фокус компаний перешел с концепции «что мы знаем о покупателе» на «что покупатель думает о нас».

Согласно опросу Forrester Research, в свете безрезультатности использования CRM, сегодня, на этапе восстановления мировой экономики, бизнес как никогда заинтересован в развитии практики управления клиентскими впечатлениями. Выбор комплексного подхода к управлению взаимоотношениями с клиентом обусловлен высоким уровнем конкуренции, хотя его использование само по себе является достаточно сложным.

В концепции клиентских впечатлений речь идет о взаимодействии бизнеса и потребителей, поэтому здесь рассматривается не только то, как себя ведет покупатель и что он думает об определенном предложении товаров и/или услуг, но и то, по каким каналам он получает ту или иную информацию о компании. То есть, с одной стороны, клиентское впечатление определяет поведение клиента, его эмоции и отношение к компании, а с другой – насколько компания смогла выстроить свой бренд, коммуникации, окружение, предложение и культуру для соответствия ожиданиям [9].

Знание о клиенте и то, что компания думает о клиенте, в конечном счете, определяет то, что компания думает о своем бизнесе в целом, и о продажах, маркетинге и других составляющих, в частности. В этой связи в литературе по CEM используется понятие «ценностное предложение» (Value Proposition) которое определяется не тем, что компания делает для клиентов, а значимость опыта (дополнительные впечатления), которые получает клиент при взаимодействии с компанией. Клиенты не покупают «вещи (товары), они покупают впечатления, которые эти вещи им доставляют» [3].

Процесс создания ценностного предложения подразумевает такой подход к управлению в организации, при котором предоставление качественных клиентских впечатлений и потребительской ценности, основывается на участии всех ее членов и направленно на достижение долгосрочного успеха через удовлетворение клиента. Итог создания ценностного предложения - очевидные выгоды как для клиента, так и для компании.

Однако возникает вопрос, на основе чего в целом компания и ее клиент создают мнение друг о друге?

Дело в том, что во взаимоотношении бизнеса и потребителей просматриваются критические моменты или «Моменты истины», которые позволяют покупателю судить, насколько в действительности предложение компании соответствует заявленным ею ценностям и, соот-

ветственно, его личным запросам. В качестве таких моментов рассматриваются те «внештатные» ситуации, которые приводят к эмоциональному всплеску: потеря кредитной карты, отмена рейса в аэропорту, получение совета по инвестициям и т.д. [4]. Соответственно, независимо от того, насколько хорошо или плохо в таких ситуациях действует компания, реакция клиента зависит от так называемых опытных «зацепок» или подсознательных сообщений [5], формируя его отношение к организации на уровне поведения, эмоций и отношения. Именно на этой основе во многом и определяется, каким именно образом можно оценить клиентское впечатление и что необходимо сделать для его улучшения.

Анализ впечатлений клиентов позволяет выявить те процессы – как в рамках сферы обслуживания, так и за ее пределами – которые препятствуют успешному обслуживанию клиента компанией. В результате появляется возможность улучшить данные процессы, искореняя негативные и поддерживая позитивные тенденции бизнеса в целом. Эффективное управление впечатлениями клиентов позволяет повысить степень их удовлетворенности, а также подтолкнуть их к тому, чтобы они приносили больше прибыли компании. Данный подход позволяет стимулировать заказчиков покупать больше и меньше жаловаться, оставаться лояльными и рекомендовать компанию знакомым.

Литература:

1. Мюррей Х. Больше чем удовлетворенность: Оценка и управление впечатлениями клиентов [Электронный ресурс] / Барнаул, 2011. – Режим доступа: http://verint.ru/microsite/misc/Beyond%20Satisfaction%20-%20Verint%20Consulting_RU%20FINAL%20.pdf. – Загл. с экрана.
2. Bard, W. Evaluation of top enterprise CRM software vendors across 177 criteria [Текст] / Bard, W. Harrington, J. Kinikin, E. and Ragsdale, J. // Forrester Research, 2005.
3. Barnes, C., Creating and delivering your value proposition: managing customer experience for profit [Текст] / Barnes, C., Blake, H. and Pinder, D.// London: Kogan Page Limited. – 2009.
4. Beaujean, M., «The «moment of truth» in customer service» [Текст] / Beaujean, M., Davidson, J. and Madge, S. // McKinsey Quarterly. – 2006. - 62-73.
5. Berry, L.L., «Managing the total customer experience» [Текст] / Berry, L.L., Carbone, L.P. and Haeckel, S.H. // MIT Sloan Management Review. – 2002. - 85-89.
6. Epstein, J. «For many companies «customer driven marketing» is no longer a vision, but also a headache. Why?» [Текст] / Epstein, J. // Journal of Financial Services Marketing. – 2005. - №9. - 303-306.
7. Helgsen, Q. «Are loyal customers profitable? Customer satisfaction, customer (action) loyalty and customer profitability at the individual level» [Текст] / Helgsen, Q. // Journal of Marketing Management. – 2006. - №22. - 245-266.
8. Lywood, J. «Customer experience and profitability: and application of the empathy rating index (ERIC) in UK call centres» [Текст] / Lywood, J., Stone, M. and Ekinci, Y. // Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management. – 2009. - №16. - 207-214.
9. PWC & Senteo, Индекс впечатления клиента – 2009, [Электронный ресурс] / Барнаул, 2011. – Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/banking/assets/Customer-experience-index-2009-ru.pdf, 24th September 2011. – Загл. с экрана.
10. Yanker, R. Rediscovering the customer: turning customer satisfaction into shareholder value [Текст] / Yanker, R., Arnold, S., Tonby, O. and Placier // Boston: McKinsey Marketing Solutions. – 2004.

УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ В ФИЛИАЛЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Иценков А.Г. – студент гр. ФК-71
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Страховая компания – это организация, суть деятельности которой заключается в том, чтобы взять на себя риски клиента за определенную плату. В условиях ограниченного рынка, с признаками олигополии, между страховыми организациями непрерывно идет борьба за страхователей, от которых зависит итоговый финансовый результат. При отрицательном техническом результате (разность собранных премий и расходов в отчетном периоде) теряется интерес к региону, в котором действует филиал, вплоть до ликвидации подразделения. При невозможности повышения тарифов с сохранением позиций на рынке, возникает необходимость эффективного управления расходами, с целью окупаемости (для филиала) и повышения рентабельности.

Если страховая компания способна оказывать существенное влияние на рыночную цену тех или иных видов своих услуг, то такая компания становится субъектом несовершенной конкуренции. Если на страховом рынке преобладает несовершенная конкуренция, то это означает, что отдельные компании-лидеры обладают возможностью контроля над ценой своих услуг. Рынок, на котором действуют несколько продавцов, хозяйственные решения каждого из которых зависит от решений остальных, и решения всех зависят от решения каждого, находится в состоянии олигополии.

При такой конкуренции страховая компания может манипулировать ценой лишь в определенных пределах. Субъект несовершенной конкуренции имеет определенную (весьма ограниченную) степень самостоятельности в своих ценовых решениях.

Подобное свидетельствует о возрастании конкуренции, что должно положительно отразиться на рынке в целом, поскольку компании будут реально учитывать возможности и потребности страхователей и строить на этой основе свою тарифную политику. Вместе с тем в условиях несовершенной конкуренции страховщики активно используют все возможности, чтобы влиять на уровень тарифов с целью привлечения клиентов любыми средствами.

Основная тенденция страховой отрасли на современном этапе ее развития – тарифы уже не растут и не падают, а корректируются для формирования максимально адекватной стоимости страховой защиты каждой группы клиентов, в идеале – для каждого отдельного клиента.

За период 2005-2011 гг. количество страховых компаний снизилось вдвое. На начало 2012 года зарегистрировано 535 страховых компаний, из них 26 компаний не осуществляло страховую деятельность в 2011 году. Сумма собранных страховых премий и страховых выплат за аналогичный период увеличилась более чем в два раза [http://www.insur-info.ru]. Следовательно, каждая страховая компания ежегодно увеличивает свои финансовые потоки за счет выбывающих компаний и активного привлечения страхователей при достаточно ограниченном рынке.

Погоня за новыми клиентами может поставить страховую компанию перед выбором: больше клиентов или снижение финансовой устойчивости компании. Нередко выбор в пользу роста клиентской базы приводит компании к сложным финансовым ситуациям, не говоря уже о конфликте с надзорными органами. Кроме того, подобное поведение страховой организации нарушает не только нормы деловой этики, но и конституционное право иных страховых организации на конкуренцию.

Существование несовершенной конкуренции не уничтожает соперничества на страховом рынке, поскольку его участники также решительно борются за увеличение своей доли на всех сегментах отечественного страхового рынка, поэтому в условиях несовершенной конкуренции постоянно растут затраты на рекламу, маркетинг, организацию сбыта или поддержку имиджа компании.

В данной ситуации особняком стоит проблема управления расходами, как важнейшим элементом финансовой устойчивости. При увеличении расходов возникает потребность в

дополнительном финансировании. Дополнительное финансирование вытекает в повышение страховых тарифов, что снижает конкурентоспособность компании.

Расходы страховой компании можно разделить на 2 части:

1) расходы на ведение дела (включая комиссионные вознаграждения);

2) страховые выплаты;

У российских страховых компаний показатель расходов на ведение дела один из наиболее высоких в мире, в значительной степени из-за операционной неэффективности, слабой технологичности и завышенных комиссиях агентам.

По данным «Эксперт РА», по итогам 1-го полугодия 2011 года усредненная доля РВД отечественных страховщиков достигла 44,5%. При этом средние комиссии банкам приблизились к 30%, брокерам – к 24%, увеличившись по сравнению с докризисным периодом [http://raexpert.ru/releases/2011/Dec05b/].

Стремление многих страховщиков снизить как коэффициент расходов, так и комбинированный коэффициент убыточности вполне понятно. В то же время, объявляя «курс на сокращение», многие оперируют достаточно узким спектром направлений по снижению своих расходов, и связаны они главным образом с увольнением сотрудников. Отсюда возникает вопрос, какие направления могут быть рассмотрены страховыми компаниями в качестве потенциальных зон снижения расходов?

В идеале расходы на ведение дела не должны превышать 30% от собранных премий. В филиале страховой компании, центральный офис также определяет плановый показатель РВД на уровне 25-30%. В свою очередь филиал распределяет часть расходов на дополнительные офисы и агентства, находящиеся в своем подчинении в конкретном регионе. Для достижения такого уровня необходима грамотная и своевременная постановка управленческого учета в области контроля расходов.

Первоначальное направление в управлении расходами выбрано в распределении затрат между центральным офисом и дополнительными офисами/агентствами.

У каждой структуры филиала есть свой план по доходам и расходам, лимиты и плановые коэффициенты, по которым оценивается деятельность подразделений и филиала в целом. Центральный офис устанавливает плановый коэффициент расходов на ведение дела (РВД) в основном на уровне 28%. На филиал в целом головной офис ставит план РВД равном 30-35%. Если фактический РВД не превышает поставленную норму, то филиал оставшуюся долю может выплатить сотрудникам в качестве премии, инвестировать в активы. В свою очередь структурное подразделение при небольшом коэффициенте РВД может рассчитывать на дополнительное вознаграждение.

В данной ситуации возникает необходимость распределения некоторых постоянных затрат между центральным офисом и структурными подразделениями. Для решения данной проблемы, с точки зрения центрального офиса филиала, необходимо выделить статьи расходов на ведение дела, которые «работают» как на центральный офис, так и на структурное подразделение. Например, ежемесячная аренда центрального офиса обходится филиалу в круглую сумму и целиком учитывается как затраты центрального офиса. Но в этом офисе некоторую часть площади занимают рабочие места бухгалтерии, экономиста и руководство филиала, которые выполняют работу филиала в целом. Нужно выделить арендуемую территорию этих сотрудников и распределить между всеми структурными подразделениями.

Аналогично данным действиям, необходимо постатейно выделить затраты центрального офиса, связанные с деятельностью филиала в целом. Затем выявить базу распределения затрат: по количеству сотрудников, по договорам страхования, по собранным премиям и так далее. После всего этого распределить затраты по долям.

Второе направление по управлению расходами в их сокращении. Для этого необходимо помнить, что:

1) Снижение той или иной статьи затрат не должно приводить к снижению скорости выполнения операций и снижению качества клиентского обслуживания. При этом под клиентским обслуживанием понимается не только обслуживание страховщиком страхователя, но и предоставление «внутренних» услуг одних подразделений компании другим.

2) Необходимо придерживаться экономической целесообразности, т.е. разрабатывать детальный план по сокращению только тех статей затрат, которые являются достаточно существенными, исходя из их размера.

3) Нужно соблюдать баланс между сокращением расходов и необходимых для этого инвестиций. Период окупаемости определяется индивидуально.

Особое внимание обратить на комиссионные вознаграждения, попытаться найти пути снижения этих затрат для филиала без существенных истекающих потерь.

Третье направление связано со страховыми выплатами. Необходимо осуществить все возможные действия для снижения самой ответственности при наступлении страхового случая или для освобождения от нее, если была доказана вина страхователя. Нужно проводить консультационные работы со страхователями до вероятного наступления страхового случая. Обязанность страхователя принимать меры для уменьшения страховых убытков возникает в момент наступления страхового случая, то есть в тот момент, когда опасность, от которой производится страхование, начинает причинять вред застрахованному лицу. Необходимо разработать и выбрать методы стимулирования страхователей, для уменьшения вероятности наступления страхового случая.

Данные направления помогут снизить расходную часть филиала, более детально проанализировать деятельность структурных подразделений, также предотвратить возможные потери в будущем.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Науменко Ю.К. – студент гр. ФК-82, Книга А.С. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Сельское хозяйство — отрасль хозяйства, направленная на обеспечение населения продовольствием и получение сырья для ряда отраслей промышленности. Отрасль является одной из важнейших, представленной практически во всех странах. Сельское производство ведётся преимущественно мелкими хозяйствами, которые, хотя и могут быть достаточно крупными предприятиями, но, как правило, не способны монополизировать сектор. Относительно мелкие сельскохозяйственные производители не могут организовать какие-либо группы для воздействия на рынок, не говоря уже о том, что отдельный фермер не в состоянии достичь таких объёмов производства, которые бы давали бы ему возможность оказывать определяющее воздействие на рыночные цели. На рынке сельскохозяйственной продукции всегда достаточно много продавцов для того, чтобы ни один из них не мог предложить такое количество продукта, которое заметно повлияло бы на цену. Вместе с тем, несмотря на существенное государственное вмешательство, вход и выход на сельскохозяйственные рынки в развитых странах достаточно свободны. В странах с развитой экономикой действует хорошо налаженный рынок сельскохозяйственной земли, широко распространена её аренда, существует ипотечный кредит, облегчающий приобретение фермы. Всё это означает, что каждый пожелавший начать сельскохозяйственное производство может получить основной ресурс для него. И, наоборот, каждый фермер, который осознал бесприбыльность или недостаточную прибыльность своего хозяйства, может продать его без каких-либо юридических, институциональных или экономических ограничений.

Существенное отличие сельскохозяйственного производства от большинства секторов экономики заключается в том, что оно менее эффективно по сравнению с ними. Вложенный в него капитал приносит меньшую прибыль. Поэтому низкодоходное сельское хозяйство не в состоянии на равных (по сравнению с промышленностью) участвовать в межотраслевой конкуренции без внешней поддержки. В сельском хозяйстве происходит более быстрый износ производственных фондов сельскохозяйственного назначения вследствие их работы в неблагоприятных условиях, в том числе в агрессивных средах (в животноводстве, птицеводстве, при работе с минеральными удобрениями и т. д.). Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве внедряется и проявляется медленнее, чем в промышленности [1].

Существуют объективные факторы, обусловливающие относительную неконкурентоспособность сельского хозяйства в сравнении с другими отраслями: сезонный характер производства и высокая фондоемкость; иммобильность материально-технических ресурсов, используемых в аграрной сфере; высокая зависимость от природно-климатических условий; наличие постоянного риска в получении стабильных доходов; ценовая неэластичность спроса на многие продукты сельского хозяйства; большой разрыв во времени между произведенными затратами и получением продукции и многие другие. Следует отметить, что эти ярко выраженные особенности сельского хозяйства существенно снижают его привлекательность для инвесторов. Указанные особенности порождают необходимость постоянной поддержки государства

Государственная поддержка сельского хозяйства – это совокупность организационных, правовых, экономических и иных мер воздействия на развитие хозяйственной деятельности и решения социальных проблем.

Государственная поддержка является составной частью аграрной политики и позволяет существенным образом смягчить последствия неэквивалентности в товарообмене сельского хозяйства с другими отраслями экономики, обеспечить эффективное функционирование сельского хозяйства России в целом. Развитые страны, где государственные органы управления выделяют значительные финансовые средства на поддержку сельского хозяйства, стимулируя модернизацию техники и технологий агропромышленного производства, добились высоких результатов в продовольственном обеспечении населения.

Систему государственной поддержки следует выстраивать по целевым программам с тем, чтобы учитывать региональные особенности, стимулировать приоритетные направления развития производства, формировать новые организационно-правовые формы хозяйствования, исключать непроизводственные затраты. Поддержка – это и защита интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей, причем используемая не только как тактический прием, но и как стратегический ресурс, позволяющий решать приоритетные, перспективные задачи развития отрасли сельского хозяйства, включая и устранение безработицы на селе, повышение уровня оплаты труда, создание новых рабочих мест, развитие социальной и инженерной инфраструктуры.

Государственная поддержка сельского хозяйства осуществляется в трех основных формах, среди которых: прямая (прямые бюджетные выплаты); косвенная (бюджетные средства носят стимулирующий характер); опосредованная (через организационно-экономические мероприятия, зачастую впрямую не связанные с аграрным сектором экономики).

Под прямой формой бюджетной поддержки понимается бюджетная поддержка сельхозтоваропроизводителей, впрямую (непосредственно) воздействующая на их финансовую деятельность (речь идет, в основном, о субсидировании производства сельхозпродукции и сырья). К прямым мерам воздействия относятся те формы бюджетного финансирования, средства которого прямо влияют на финансовые результаты хозяйствующих субъектов и предполагающие адресное расходование средств на поддержку сельского хозяйства. Форма косвенной поддержки заключается в осуществлении закупок сельхозпродукции и продовольствия для государственных нужд; регулировании производственного рынка, посредством проведения закупочных и товарных интервенций с зерном; защите экономических интересов товаропроизводителей при осуществлении внешнеэкономической деятельности в сфере сельского хозяйства и др.

Под косвенной поддержкой следует понимать такую форму государственной поддержки, при которой воздействие на результаты финансово-хозяйственной деятельности сельхозтоваропроизводителей осуществляется косвенно, а именно: через реализацию лизинговых схем, через систему страхования урожая, введение единого сельскохозяйственного налога и другие меры. В сравнении с предыдущей формой государственное воздействие происходит не непосредственно, а через косвенные методы.

Форма опосредованной поддержки представлена различными мерами организационно-экономического характера, связанными с агропродовольственной политикой и не требующих расходования средств государственных или муниципальных бюджетов. Такая форма

поддержки может быть реализована через регулирование цен и тарифов, внешнеторговое регулирование экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, установление различного рода льгот, запретов и ограничений в интересах отрасли [4]. Форма опосредованной поддержки на федеральном уровне представлена мероприятиями по обеспечению благоприятных организационно-экономических условий функционирования сельхозтоваропроизводителей. Они вбирают в себя: меры по реструктуризации задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей по платежам в бюджет всех уровней, государственные внебюджетные фонды, поставщикам энергетических и других материально-технических ресурсов; поддержке аграрной науки; реализации федеральных программ и общенациональных проектов.

Многообразие форм государственной поддержки способствует созданию многоканальной системы государственной поддержки отрасли. Так, на федеральном уровне можно выделить форму прямой бюджетной поддержки, вбирающей в себя: предоставление субсидий на сельскохозяйственное производство и материально-технические ресурсы; субсидирование краткосрочного и инвестиционного кредитования сельскохозяйственных предприятий; предоставление субсидий на компенсацию части затрат сельхозтоваропроизводителей на страхование урожая сельхозкультур; субсидии на затраты капитального характера и др. [2].

Рассматривая существующие меры финансового обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей с точки зрения временных параметров, можно сделать вывод, что все формы государственной поддержки могут быть сгруппированы по двум основным направлениям.

Во-первых, это решение краткосрочных задач, связанных с поддержкой доходов сельских товаропроизводителей путем искусственного снижения издержек производства, дотирования определенных видов продукции и др. Такие формы поддержки не всегда способствуют интенсификации производства, внедрению новой техники и технологий, повышению производительности труда в аграрном секторе, либо оказывают минимальное воздействие на эти процессы.

Во-вторых, меры, направленные на решение долгосрочных задач, связанных с технико-экономическим развитием, способствующих внедрению интенсивных методов хозяйствования, а значит повышению эффективности сельскохозяйственного производства.

Формы государственной поддержки аграрного сектора экономики должны создавать благоприятные организационно-экономические условия функционирования отечественных товаропроизводителей, в том числе условия для эффективного использования выделяемых бюджетных, кредитных и других финансовых средств, так как убыточное состояние многих сельскохозяйственных организаций не позволяет им воспользоваться средствами бюджетной поддержки. Систему государственного регулирования и поддержки следует выстраивать по целевым программам с тем, чтобы учитывать региональные особенности, стимулировать приоритетные направления развития производства, формировать новые организационно-правовые формы хозяйствования, исключать непроизводственные затраты. Поддержка – это и защита интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей, причем используемая не только как тактический прием, но и как стратегический ресурс, позволяющий решать приоритетные, перспективные задачи развития отрасли сельского хозяйства, включая и устранение безработицы на селе, повышение уровня оплаты труда, создание новых рабочих мест, развитие социальной и инженерной инфраструктуры [3].

Литература:

1. Гордеев А. Экономические механизмы регулирования агропромышленного производства // Экономист, № 6, 2008, с.90-93
2. Михайлюк О.Н. Три формы – три важнейших элемента системы государственной поддержки сельского хозяйства // Аграрный вестник Урала. 2009. № 6.
3. Оценка эффективности государственной поддержки агропромышленного производства [Электронный ресурс] : экономический портал . – Электрон. текст. дан. – Режим дос-

тупа: http:// http://institutiones.com/agroindustrial/93-2008-06-12-13-22-25.html– Загл. с экрана.
4. Шарипов, Ш. Государственная поддержка сельхозпредпритий: реальность и механизм совершенствования / Ш. Шарипов // АПК: экономика, управление. – 2009.-№2. – С. 8-9.

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ ОАО «АЛТАЙСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВОДОПРОВОДОВ»

Мехина Н.С. – студент гр. ФК-81, Книга А.С. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Важнейшей составляющей национальной безопасности и социальной стабильности страны является устойчивое функционирование жизненно необходимых объектов коммунального хозяйства, в частности узкоспециализированных предприятий водопроводно-канализационного хозяйства (водоканалов). Отрасль и ее материально-техническая база находятся в критическом состоянии и нуждаются в увеличении инвестиций, что обуславливает необходимость осуществления мероприятий, направленных на выход предприятий данной сферы из кризисного состояния.

Деятельность предприятий водоснабжения характеризуется следующими признаками.

- Имущественной основой данного вида деятельности является сложная инженерная инфраструктура, относящаяся к конкретной территории: водозаборы, очистные сооружения, насосные станции, магистральные и распределительные сети водопровода, коллекторы и проч.

- Процесс подачи подразумевает неразрывность и строгую последовательность процессов производства, передачи и потребления воды.

- Услуга, оказываемая предприятиями водопроводно-канализационного хозяйства потребителю, характеризуется общедоступностью и непрерывностью ее предоставления. Отсутствует возможность компенсировать недопоставку воды в один период за счет более интенсивного ее предоставления в другой период.

При такой характеристике осуществляемой деятельности предприятия, обеспечивающие производство и поставку воды по распределительным сетям, являются естественными локальными монополистами, и их деятельность требует особого внимания со стороны государства.

В настоящее время в отрасли коммунального хозяйства работает более 2,5 млн. человек, около 34 тыс. предприятий обеспечивает водой, теплом, газом, электроэнергией и другими видами услуг население России.

Основные фонды коммунального хозяйства сильно изношены. По официальным данным, износ составляет в среднем более 60 %, значительная их часть находится в аварийном или предаварийном состоянии: износ коммунальных сетей водопровода – 65,5 %, канализации - 62,5 %. Порядка 50 % оборудования в коммунальном комплексе было изготовлено 20 лет назад. В нормально работающем хозяйстве цикл обновления подобного оборудования составляет 6-8 лет. Помимо этого ситуация усугубляется использованием устаревших и неэффективных технологий.

По данным за 2010 год 21 % предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды в России являются государственными и муниципальными. В Алтайском крае ситуация обстоит несколько иным образом: из 762 предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды в государственной и муниципальной собственности находятся 316 организаций. При этом наблюдается тенденция увеличения количества предприятий частной формы собственности в данной отрасли (339 предприятий в 2009 году и 375 – в 2010 году).

В то же время существуют факторы, сдерживающие привлечение частного сектора в сферу коммунального водоснабжения и канализации. Среди них – высокие политические риски, огромные технологические риски, низкие тарифы на воду и канализацию, низкая эффективность использования трудовых, энергетических, материальных и природных

ресурсов, высокие потери воды. Все это обуславливает низкую инвестиционную привлекательность данной сферы деятельности. Важнейшим инструментом стимулирования частных инвестиций в коммунальную инфраструктуру является переход к установлению долгосрочных тарифов и стимулирование концессионных соглашений. Применение долгосрочных тарифов создаст мотивацию для организаций коммунального комплекса к сокращению затрат, в том числе за счет снижения потерь ресурсов, а также снизит риски инвестирования.

Финансовое состояние предприятий сектора водоснабжения и водоотведения напрямую зависит от адекватной политики ценообразования и формирования финансовых средств, достаточных для покрытия экономически обоснованных расходов, включая затраты на техническое развитие и замену основных фондов. Плохое состояние российских систем водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод напрямую связано с недостаточным финансированием отрасли. В результате инфраструктура в России изнашивается, что приводит к перерывам в поставках воды и снижению ее качества.

Проблемы, существующие в коммунальном хозяйстве, необходимо решать как на государственном уровне, так и на уровне самих предприятий, поскольку они носят комплексный характер, а их решение окажет существенное положительное влияние на социальное благополучие общества, общее экономическое развитие и рост производства.

ОАО «Алтайское управление водопроводов» осуществляет добычу и реализацию подземных вод потребителям. Анализ финансово-хозяйственной деятельности рассматриваемого предприятия, относящегося к сфере коммунального хозяйства, позволил выявить основные проблемы его функционирования на сегодняшний день.

1. Прежде всего, следует отметить критичное состояние основных фондов. Техническая база предприятия характеризуется высоким уровнем износа. Металлический трубопровод был проложен около 30 лет назад и на данный момент времени находится в аварийном состоянии. Коэффициенты износа с каждым годом возрастают.

2. Деятельность предприятия является убыточной. ОАО «Алтайское управление водопроводов» с трудом может поддерживать свое текущее функционирование, не говоря уже о каком-либо развитии и модернизации.

3. Данное предприятие является открытым акционерным обществом, единственный акционер - Главное управление имущественных отношений Алтайского края. Данная организационно-правовая форма не позволяет в сложившейся ситуации привлекать инвестиционные ресурсы для обновления основных фондов и поэтому не вполне соответствует специфике деятельности предприятия.

В соответствии с выявленными проблемами предлагается рассмотреть возможные варианты дальнейшего развития предприятия и предложить наиболее приемлемый из них.

Рассмотрим три основных сценария развития событий.

1. Инерционный сценарий предполагает сохранение сложившихся тенденций в деятельности предприятия. В этом случае предприятие продолжает функционировать в прежнем состоянии, поддерживая свою текущую деятельность. При этом источники финансирования по-прежнему отсутствуют, основные фонды продолжают устаревать до предельно критичного уровня, что приводит в итоге к масштабным поломкам и авариям. Это безвыходный, тупиковый сценарий.

2. Второй сценарий развития событий предполагает переход организации в новую организационно-правовую форму. Необходимо рассмотреть возможности преобразования предприятия в такую организационно-правовую форму, как МУП, что может позволить осуществить вливание бюджетных инвестиционных ресурсов.

3. Политика государства в настоящее время направлена на привлечение частного капитала в коммунальную сферу. Следует оценить возможности использования этого инструмента применительно к рассматриваемому предприятию. Привлечение инвестиционного капитала за счет продажи акций негосударственному сектору – третий сценарий возможного развития событий.

Таким образом, для преодоления критичного состояния ОАО «Алтайское управление водопроводов», необходимо в рамках каждого из предложенных сценариев развития рассмотреть возможные пути решения назревших проблем и выбрать направление дальнейшей деятельности организации, которое позволит предотвратить ее гибель.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Казанцева Т.В. – студент гр. ФК-72, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В настоящее время разрабатываются и реализуются различные по своему характеру целевые программы. Долгосрочная целевая программа края (города) - комплекс мероприятий, инициируемых, разрабатываемых, утверждаемых и осуществляемых в порядке, определяемом положением о порядке разработки и реализации долгосрочных целевых программ края (города).

Программа призвана обеспечивать эффективное решение задач в области муниципального управления, социально-экономического, экологического, культурного развития Алтайского края.

Цели программы:

1) получение эффекта от достижения целей, поставленных в программе, повышение эффективности расходов бюджета города;

2) описание ожидаемого конечного общественно значимого результата реализации одной или нескольких функций органов местного самоуправления края.

Критерии, на основе которых производится отбор проблем для их программной разработки:

1) значимость проблемы для Алтайского края в целом и ее соответствие долгосрочным приоритетам социально-экономического развития края;

2) невозможность комплексно решить проблему в приемлемые сроки за счет использования действующего рыночного механизма и необходимость муниципальной поддержки для ее решения;

3) возможность решения проблемы программным методом, ожидаемая эффективность и сроки решения проблемы.

В 2011 году действовало 40 долгосрочных целевых и 36 ведомственных целевых программ. Все целевые программы классифицируются по следующим разделам: реальная экономика, развитие инфраструктуры, новое поколение, безопасность жизнедеятельности, экологическая безопасность и природопользование, новое управление, качество жизни, новая экономика [1].

В отчетном периоде вступили в силу 33 целевые программы: 20 долгосрочных целевых (из них 10 являются продолжением аналогичных программ, завершивших свое действие в 2010 году) и 13 ведомственных целевых программ (10 из них разработаны в продолжение программ, срок реализации которых завершился в 2010 году) [1].

Плановое финансирование по программам на 2011 год за счет всех источников составляло 59360,9 млн. рублей, из них12423,3 млн. рублей (20,9 %) – средства краевого бюджета. Фактическое финансирование целевых программ за счет средств краевого бюджета в объеме 10495,8 млн. рублей [2].

Более половины средств краевого бюджета была направлена на реализацию 35 целевых программ раздела «Качество жизни». По данному направлению реализуются программы, способствующие развитию здравоохранения, физической культуры и спорта, образования, культуры, содействию занятости и социальной поддержки населения [2].

Проблемы уровня и качества жизни являются одними из наиболее актуальных. Причиной служит экономический кризис 2008-2010 гг., на фоне которого в обществе произошло глубокое падение уровня и качества жизни основной массы населения россиян. В связи с

этим наиболее подробно рассмотрим раздел «Качество жизни» и выявим основные недостатки.

Особую важность в этом направлении имеет КЦП «Демографическое развитие Алтайского края» на 2008-2015 годы, которая принята в октябре 2008 года. Основной демографической проблемой в Алтайском крае является сокращение численности населения, обусловленное его естественной убылью. Показатель естественной убыли населения в 2009 году - 1,9 промилле, что превышает среднероссийский уровень (- 1,8 промилле). Показатель рождаемости в 2009 году составил 12,4 промилле и был самым низким в Сибирском федеральном округе. Регистрируемые показатели свидетельствуют о том, что уровень рождаемости в Алтайском крае не обеспечивает даже простое воспроизводство населения. В 2009 году уровень рождаемости возрос по сравнению с 2008 годом на 1,6 процента и достиг показателей Российской Федерации (12,4 промилле). По данным 2009 г. младенческая смертность в Алтайском крае (9 промилле) превышает среднероссийский показатель (8,2%) на 9,7% [3].

Целью программы является стабилизация численности населения Алтайского края и создание условий для ее роста, а также повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни к 2015 году до 69,5 лет.

Достижение поставленной цели в значительной мере зависит от решения целого ряда задач социально-экономического развития Алтайского края, включая обеспечение стабильного экономического роста и роста благосостояния населения; снижение уровня бедности и уменьшение дифференциации по доходам; создание эффективной социальной инфраструктуры и рынка доступного жилья; повышение уровня занятости населения; улучшение санитарно-эпидемиологической обстановки [3].

Для оценки эффективности реализации программы используются целевые индикаторы. Целевые индикаторы - количественно измеряемые показатели решения поставленных задач, позволяющие оценить ход реализации программы по этапам. У программы «Демографическое развитие» в качестве индикаторов выступают такие показатели, как удельный вес семей, получающих ежемесячное пособие на ребенка, в общем числе семей с детьми, уровень младенческой смертности на 1000 детей, родившихся живыми и так далее.

По итогам реализации программы более половины значений индикаторов не достигнуто, в течение рассматриваемого периода освоены не все финансовые ресурсы, направленные на реализацию мероприятий программы. В результате по итогам года программа получила низкую оценку эффективности [2].

Далее рассмотрим краевую целевую программу «Содействие занятости населения Алтайского края»

Состояние рынка труда находится в прямой зависимости от социально-экономических процессов, протекающих не только в регионе, но и в масштабах страны в целом.

Динамичное социально-экономическое развитие края до 4 квартала 2008 года способствовало росту численности занятых в экономике: к июлю 2008 года этот показатель увеличился до 1239,1 тыс. человек, к концу марта 2009 года снизился на 17 %, или на 210,7 тыс. человек, и составил 1028,4 тыс. человек [4].

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю, в 2009 году численность экономически активного населения края снизилась на 25,8 тыс. человек, или на 2 %, и составила 1283,2 тыс. человек. Численность населения, занятого в экономике, в среднем за 2009 год снизилась на 73,4 тыс. человек, или на 6,1%, и составила 1125,5 тыс. человек (уровень занятости экономически активного населения снизился на 3,9 процентных пункта - с 91,6 до 87,7 %) [4].

В 2009 году рынок труда края характеризовался наличием следующих негативных тенденций:

- рост числа увольнений работников в связи с ликвидацией организаций либо сокращением численности или штата работников и увеличение масштабов введения режима неполного рабочего времени в организациях края. По данным мониторинга, с 1 октября 2008 года из 2,1 тыс. организаций края всего было уволено 18,8 тыс. человек, из них 12,2 тыс. человек, или 65,0 %, обратились в органы службы занятости населения.

Цель программы - содействие трудоустройству незанятых граждан в Алтайском крае, в том числе социально незащищенных групп населения; защита от безработицы населения края.

Для оценки эффективности реализации программы используются целевые индикаторы, например, средняя продолжительность регистрируемой безработицы, уровень официально зарегистрированной безработицы по отношению к численности трудоспособного населения, доля безработных граждан, участвующих в мероприятиях по содействию трудоустройству [2].

В рамках мероприятий, выполняемых в 2011 году, было достигнуто:

- средняя продолжительность регистрируемой безработицы составила 4,4 месяца, доля безработных граждан, участвующих в мероприятиях по содействию трудоустройству, составила 44,8 %, уровень официально зарегистрированной безработицы составил 2,1 %;
- к профессиональному обучению приступили 8,6 тыс. безработных граждан.

Все запланированные мероприятия программы в 2011 году выполнялись, значения целевых индикаторов достигнуты. Привлечение средств из федерального, местных бюджетов и внебюджетных источников превысило запланированный уровень на 13 %, эффективность программы – высокая [2].

При выполнении анализа были выявлены следующие проблемы:

1. Недофинансирование целевых программ. Источниками финансирования программ является: федеральный, краевой, местный бюджеты и внебюджетные источники. Недофинансирование программ происходило по причинам:
- невыполнения контрактов подрядчиками;
- признание нецелесообразности проведения ранее намеченных мероприятий (в том числе и в связи с сокращением объемов финансирования программ);
- несвоевременности оформления органами власти сметной, конкурсной документации и принятия, необходимых для осуществления софинансирования нормативных правовых актов;
- отсутствия средств в местных бюджетах для обеспечения необходимых объемов софинансирования

2. Неоднозначность подходов в оценке реализации краевых целевых программ.

Эффективность реализации программ оценивается по каждому индикатору, ставится план выполнения в отчетном году. При этом все индикаторы имеют равный удельный вес, что является нецелесообразным, так как значимость индикаторов неодинакова.

Варианты решения существующих проблем являются следующие:
- рассмотреть различные подходы к оценке реализации программ;
- оценить их преимущества и недостатки;
- изучить опыт других регионов и попытаться применить к программам Алтайского края.

Литература:

1. Перечень действующих долгосрочных целевых программ алтайского края в 2012 году // Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края [Электронный ресурс] : [офиц. сайт]. – Электрон. текст. дан. – Барнаул, [200-]. – Режим доступа: http://www.econom22.ru/economy/prognoz/reg_programms/ kray_programms/index.php. – Загл. с экрана.

2. Реализации долгосрочных и ведомственных целевых программ в Алтайском крае // Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края [Электронный ресурс] : [офиц. сайт]. – Электрон. текст. дан. – Барнаул, [200-]. – Режим доступа: http://www.econom22.ru/economy/prognoz/reg_programms/reality/ index.php. – Загл. с экрана.

3. Об утверждении долгосрочной целевой программы "Демографическое развитие Алтайского края" на 2010 - 2015 годы : постановление Администрации Алтайского края от 15 сентября 2010 г. № 404 // Сборник законодательства Алтайского края. – 2010. – № 173, ч. 2. – С. 71.

4. Об утверждении долгосрочной целевой программы "Содействие занятости населения Алтайского края" на 2010 - 2012 годы : постановление Администрации Алтайского края от 11 мая 2010 г. № 200 // Сборник законодательства Алтайского края. – 2010. – № 169, ч. 1. – С. 216.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАЧАЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В АЛТАЙСКОГО КРАЕ

Альбах Е. А. – студент гр. ФК-71, Глазкова Т. Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Профессиональное образование в России было и остается важным в решении социально-экономической проблемы в целом.

В последние годы в России активно развивается система высшего образования: ежегодно растет число студентов, создаются новые, в основном негосударственные, вузы. В том же направлении, хотя и в значительно меньшей степени, происходят изменения в сфере среднего профессионального образования. При этом совершенно противоположные тенденции наблюдаются в системе начального профессионального образования [8]. Сегодня отечественные предприятия заявляют о нехватке именно квалифицированных рабочих кадров, подготовку которых обеспечивает система начального профессионального образования.

Начальное профессиональное образование помогает справиться с безработицей многим семьям. Учреждения начального профессионального образования выступают важнейшим звеном социализации сельских подростков из малообеспеченных, социально неблагополучных, бедных семей. На сегодняшний день начальное профессиональное образование является одним из основных средств ресоциализации осужденных в уголовно-исполнительной системе. В исправительных учреждениях организуется обязательное начальное профессиональное образование или профессиональная подготовка осужденных к лишению свободы, по которой осужденный может работать в исправительном учреждении и после высвобождения из него.

Актуальной проблемой для всей страны и для Алтайского края является качественная подготовка квалифицированных рабочих кадров. Производство качественной продукции и конкурентоспособность страны на мировом экономическом рынке зависит от качества экономически активного населения. Более половины экономически активного населения составляют рабочие кадры [7]. Качество рабочих кадров напрямую зависит от эффективного финансирования учреждений начального профессионального образования.

По мнению И.В. Сырмолотова, консультанта управления инновационных проектов и программ Департамента образования Новосибирской области, эффективность начального профессионального образования в настоящее время оценивается соотношением вложенных средств на подготовку рабочих кадров и достижением соответствия качественных и количественных показателей подготовленных кадров требованиям экономики. К качественным показателям относятся обеспечение рынка труда рабочими кадрам по перспективным отраслям экономики, востребованным профессиям. Количественные показатели отражают достаточную численность по востребованным профессиям [10].

Государственные учреждения начального профессионального образования в Алтайском крае финансируются за счет средств краевого бюджета.

В настоящее время в Алтайском крае активно осуществляется реорганизация и ликвидация учреждений начального профессионального образования. В связи с мероприятиями по модернизации учреждений начального профессионального образования в алтайском крае в 2011 году ликвидировано 7 профессиональных училищ. В целях обеспечения условий для дальнейшего развития в крае профессионального образования объем запланированных на 2012 год бюджетных средств на данные цели сохранен на уровне 2011 года[6].

Одним из механизмов эффективного управления качественных и количественных показателей подготовки квалифицированных рабочих кадров по востребованным регионом профессиям является финансирование учреждений начального профессионального образования

на основе определения нормативных затрат.

В соответствии с федеральным законом от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» учреждениям начального профессионального образования предоставляются субсидии на возмещение нормативных затрат, связанных с выполнением государственного задания [2].

Введение нормативного финансового обеспечения даст «прозрачное» распределение бюджетных средств, увеличит эффективность использования бюджетных средств, повысит заинтересованность преподавательского состава в увеличении количества и улучшении качества подготовки востребованных рабочих кадров.

Источником финансового обеспечения расходов учреждений начального профессионального образования, не связанных с выполнением государственного задания, являются субсидии на иные цели.

В рамках финансирования путем предоставления целевых субсидий финансируется краевая целевая программа «Подготовка квалифицированных рабочих кадров для различных отраслей экономики Алтайского края» на 2010 - 2012 годы. Целью программы является создание эффективного механизма управления формированием, сохранением, развитием резерва квалифицированных рабочих кадров с целью обеспечения модернизации экономики и социальной сферы Алтайского края [4].

В Алтайском крае разработана методика определения нормативных затрат на оказание учреждениями начального профессионального образования государственной услуги.

Целью расчета нормативных затрат на оказание государственной услуги является определение необходимых затрат на одного учащегося. В соответствии с данными о затратах одного учащегося и количестве учащихся в учреждении начального профессионального образования должен определяться объем финансового обеспечения выполнения государственного задания.

Разработанная методика позволяет определить среднее значение затрат, приходящихся на одного учащегося, обучающегося в учреждении начального профессионального образования в Алтайском крае. Использование данного среднего значения затрат на обучение одного учащегося при определении государственного задания каждого отдельного учреждения начального профессионального образования невозможно. Данный вывод основан на том, что затраты на обучение одного учащегося в учреждениях начального профессионального образования существенно отличаются. Причинами различного объема затрат на одного учащегося учреждений начального профессионального образования в Алтайском крае являются: различные затраты на содержание имущества, различные виды рабочих профессий, которым обучают в учреждениях начального профессионального образования, наличие различных видов отопления, наличие или отсутствие объектов социально-бытового назначения.

Необходимо определить нормативные затраты таким образом, чтобы можно было рассчитать величину затрат на одного учащегося, одинаковую для всех учреждений начального профессионального образования.

Возможны два варианта определения финансового обеспечения выполнения государственного задания.

Первым вариантом определения финансового обеспечения государственного задания является выделение услуг, работ, которые имеют одинаковую стоимость в расчете на одного учащегося учреждений начального профессионального образования. В стоимость учащегося учреждения начального профессионального образования включаются затраты, которые одинаковы в расчете на одного учащегося во всех учреждениях. По данным затратам необходимо определить нормативы.

Вторым вариантом совершенствования методики определения нормативных затрат является расчет финансового обеспечения на выполнение государственного задания учреждений начального профессионального образования путем введения повышающих коэффициентов. Данный вариант предполагает определение стоимости одного учащегося путем определения минимальных нормативных затрат по всем видам работ и услуг, необходимых для

обучения учащегося в учреждении начального профессионального образования. Финансовое обеспечение государственного задания в данном случае формируется исходя из стоимости учащегося и применения повышающих коэффициентов, учитывающих специфику учреждений.

Литература:

1 Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 2008 г. № 145-ФЗ // Российская газета. – 2008. – № 153-154. – 12 авг.

2 О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений : федеральный закон от 08 мая 2010 г. № 83-ФЗ // Российская газета. – 2010. – № 100. – 12 мая.

3 О начальном профессиональном и среднем профессиональном образовании : закон Алтайского края от 31 декабря 2004 г. № 69-ЗС // Алтайская правда. – 2005. – № 8. – 18 янв.

4 Об утверждении краевой целевой программы «Подготовка квалифицированных рабочих кадров для различных отраслей экономики Алтайского края» на 2010 - 2012 годы : постановление Администрации Алтайского края от 22 декабря 2010 г. № 577 // Алтайская правда. – 2010. – № 410-411. – 29 дек.

5 Об утверждении Положения об условиях, порядке формирования и финансового обеспечения выполнения государственного задания в отношении государственных учреждений Алтайского края : постановление Администрации Алтайского края от 05 мая 2011 г. № 246 // Алтайская правда. – 2011. – № 145. – 21 мая.

6 Алтайский край. Краевой бюджет на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов / Комитет адм. Алт. края по финансам, налоговой и кредитной политике. – Барнаул : Алтапресс, 2011. – 35 с.

7 Образование в мире и в России: сравнительный анализ // Профессиональное образование. Столица. – 2009. – № 6. – С. 3 – 6.

8 Образование и культура по муниципальным районам и городским округам Алтайского края. 2005-2010 : стат.сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Барнаул, 2011. – 96 с.

9 Рабочие кадры: диалог работодателей и власти // Профессиональное образование. Столица. – 2011. – № 5. – С.42.

10 Сырмолотов И. В. Модель нормативного финансирования НПО: Новосибирский опыт / И. В. Сырмолотов // Профессиональное образование. Столица. – 2010. – № 7. – С. 20 – 23.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Окулов Е., гр. 8МБМ-11

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

На протяжении долгого времени в России происходит ускоренное развитие сектора банковских услуг для населения. Появляются новые кредитные и депозитные продукты, множество новых услуг, электронные сервисы.

При столь заметном росте спроса на банковские услуги без повышения информированности населения о банках и банковских услугах, о правилах взаимоотношений клиента с банком этот сегмент финансового рынка не сможет дальше эффективно развиваться.

Для того чтобы банки и население не учились на собственных ошибках, а грамотно использовали весь спектр современных финансовых возможностей, необходима большая разъяснительная работа. Например, рост доли просроченной задолженности физических лиц в кредитных портфелях банков уже говорит о проблеме: часть заемщиков не были информированы об эффективной процентной ставке по кредиту, а кто-то, наверное, вообще не знал или не верил, что кредит придется когда-то отдавать.

"Анализируя роль социальных институтов (телевидение, газеты, экономические учреждения и т.п.) в повышении финансовой грамотности населения, мы с удивлением для себя обнаруживаем, что есть организации, которые говорят с людьми о деньгах в других "измерениях", нежели банкиры, экономисты, ученые", – говорит Александр Игин, директор Агентства по возврату кредитных долгов.

Решая непосредственно основную задачу "возврата долгов", коллекторские агентства несут заемщику экономические знания, позволяющие тому впоследствии вернуть долг. По мнению эксперта, существуют методы воспитания финансовой грамотности человека, которые может использовать специалист (банковский работник, сотрудник коллекторского агентства).

Как должны действовать банки и другие финансовые институты для того, чтобы помочь в создании финансово-грамотного населения – вопрос сложный, и его решение не может быть мгновенным. "Работа над финансовой грамотностью населения требует планомерной работы. К примеру, актуальный сегодня вопрос о раскрытии эффективной ставки. Банк до сих пор не заметил и также не ожидает существенного изменения ситуации на рынке кредитования в связи с раскрытием информации об эффективной ставке", – комментирует ситуацию пресс-служба Банка "Хоум Кредит".

Первые исследования показывают, что 1 человек из 10 спрашивает об эффективной ставке. Это говорит в первую очередь о том, что население еще мало отдает себе отчет в том, что это такое и что дает ее раскрытие. Единичные действия не влекут за собой ликвидации неграмотности. Необходимо постоянно работать с населением, осуществлять широкомасштабные программы с привлечением центральных СМИ, банковских ассоциаций, продолжают эксперты. [1]

В России финансовая грамотность находится на низком уровне. Лишь небольшая часть граждан ориентируется в услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами.

По данным Всемирного банка за 2008 год и последующего мониторинга Национального агентства финансовых исследований, 49% россиян хранят сбережения дома, а 62% предпочитают не использовать какие-либо финансовые услуги, считая их сложными и непонятными. О системе страхования вкладов осведомлено 45% взрослого населения России, причем половина из этого количества только слышали данное название, но не могут объяснить его. Лишь 25% россиян пользуются банковскими картами. При этом у держателей кредитных карт наблюдается низкий уровень знаний о рисках, связанных с этим продуктом. Только 11% россиян имеют стратегию накоплений на период пенсионного возраста (для сравнения: 63% – в Великобритании). Большинство наших сограждан принимают решения об управлении своими финансами не на основе анализа полученной информации, а по рекомендациям знакомых или заинтересованных сотрудников финансовых учреждений. Также следует отметить, что в России низкая информированность населения о том, какие права имеет потребитель финансовых услуг и как их защищать в случае нарушений. К примеру, свыше 60% семей не знают об обязанности банков раскрывать информацию об эффективной процентной ставке по кредиту, лишь 11% осведомлены об отсутствии государственной защиты в случае потери личных средств в инвестиционных фондах. Порядка 28% населения не признает личной ответственности за свои финансовые решения, считая, что государство все должно возмещать.

Такая статистика показывает, что заниматься повышением финансовой грамотности населения необходимо на государственном уровне.[2]

Для государства и банковской системы низкий уровень финансовой грамотности населения оборачивается, во-первых, изъятием из денежного оборота значительного объема наличных денежных средств, которые население хранит дома, а не в банках. Во-вторых, замедлением оборачиваемости денежных средств за счет необходимости приема, проверки, упаковки, перевозки, хранения и выдачи наличных денег. В-третьих, ростом просроченной задолженности по кредитам населению: появляются фирмы, предлагающие помощь в получении банковских кредитов и поддержку при затруднениях с выплатами по банковским ссудам, т.е. при невозвратных кредитах.

Финансово неграмотное население является питательной средой для коррупции, теневого денежного оборота и имущественных преступлений.

Финансовая безграмотность порождает недоверие к финансовой системе страны. Рассматривая вопрос о силе этого влияния, необходимо помнить ту особенность, что длительное время в сознание россиян внедрялось отрицательное отношение к банковским служащим, банкирам, банкам (официальная пропаганда, кино, литература, начиная с детской) как к непроизводительной отрасли экономики, ее нереальному сектору. Эта генетическая память мгновенно усиливает любое отрицательное ощущение от общения с банками, в том числе и связанное с элементарным незнанием экономической азбуки. Другой исторический атавизм – стремление переложить свою ответственность на других, на государство. Это позволяет сознательно не стремиться к получению элементарных знаний, не вникать в содержание в данном случае банковских документов – «все равно государство обязано будет вернуть, оплатить или компенсировать». Эти два фактора хотя и ослабевают со временем, но пока еще резко усиливают отрицательные последствия финансовой неграмотности российского населения. [3]

Задача повышения уровня финансовой грамотности населения на протяжении последних 10–15 лет и особенно после обострения мирового финансово-экономического кризиса в 2008 г. стала одной из актуальных для правительств многих стран. С одной стороны, очевидно, что современные финансовые услуги позволяют потребителям улучшать качество их жизни. Так, например, страхование жизни компенсирует потерю дохода из-за проблем со здоровьем, негосударственные пенсионные фонды создают резерв для получения дополнительных выплат на пенсии и т. д. однако потребители зачастую оказываются неспособными использовать финансовые инструменты эффективно, поскольку не обладают достаточными знаниями и навыками. Например, опыт развитых стран, перешедших на накопительные пенсионные системы, показывает, что люди сберегают слишком мало для того, чтобы накопить на достойную пенсию, оказываются не в состоянии обслуживать собственные долги из-за высокой задолженности по кредитным картам. [4]

Для того чтобы повысить уровень финансовой грамотности, правительства многих стран разработали и стали реализовывать национальные программы финансового образования населения. Сегодня такие программы уже есть в Великобритании, США, Канаде, Австралии, Германии, Польше и других странах. В России национальная программа повышения финансовой грамотности, рассчитанная на пять лет, стартовала в 2011 г. Для того чтобы выявить, в чем именно проявляется финансовая неграмотность россиян, в 2008–2010 гг. были проведены исследования некоторых параметров финансовой грамотности населения. Кризис, начавшийся осенью 2008 г., поставил еще одну задачу: сравнить динамику субъективной и объективных компонент финансовой грамотности во время кризиса. было интересно понять, как кризис повлиял на знания, навыки и установки населения в отношении личных финансов, а также на субъективные представления людей о том, насколько финансово грамотными они себя считают.

Задачи повышения финансовой грамотности населения нашли понимание на самом высоком государственном уровне. 8 мая 2008 года на совещании в Кремле, посвященном вопросу формирования в России международного финансового центра, Президент России Дмитрий Медведев заявил: «Нужно продолжать общую работу по улучшению финансовой грамотности наших людей, формировать в целом позитивное отношение и к финансовым институтам, и к тем процедурам, которые существуют».

Как отмечается в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Правительством РФ в 2008 году, «участие населения на финансовом рынке является одним из признаков не только повышения уровня жизни в стране, но и показателем определенной зрелости финансового рынка».

В 2009 году Правительством была разработана Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. В целях решения задач по повышению емкости и прозрачности российского финансового рынка, а также улучшения уровня информированности граждан о возможностях инвестирования сбере-

жений на финансовом рынке ФСФР приняла в 2009 году Основные направления деятельности, направленной на повышение уровня финансовой грамотности населения.

Для дальнейшего стимулирования деятельности в этом направлении в марте 2011 года между Минфином и Международным банком реконструкции и развития (МБРР) было подписало Соглашение о займе на сумму 113 млн. долларов на реализацию совместного проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». [5]

Литература:

1. Материалы сайта http://credit.ru
2. Материалы сайта http://banki.ru
3. Интернет-вресия «Аналитического банковского журнала» - http://www.abajour.ru
4. Кузина О.Е. Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы) // Деньги и кредит, №1, 2012. С. 68 – 72.
5. Материалы сайта Финансового университета при правительстве РФ - http://www.fa.ru/projects/ppfg/Pages/default.aspx

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГЕРАМНИИ. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РОССИЙСКОЙ И НЕМЕЦКОЙ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Петров И.А. – студент гр. ФК-91, Кузьмичева Е.В. - доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Система бухгалтерского учета Германии имеет давние традиции и ориентирована, прежде всего, на четкое соблюдение норм принятого законодательства. Государство создает определенные общепринятые условия хозяйствования, которые обязательны для всех хозяйствующих субъектов и должны строго соблюдаться.

Главной организацией бухгалтерского сообщества в Германии с 1931 года является Институт присяжных аудиторов (Institut der Wirtschaftsprüfer). Он занимается разработкой рекомендаций по ведению бухгалтерского учета и подготовке отчетности. Однако официальным контролирующим органом при Министерстве экономики является аудиторская палата, а решение спорных методологических вопросов предоставляется Верховному Налоговому суду.

Впервые общепринятые бухгалтерские принципы были законодательно закреплены в 1937 году в Законе об акционерных корпорациях, который долгое время оставался единственным нормативным документом, регламентирующим бухгалтерский учет.

В 1985 году, после принятия Германией четвертой, седьмой и восьмой директивы Европейского Союза, правила подготовки и публикации бухгалтерской отчетности претерпели значительные изменения. Вступил в действие Закон о директивах по бухгалтерскому учету, были внесены коррективы в основной источник нормативного регулирования — Коммерческий (Торговый) кодекс, введены в действие законы, регулирующие деятельность предприятий различных форм собственности.

В 1998 году в связи с принятием новых директив Европейского Союза вводятся законы, касающиеся правил внедрения акционерными компаниями системы управления рисками и отражения последних в ежегодной отчетности, а также законодательно закрепляется право выбора принципов учета (немецких, международных IAS или американских GAAP) компаниями, акции которых котируются на бирже.

В соответствии с немецким хозяйственным правом бухгалтерский учет рассматривается как: информация для предпринимателя об имуществе, задолженности, прибыли, убытках, затратах и доходах; доказательство при судебных разбирательствах; отчет управляющих капиталом перед инвесторами; основа для определения налогов и финансового управления организациями; информация о кредитоспособности заемщиков и использовании кредитов.

Перед немецким бухгалтерским учетом ставится те же задачи, что и перед российским.

Рассмотрим процесс организации бухгалтерского учета хозяйственных операций. Он подразделяется на три основных стадии: подготовка учетных документов, непосредственно бухгалтерская запись и хранение документов.

1. Подготовка учетных документов заключается в систематизации документов по видам и хозяйственным операциям, проверке правильности содержания и сумм, порядковой нумерации и предварительной кодировке.

2. Порядок бухгалтерских записей в Германии определен требованиями Основ правильного ведения бухгалтерского учета и включает следующие этапы: указание вида и номера учетного документа; внесение пометки о произведенной бухгалтерской записи в учетный документ (как правило, проставление специального штампа), что позволят установить связь между бухгалтерскими записями и хозяйственными операциями.

На основании предварительной кодировки учетных документов хозяйственные операции в хронологическом порядке заносятся в мемориальные ордера. Здесь фиксируются дата, номер документа, описание операции, сумма и бухгалтерская проводка.

Проводки составляются с учетом применения общепринятого в Германии законодательно установленного плана счетов. Предприятия в зависимости от отраслевой принадлежности, размера, правовой формы и специфики организации производства выделяют из общепринятой номенклатуры счетов необходимые счета и субсчета, формируя, таким образом, рабочие планы счетов.

Записи, произведенные в мемориальных ордерах, являются основой для записей в главной книге. Здесь непосредственно на предметных инвентарных и результатных счетах упорядоченно фиксируются все хозяйственные операции и указываются дата, номер документа, текст бухгалтерской записи, корреспондирующий счет, дебетовая или кредитовая сумма.

Однако мемориальные ордера и главная книга не всегда могут предоставить интересующую руководство предприятия информацию, особенно в отношении таких счетов, как требования, обязательства, заработная плата, складские запасы и производственное оборудование. Данное обстоятельство обусловило ведение вспомогательных книг, которые дают более подробные пояснения о наличии и движении имущества и обязательств организации.

В качестве примера вспомогательной книги можно назвать контокоррентную книгу, где по отдельности и пофамильно на лицевых счетах представлена информация о дебиторах и кредиторах на счетах поставщиков и заказчиков. В интересах поддержания ликвидности предприятия на этих лицевых счетах контролируется соблюдение сроков платежей.

3. Хранение бухгалтерских документов организуется в хронологическом порядке по видам учетных документов. Обычно срок хранения составляет шесть лет.

При организации бухгалтерского учета используется три основных формы его ведения: журнально-книжная форма учета; американский журнал; копиручет.

Журнально-книжная форма учета подразумевает запись хозяйственных операций сначала в мемориальные ордера, а затем в главную книгу.

Американский журнал соединяет мемориальный ордер и главную книгу в одной многографной книге.

Копиручет — это одновременное фиксирование хозяйственных операций отдельно в мемориальных ордерах и в главной книге, а также во вспомогательных книгах.

Законодательное регулирование форм и содержания финансовой отчетности в Германии существует только для юридических лиц и крупных организаций без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели и товарищества). В состав обязательной финансовой отчетности входят баланс, отчет о прибылях и убытках, а также пояснительная записка. Отчет о движении денежных средств обязателен только для тех компаний, акции которых котируются на бирже.

Принципы представления бухгалтерской отчетности основаны в РФ и ФРГ основаны на одних принципах, отличительной особенностью организации немецкого учета является принцип обязательность. Данный принцип подразумевает, что счета Главной книги являются непосредственной основой для исчисления налоговых платежей, и несмотря на существование двух типов счетов — коммерческих и налоговых — отдельного налогового учета в том

понимании, в котором он существует в других западных странах, в Германии нет. Выбор метода учета с применением тех или иных счетов остается за предприятием и имеет определенные налоговые последствия. Назначение принципа обязательственности состоит в обеспечении предоставления налоговых отчетов на той же основе, что и бухгалтерских. Поэтому бухгалтерские методы, используемые для учета коммерческих операций, одновременно обязательны и для определения налогооблагаемой прибыли. И наоборот, любая привилегия, предоставляемая налоговым законодательством, может быть использована компанией только тогда, когда она будет отражена в бухгалтерских документах.

Структура бухгалтерского баланса в Германии и России схожи в отличие от англо-американской модели баланса, в которой приоритет отдается выявлению платежеспособности предприятия и строки актива баланса классифицируются по принципу ликвидности, а пассивы — по степени возвратности долговых обязательств, также имеет свои особенности и построена исходя из принципа владения или права собственности. Пассив баланса подразделяется на две большие группы: собственный капитал (капитал, резервы, результат отчетного периода) и заемные средства (обязательства по займам на цели финансирования, долги поставщикам, дивиденды и социальные выплаты, фискальные долги).

Коммерческим кодексом особо регулируется отражение в отчётности концессий, лицензий, патентов и т.п., с одной стороны, и гудвила – с другой. По общему правилу, отражение в балансе основных нематериальных активов обязательно в случае приобретения их у третьих лиц, но не в случае создания их собственными силами. Возникающий при консолидации гудвил может или списываться сразу за счёт капитальных резервов (что у нас не допускается), или амортизироваться в течение ряда лет, когда он, как предполагается, будет приносить прибыль. Отрицательный гудвил трактуется как кредиторская задолженность, списание которой возможно лишь при определённых обстоятельствах, например, при получении прибыли от перепродажи предприятия или при наступлении ожидавшегося ранее события, с учётом которого назначалась цена покупки.

Особенностью немецкой практики является отражение отложенных доходов и расходов отдельными разделами в балансе.

Немецкие компании преимущественно склонны к долговому финансированию (внешнему – за счёт банковских кредитов, внутреннему – посредством пенсионных схем).

Также специальные статьи для налоговых целей – это один из ярких примеров налоговой ориентированности немецкого бухгалтерского учёта. В балансе они обычно образуют второй раздел пассива.

Таким образом, организация бухгалтерского учета в Германии напрямую связана с особенностями ее экономической модели развития. Немецкая экономика организована по принципу социальной рыночной экономики. Ее основным элементом является сочетание принципов свободы на рынке и социального баланса. Бизнес имеет тесные связи с банками, которые являются основными пользователями бухгалтерской отчетности и удовлетворяют финансовые запросы компаний.

В последние десятилетия наметилась тенденция устойчивых преобразовательных процессов в бухгалтерском учете Германии. Однако, несмотря на влияние процессов глобализации различия между международными стандартами финансовой отчетности и национальными стандартами Германии остаются весьма значительными. Среди западных учетных систем бухгалтерский учет Германии выделяется тесной взаимосвязью коммерческого и налогового учета, значительным проявлением формализма и консерватизма.

Если сравнивать системы бухгалтерского учета России и Германии, то необходимо сказать о том, что наши системы строятся на одних принципах и выполняют схожие задачи, но в тоже время каждая из них отвечает основным потребностям национального хозяйства и его специализации. Что касается бухгалтерской отчетности, то в ФРГ она более компактна, в то время как российская отчетность более информативна. Проводки составляются в обеих странах с учетом применения общепринятых законодательно установленных планов счетов, а в структуре баланса приоритет отдается схожим показателям; активы классифицируются по степени ликвидности, а пассивы – по степени возвратности долговых обязательств. В целом

системы организации бухгалтерского учета в России и ФРГ имеют много общего, различия же обусловлены историческим предпосылками, менталитетом и международной глобализацией.

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ЯПОНИИ

Дудникова А.Б. – студент гр. МЭ-91; Глазкова Т.Н. –к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Одним из важнейших факторов успешного социально-экономического развития современной Японии является эффективная система социальной защищенности, как всего общества, так и каждого человека в отдельности. Система социальной защищенности начала складываться после реставрации Мэйдзи, когда Япония встала на путь превращения в развитое капиталистическое государство. В стране стали постепенно внедряться различные формы общественной помощи нуждающимся слоям населения. Но возможности формирования всесторонней системы социальной защищенности вплоть до окончания второй мировой войны были крайне ограничены. Лишь во второй половине 40-х годов японское правительство всерьез приступило к решению этой проблемы.

В первые же мирные годы был принят ряд крайне важных законов в области пенсионного обеспечения: в 1946 г. - Национальный закон о вспомоществовании, дополненный в 1950 г, в 1948 г. - Закон о благосостоянии инвалидов, в 1959 г. - Национальный закон о пенсиях, в 1963 г. - Закон о благосостоянии лиц преклонного возраста, в 1983 г - Закон об охране здоровья и медицинском обслуживании лиц преклонного возраста и в 1986 г. - Закон о стабилизации занятости лиц пожилого возраста. В результате этой плодотворной законодательной деятельности население обрело надежные гарантии, позволяющие ему справляться с различными неблагоприятными жизненными обстоятельствами[2].

С середины 80-х годов XX века правительство Японии начало осуществлять крупномасштабную поэтапную реформу всех видов социального обеспечения. Ее целью являлось объединение всех систем социального страхования, в том числе и пенсионного обеспечения, в единую систему с общими принципами страхования, включая единый размер страховых взносов, предоставление единообразных пособий и услуг.

Первым шагом в этом направлении стало введение для всех пенсионных систем единой «базовой пенсии». Она назначалась при достижении 65 лет и 25-летнем стаже страхования. Помимо «базовой», выплачивалась и «местная» пенсия, размер которой в зависимости от той или иной пенсионной системы превышал «базовую».

На данный момент времени в модели пенсионного обеспечения в Японии основное место занимает государственное социальное обеспечение, финансируемое из бюджета. Стандартный бюджет японского пенсионера складывается из многих составляющих. Это собственные сбережения, выплаты национальной пенсионной системы, выходное пособие при увольнении, корпоративная и индивидуальная пенсии.

Пенсионное обеспечение, как разновидность социальной защищенности, приобретает все большую значимость в связи с быстрым старением японцев. Так, в период 1950-1995 гг. население Японии выросло примерно в 1,5 раза, а число лиц в возрасте 65 лет и старше увеличилось почти в 4,4 раза. При этом, число лиц в возрасте 70 лет и старше увеличилось в 6,7 раза. Согласно прогнозам, эта тенденция сохранится, и к 2020 году лица старше 65 лет составят 25,5 процента, а к 2025 году составят 25,8 % всего населения Японии [3].

В настоящее время в Японии действуют 6 систем пенсионного обеспечения:

- национальная пенсионная систем (охватывает в основном самостоятельных хозяев)
- пенсионная система наемных работников (система пенсионного страхования лиц, работающих по найму в частных компаниях)
- национальная пенсионная система работников государственных предприятий
- пенсионная система работников местных общественных учреждений
- пенсионная система учителей частных школ

- пенсионная система работников ассоциаций взаимопомощи в сельском, лесном и рыбном хозяйстве

Все эти пенсионные системы включают в себя 3 вида пенсий:

1. Пенсии по старости

Право на базовую пенсию по старости определяется двумя условиями - достижением установленного законом возраста, 65 лет и наличием страхового стажа.

Применяется механизм гибкого пенсионного возраста, в соответствии с которым граждане 60-64 лет при уходе на пенсию получают ее в сокращенном размере. При продолжении работы после достижения 65 лет размер пенсии увеличивается ежегодно.

Под страховым стажем понимают продолжительность уплаты обязательных пенсионных взносов. Причем в страховой стаж включаются не только периоды фактической уплаты взносов, но и время, когда застрахованный был освобожден от их уплаты по уважительным причинам, установленным законодательством (например, в связи с временной нетрудоспособностью). Время нахождения на содержании супруга, подлежащего обязательному пенсионному страхованию, также засчитывается в страховой стаж. Однако при определении размера базовой пенсии время фактической уплаты взносов учитывается в полном объеме, а указанные "периоды освобождения" - только в пределах одной трети. Минимальная продолжительность страхового стажа, дающего право на базовую пенсию по старости, равна 25 годам, а максимальная - 40.

Размер базовой пенсии по старости устанавливается ежегодно в твердой сумме, достаточной для удовлетворения основных жизненных потребностей. Увеличение ее производится ежегодно с 1 апреля в соответствии с индексом роста потребительских цен за прошедший год.

Если на иждивении пенсионера находится супруг старше 65 лет, то к базовой пенсии назначается надбавка.

2. Пенсии по инвалидности

Базовая пенсия по инвалидности предоставляется лицам, подлежащим обязательному пенсионному страхованию, в возрасте от 20 до 60 лет, а также лицам в возрасте от 60 до 64 лет, если они проживали в Японии в момент первоначального медицинского освидетельствования в связи с установлением инвалидности. Базовая пенсия по инвалидности выплачивается в максимальном размере, если страховой стаж на момент наступления инвалидности составляет не менее двух третей необходимого страхового стажа для базовой пенсии по старости с учетом даты рождения.

К пенсии по инвалидности назначаются надбавки на детей до 18 лет и до 20 лет, если ребенок является инвалидом. Размер надбавки дифференцируется в зависимости от количества детей.

Выплата базовой пенсии по инвалидности приостанавливается, если пенсионер имеет доходы сверх установленной суммы или право на другую пенсию в более высоком размере

Право на базовую пенсию в связи с потерей кормильца имеют вдова при наличии детей в возрасте до 18 лет или ребенка-инвалида до 20 лет, а также дети. Кроме того, пенсия предоставляется лицам, состоявшим на иждивении покойного и достигшим 60-64 лет.

3. Пенсии по случаю смерти кормильца.

Базовая пенсия по случаю потери кормильца назначается только в том случае, если умерший имел страховой стаж, необходимый для приобретения права на базовую пенсию по инвалидности, или минимальный страховой стаж для получения базовой пенсии по старости (25 лет). В этом случае вдове будет выплачиваться 75 процентов базовой пенсии по старости при условии, что супруги были женаты не менее 10 лет.

В остальных случаях пенсия в связи с потерей кормильца устанавливается в фиксированных размерах.

Пенсия по случаю потери кормильца назначается с применением правила очередности: в первую очередь вдове с детьми, при ее отсутствии - детям и т.д. Иждивенцы второй очереди не получают пенсию при наличии иждивенцев первой очереди.

Дополнительная пенсия выплачивается и при наступлении инвалидности.

Если базовая пенсия назначается только инвалидам 1 и 2 групп, то дополнительная пенсия по инвалидности предоставляется также инвалидам 3 группы.

Размер пенсии по инвалидности исчисляется по той же формуле, что и дополнительной пенсии по старости. Инвалидам 1 группы пенсия увеличивается на 25 процентов. Минимальный размер пенсии для инвалидов 3 группы не может быть ниже утвержденного минимума. К дополнительной пенсии по инвалидности назначаются такие же надбавки на иждивенцев (супругу моложе 65 лет, детей до 18 лет или ребенка-инвалида до 20 лет), как и к базовой по старости.

Право на дополнительную пенсию по случаю потери кормильца имеют: вдовы с детьми; бездетные вдовы и вдовцы; родители; внуки; бабушка и дедушка, если они состояли на иждивении покойного. Детям и внукам пенсия выплачивается до достижения 18 лет, инвалидам - до 20 лет. Вдовам, вдовцам, бабушке и дедушке пенсия назначается только в том случае, если на день смерти кормильца им уже исполнилось 55 лет.

Дополнительная пенсия по случаю потери кормильца рассчитывается в размере 75 процентов дополнительной пенсии по старости. Бездетным вдовам, которые на день смерти мужа были старше 35 лет, предоставляется специальная ежегодная надбавка. Она назначается по достижении вдовой 40 лет и выплачивается до 65 лет.-

Источником финансирования дополнительных пенсий служат взносы работодателей и лиц, подлежащих обязательному пенсионному страхованию. Ставка взноса делится поровну между работодателем и застрахованным. В октябре 1996 года взнос на дополнительную государственную пенсию рассчитывался в размере 17,35 процента от среднего заработка застрахованного. Для моряков, шахтеров и представителей некоторых других отраслей устанавливаются специальные ставки пенсионных взносов [4].

Следует отметить, что пенсии по старости подлежат ежегодной автоматической индексации, если рост розничных цен в предыдущем году превысил 5%. Также индексация пенсий осуществляется и через каждые 5 лет, чтобы учесть изменения, произошедшие за эти годы в экономике страны и жизненных стандартах.

В постоянном совершенствовании пенсионного обеспечения вообще и пенсионного обеспечения по старости вместе с государством особенно активно участвуют частные компании (в первую очередь крупные). Большинство из них имеет собственные социальные программы укрепления социальной защищенности работников. Среди всех этих программ особенное значение для уходящих на пенсию по старости имеет программа выходных пособий. Данная программа реализуется практически всеми компаниями с числом занятых от 30 человек. Выходные пособия выплачиваются без предварительных страховых взносов со стороны работников (предоставляются безвозмездно за счет прибылей компании). Размер выходного пособия зависит от стажа и уровня образования работника. В среднем размер выходного пособия в Японии составляет $145 тыс. Но для этого необходимо проработать в компании с числом служащих от 300 до 999 человек не менее 30 лет. Финансируются общественные пенсии и за счет обществ взаимопомощи и пенсий благосостояния, источником которых являются страховые взносы [3].

Минимальные, но гарантированные государственные пенсии призваны защищать категорию граждан, которая по каким-либо причинам не смогла выработать нужный стаж (например, домохозяйки). Государственные пенсии невелики, но они практически никогда не являются единственным источником дохода японских пенсионеров.

Сбережения корпоративной системы выплачиваются в двух вариантах:

1) через один из 1900 пенсионных фондов

Их получают более 12 миллионов наемных служащих

2) через внутренний фонд накопительных пенсий компании

Их получают более 11 миллионов пожилых японцев

Таким образом, в заключении, обобщая материал, отметим, что:

А). В условиях быстрого старения населения в Японии одновременно ищут пути облегчения государственного бремени в области пенсионного обеспечения и пути улучшения условий жизни пенсионеров:

1) функционируют специальные пенсионные фонды для никогда не работающих домохозяек

2) постепенно увеличиваются размеры пенсионных отчислений

3) предоставляются специальные налоговые льготы для введения компаниями фиксированных пенсионных вкладов

4) повышены границы пенсионного возраста до 70 лет и для мужчин, и для женщин (ранее он колебался от 55 до 65 лет).

Б). Модель пенсионного обеспечения, действующая в Японии, характерна, также, для Великобритании, Австралии и ряда стран Северной Европы. В ней доминирует государственное социальное обеспечение, финансируемое из бюджета. Другие институты социальной защиты хотя и достаточно развиты, но выполняют роль дополнительных систем [1].

Литература:

1.Япония - [Электронный ресурс]; Япония сегодня - Электрон.дан. - Режим доступа: www.japantoday.ru

2.Япония - [Электронный ресурс]; Япония, Токио: Новости, Культура, Работа, Бизнес - Электрон.дан. - Режим доступа: www.yaponist.com

3.Овсянникова С.Ю. Зарубежные пенсионные системы. [Текст] – Финансы. - 2006. - №2

4.Япония - [Электронный ресурс]; Ассоциация японоведов - Электрон.дан. - Режим доступа:www.japan-assoc.ru

ВОЗМОЖНОСТИ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЁРСТВА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Фарафонова Е.С., Русских Ю.С. – студентки гр. ФК-81,
Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент.
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Для повышения конкурентоспособности системы образования необходимо внедрять новые принципы управления, в частности, обеспечить ее развитие на принципах интеграции и кооперации ресурсов – информационных, кадровых, управленческих, финансовых.

В современных условиях государство меняет свои подходы к взаимодействию с бизнесом при решении проблем социально-экономического развития страны, активнее использует такие новые инструменты как частно-государственного партнерство.

В широком смысле частно-государственное партнерство (далее – ЧГП) представляет собой форму сотрудничества между органами государственной власти и бизнесом, основой целью которой является обеспечение финансирования, управления и содержания объекта инфраструктуры или предоставления услуги [1].

В узком смысле ЧГП — это совместное финансирование крупномасштабных проектов либо иное финансовое участие государства в бизнес-проектах. В данном случае целью государства является привлечение частных инвестиций в реализацию социальных программ и инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение.

Заинтересованность бизнес-сообщества в частно-государственном партнерстве также достаточно велика. К числу основных причин заинтересованности бизнеса можно отнести следующее:

- возможность доступа в сегменты экономики, где роль бизнеса была минимальна;
- поддержка государства при реализации крупномасштабных проектов с недостаточно высокой рентабельностью и большими сроками окупаемости;
- ликвидация «узких мест» экономического развития, связанных с низким уровнем развития инфраструктуры, в том числе транспортной;
- повышение роли бизнеса в ключевых для него направлениях политики повышения качества человеческого капитала [4].

Сферы муниципального управления, в которых осуществляется частно-муниципальное партнерство:

- здравоохранение;
- туризм;
- занятость населения и пенсионное обеспечение;
- культура и спорт;
- науки и образование;
- энергетика;
- недропользование;
- жилищно-муниципальное хозяйство;
- транспорт;

В широком смысле к основным формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно отнести:

- любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса;
- государственные контракты;
- арендные отношения;
- финансовую аренду (лизинг);
- государственно-частные предприятия;
- соглашения о разделе продукции;
- концессионные соглашения [4].

Разнообразие форм и механизмов ЧГП можно представить в виде схемы [1]:

Для подготовки и реализации проектов на основе ГЧП был создан в 2009 году координационный центр – Некоммерческое Партнерство «Центр развития государственно-

частного партнерства». Инициаторами создания центра выступили государственные и коммерческие структуры, научное сообщество [5].

В Алтайском крае в 2011 году был принят закон «Об участии Алтайского края в государственно-частном партнерстве». Данный закон определяет цели, формы и условия участия Алтайского края в государственно-частном партнерстве путем заключения и исполнения от имени Алтайского края соглашений о государственно-частном партнерстве.

Целями участия Алтайского края в государственно-частном партнерстве являются:

- привлечение частных инвестиций на модернизацию экономики Алтайского края;
- обеспечение эффективности использования имущества, включая земельные участки, находящиеся в собственности Алтайского края, земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена;
- развитие общественной и инновационной инфраструктуры;
- повышение качества предоставляемых населению товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг.

Участие Алтайского края в государственно-частном партнерстве основывается на нескольких принципах, где одним из главных является принцип обеспечения равных условий доступа юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к участию в государственно-частном партнерстве на конкурсной основе [3].

На данный момент участниками ГЧП в Алтайском крае являются такие юридические лица, как ОАО «Сибирь-Полиметаллы и ООО «УГМК-Холдинг» (добыча полезных ископаемых).

Среди механизмов частно-государственного партнерства в сфере образования наибольшее распространение получает механизм создания ЧГП в форме автономной некоммерческой организации, некоммерческого партнерства, фонда [2].

В форме некоммерческого партнерства или автономной некоммерческой организации могут создаваться образовательные организации, которые являются негосударственными, но при этом остаются под государственным или муниципальным контролем. Деятельность таких организаций финансируется за счет доходов от собственной деятельности, а также за счет частных финансовых вложений, а не за счет бюджетных средств.

В форме некоммерческого партнерства или автономной некоммерческой организации в сфере образования могут создаваться ЧГП, осуществляющие как образовательную, так и другие виды деятельности, но так или иначе направленные на:

– повышение эффективности управления в системе образования,

– осуществление бюджетных расходов с большей эффективностью, достижение относительной экономии в расходовании бюджетных средств;

– расширение имущественной и финансовой базы образовательных учреждений, в том числе и бюджетных, за счет привлечения внебюджетных источников финансирования;

– расширение конкурентоспособности образовательных программ, повышение их качества;

– удовлетворение динамично изменяющегося спроса на рынке труда;

– усиление инновационной составляющей образования [1].

Следует также отметить, что частно-государственным партнерствам, созданным в форме некоммерческих организаций, органы государственной власти и органы местного самоуправления могут в пределах своей компетенции оказывать экономическую поддержку в различных формах, в том числе путем предоставления льгот по уплате налогов, сборов и иных платежей, полного или частичного освобождения от платы за пользование государственным и муниципальным имуществом [2].

Литература:

1. О применении механизмов частно-государственного партнерства в сфере образования: распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 января 2011 г. № ВП-П8-161 // методические рекомендации. – 2010.

2. О некоммерческих организациях : федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ.

3. Об участии Алтайского края в государственно-частном партнерстве: принят Постановлением Алтайского краевого Законодательного Собрания от 06.05.2011 № 231// Собрание законодательства РФ. – 2010.

4. Амунц, Д.М. Государственно-частное партнёрство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов / Д.М. Амунц // Справочник руководителя учреждения культуры. — 2005. — №12. — С. 16-24.

5. Электронное периодическое информационно-аналитическое издание / приложение к федеральному порталу ГЧП. – Электронный журнал. - «ГЧП журнал» 1 квартал 2012. – Режим доступа: www.pppi.ru.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

Меличко Е., гр. 8мбМ-11, Князева О.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Рост информационных технологий существенно повлиял на стиль жизни современного человека. Все больше операций совершается с помощью телефона или Интернета, а возможность удаленного доступа к информации и услугам в режиме реального времени играет важную роль в развитии современного бизнеса.

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

С точки зрения используемых технологий, можно выделить следующие виды ДБО:[4]

1. Системы «Клиент-Банк» (PC-banking, remote banking, direct banking, home banking)

Системы, доступ к которым осуществляется через персональный компьютер. Банк при этом предоставляет клиенту техническую и методическую поддержку при установке системы, начальное обучение персонала клиента, обновление программного обеспечения и сопровождение клиента в процессе дальнейшей работы. Системы «Клиент-Банк» обеспечивают полноценное расчетное и депозитарное обслуживание и ведение рублевых и валютных счетов с удаленного рабочего места, позволяют создавать и отправлять в банк платежные документы любых типов, а также получать из банка информацию по движению средств на счете. В целях безопасности в системах «Клиент-Банк» используются различные системы шифрования. Использование систем «Клиент-Банк» для обслуживания юридических лиц до сих пор является одной из наиболее популярных технологий ДБО в России. Системы «Клиент-Банк» подразделяются на 2 типа:

Банк-Клиент (толстый клиент) - на рабочей станции пользователя устанавливается отдельная программа-клиент, которая хранит все свои данные (платёжные документы, выписки по счетам). Взаимодействие с банком может осуществляться по различным каналам связи (сеть Интернет, телефонные коммутируемые или выделенные линии).

Интернет-Клиент (тонкий клиент, On-line banking, Интернет-банкинг, WEB-banking) – система дистанционного банковского обслуживания, работающая через Интернет-браузер. Предоставляется доступ к счетам и операциям по ним в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет. Для выполнения операций используется браузер, то есть отсутствует необходимость установки клиентской части программного обеспечения системы.

2. Системы «Телефон-Банк» (Телефонный банкинг, телебанкинг, , SMS-banking, Телефон-Клиент)

Оказание услуг дистанционного банковского обслуживания с использованием телефонной связи. Как правило, такие системы имеют ограниченный набор функций. Чаще всего это информационный сервис, различные платежи, осуществление денежных переводов.

Передача информации от клиента в банк может производиться различными способами в зависимости от реализации системы: общение клиента с оператором телефонного обслужива-

ния (Call Center), с использованием кнопочного телефона (Touch Tone Telephone) и голосового меню, посредством передачи SMS сообщений (SMS-banking).

3. Внешние сервисы - технологии ДБО с использованием устройств банковского самообслуживания: банкоматов (ATM-banking), платежных терминалов, информационных киосков.

Согласно оценкам аналитиков уровень проникновения услуг дистанционного банковского обслуживания в экономически развитых странах превысил 90%. Наиболее востребованный и распространенный на сегодняшний день вид ДБО в мире - интернет-банкинг. В США почти все крупнейшие кредитные организации оказывают услуги интернет-банкинга, а количество пользователей насчитывает порядка 80 млн человек. В Европе число потребителей услуг интернет-банкинга в настоящее время – около 100 млн человек, и ожидается, что к 2014 году этот показатель превысит отметку в 110 млн. Можно сравнить уровень проникновения интернет-банкинга в России, который составляет всего 1,5-2%, и в некоторых других странах: в Канаде -67%, в США - 44%, в Швеции - 54%. [2]

Второй по популярности вид услуг ДБО - мобильный банкинг. Данное направление дистанционных банковских услуг очень перспективно и несет в себе принципиально важное качество – мобильность. Поэтому кредитные организации США и Европы продолжают инвестировать в развитие мобильных услуг, понимая, что в скором времени население будет рассматривать наличие мобильного банкинга как обязательный критерий выбора той или иной финансовой организации.

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

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

По данным Банка России, количество счетов физических лиц в банках РФ с доступом через Интернет в 2010 году увеличилось в 1,8 раза – до 10,3 млн., с доступом посредством мобильных телефонов – в 2 раза – до 8,1 млн. Общее количество счетов физических лиц с дистанционным доступом, включающее счета в рублях, по которым с начала 2010 года проводились безналичные платежи, в том числе с использованием расчетных и кредитных карт, увеличилось на 27% – до 57,04 млн. Количество счетов, открытых учреждениями банковской системы РФ в расчете на одного жителя, в начале 2011 года достигло 3,8 против 3,6 годом ранее. На долю физических лиц в начале 2011 года приходилось 98,8% всех счетов, открытых в банковской системе РФ (539,344 млн.). Согласно данным Банка России, на 1 января 2011 года в расчете на 1 млн. жителей приходилось 302 банковских учреждения против 299 годом ранее.

Наблюдается заметное отставание коммерческих банков России от зарубежных в использование систем ДБО, что означает отставание отечественных банков в конкурентной борьбе на международном финансовом рынке. Во избежание этого необходимо предпринимать меры по повышению эффективности инновационной деятельности российских кредитных организаций.

Итак, можно выделить следующие факторы, сдерживающие развитие различных систем дистанционного банковского обслуживания: [1]

1. *Отсутствие единого законодательного регулирования по использованию систем ДБО.* Как таковых, законодательных ограничений для развития в России систем ДБО не существует, но при этом, отсутствует четко проработанное законодательство относительно выпуска, обращения и погашения электронных денег, к каким относятся системы ДБО.

2. *Ограниченные технические возможности по предоставлению электронных услуг.* Качество каналов связи достаточно неудовлетворительно. Число интернет-пользователей особенно в регионах, весьма ограничено.

3. *Высокий риск использования электронных банковских технологий.* Согласно отчету компании NOP Solution об исследовании, проведенном для банка Barclays, 45% опрошенных ответили, что сомневаются в безопасности использования электронных каналов при работе с банком. Подобные сомнения свойственны банковским клиентам как за рубежом, так и в России.

4. *Сложившиеся стереотипы отношений клиентов с банком.* По признанию экспертов, Интернет-технологии в силу своей виртуальности не могут удовлетворить потребности клиента в общении с банковскими работниками, также, для пользования банковскими услугами необходимы дополнительные разъяснения сотрудников банка.

5. *Высокие затраты на внедрение и сопровождение систем ДБО.* Для успешного развития ДБО необходимо активное продвижение сервисов, мотивация персонала и обучение клиентов работе с новыми возможностями.

Таким образом, для повышения эффективности применения систем ДБО, необходима реализация следующих мер:

1. *Повышение безопасности дистанционного банковского обслуживания.*

Для минимизации рисков нужны усилия как со стороны банка, так и со стороны клиента. Со стороны банка клиенту должна быть предоставлена возможность применения наиболее современных и адекватных средств защиты. Клиент, имея возможность использовать те или иные средства, должен с пониманием ситуации сделать свой выбор – осуществлять ли защиту средств, и если да, то каким образом. Вторая задача банка – донести до клиента, который не обязан быть специалистом в области информационной безопасности, суть проблемы и объяснить разницу между предлагаемыми средствами защиты и особенностями их эксплуатации. [3]

Необходимо проведение ряда процедур при организации работы персонала: соблюдение конфиденциальности информации, повышение квалификации сотрудников по обеспечению информационной безопасности, проведение служебных расследований при нарушении политики безопасности.

2. *Создание универсальной дистанционной системы обслуживания.*

Взаимодействие банка с клиентом в ближайшем будущем должно стать многоформатным, успешность банковского бизнеса будет заключаться в предоставлении клиентам самых разнообразных услуг через различные каналы обслуживания – Интернет, мобильные сервисы, терминалы и устройства самообслуживания.

ДБО должно развиваться в сторону системности. В настоящее время различные каналы обслуживания могут восприниматься клиентами банка как заменяющие друг друга услуги. Стремление банков к предоставлению по-настоящему многоканального дистанционного обслуживания, при котором удаленные сервисы будут дополнять друг друга, обеспечит клиенту полный спектр удаленных банковских услуг, необходимых в различных жизненных ситуациях. При этом, наряду с разнообразием каналов предоставления удаленных услуг, клиентам следует ожидать улучшения качества этих услуг и повышения их функциональности.

В ближайшем будущем, взаимодействие кредитных организаций со своими клиентами и наоборот будет ориентироваться на различные варианты ДБО, которое при условии обеспечения его надежности, выполнения обязательств перед клиентами и контролирующими органами, скорее всего, будет быстро вытеснять многие традиционные формы предоставления банковских услуг. Так, кредитные организации в большинстве направлений своей деятельности станут выполнять функции преимущественно дистанционных финансовых посредников. Под действием конкуренции рынок ожидает огромное разнообразие направлений (поднаправлений), в которых будут развиваться системы ДБО. В перспективе дистанционное обслуживание должно стать дешевле, качественнее, доступнее, безопаснее и разнообразнее.

Литература:

1. Антонов К.А. Дистанционное банковское обслуживание в РФ: состояние и пути развития // Банковские услуги. – 2011 – № 3, - с. 20-23.

2. Дяченко О. Дистанционно-банковское обслуживание должно быть оперативным, эффективным и безопасным // Национальный банковский журнал. – 2011 - №9 (88).

3. Котов С. Современные угрозы в области дистанционного банкинга // Национальный банковский журнал. – 2012 – № 01.

4. URL: http://www.bankdbo.ru/.

ОСНОВЫ МАРЖИНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ ФОРЕКС

Скрипин В.С. – студент гр. ЭК-91, Ярышева Т.Н. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В современном мире с каждым годом разрастается финансовый сектор экономики. В США доля прибыли финансового сектора во внутреннем валовом продукте составляет порядка 50%. На фоне этого огромную распространённость получила торговля на валютном рынке. Одним из самых распространённых видов торговли валютой является спекуляция на рынке Форекс (FOReign EXchange). Форекс - рынок межбанковского обмена валюты по свободным ценам. Это международный рынок валют, который сформировался в конце 70-х годов прошлого столетия. Именно в тот период произошла весьма значимая перемена: систему стабильных до того времени курсов всей национальной валюты сменила система плавающих, регулируемых курсов валют, Бреттон-Вудскую систему организации мирового валютного рынка 8 января 1976 сменила Ямайская система. Принципы Бреттон-Вудской системы: определение доллара США в качестве ключевой валюты; привязка ключевой валюты к золоту: 35 долларов за 1 тройскую унцию золота; введение фиксированных обменных курсов валют стран-участников к ключевой валюте; поддержание центральными банками твердых курсов национальных валют (+/–1%) через проведение валютных интервенций; учреждение Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР).

С введением в 1944 году Бреттон-Вудской системы, иначе системы Золотодолларового стандарта, доллар США стал основным средством международных расчетов и активов, потеснив господствующий до этого английский фунт стерлингов. Эмиссия доллара должна была соответствовать золотому запасу США, чрезмерная эмиссия, не обеспеченная золотыми резервами, подрывала обратимость ключевой валюты в золото. С другой стороны, рост количества международных сделок требовал увеличения денежной массы ключевой валюты и проведения эмиссии доллара. Данный парадокс Бреттон-Вудской системы, жесткая привязка международных экономических отношений к одной национальной валюте (доллару), склонной к обесценению, породили многочисленные кризисные явления. Пересмотр системы фиксированных курсов стал неизбежен. В 1971 году конвертация доллара в золото центральными банками была временно прекращена. Несколько раз проводилась девальвация доллара по отношению к золоту без возобновления конверсии доллар-золото по новым курсам.

В марте 1973 года на Ямайской международной конференции были отменены твердые курсы валют, начался длительный период поиска качественно новой модели международной валютной системы. Такая модель была принята в 1976 году в г. Кингстоне (Ямайка) в виде поправок к уставу МВФ: отменены официальные цены на золото и фиксированное золотое содержание валют, странам был предоставлен выбор режима валютного курса (фиксированный, плавающий, смешанный), утверждено свободное колебание курсов валют.

Активное развитие международной торговли, отмена валютных ограничений во многих странах, отделение денег от физического носителя и переход к системам электронных платежей, технический прогресс, объединивший участников рынка и капиталы в единую систему: все это способствовало значительному росту валютных оборотов и сформировало современный облик рынка Форекс.[2]

Валютный рынок сегодня это совокупность многочисленных операций, производимых со всеми валютами, существующими в мире. Основными валютами, используемыми на Форекс являются доллар США, евро, йена, фунт стерлингов и Швейцарский франк. Участники рынка Форекс: центральные банки, коммерческие банки, международные торговые компании, фонды, валютные биржи, брокерские компании, частные лица. Наибольшие объемы валютных сделок (70% всех операций) приходятся на десятку банков: Deutsche Bank (Германия), UBS (ex Union Bank of Switzerland, Швейцария), Citigroup (США), HSBC (Великобритания), Barclays (Великобритания), Merrill Lynch (США), JPMorgan Chase (США), Goldman Sachs (США), ABN AMRO (Нидерланды), Morgan Stanley (США).[2] Ежедневный денежный оборот в 2010-2011 годы составлял около 3 триллионов долларов, а к 2020 ожидается его увеличение до 10 трлн. долларов.[2]

На рынке Форекс минимальная сумма контракта составляет 100000 USD. Высокая капиталоемкость сделок ограничивает доступность данного рынка, но спекулятивные операции на международных финансовых рынках можно проводить по принципу маржинальной торговли (margin trading). Маржинальная торговля - проведение спекулятивных торговых операций с использованием денег и/или товаров, предоставляемых торговцу в кредит под залог оговоренной суммы - маржи. От простого кредита маржинальный отличается тем, что получаемая сумма денег (или стоимость получаемого товара) обычно в несколько раз превышает размер залога. Например, за предоставление права заключить контракт на покупку или продажу 100 тысяч евро за доллары США, брокер обычно требует в залог не более 2 тысяч долларов. Это позволяет торговцу увеличить объёмы операций при тех же капиталах. Сумма, получаемая в кредит при использовании маржинальной торговли зависит от размера кредитного плеча, который определяет брокер. Например, кредитное плечо 1 к 100 означает, что трейдеру предоставляется для торговли сумма, которая в 100 раз больше, чем его вложенный на счет депозит.[1] Иными словами маржинальная торговля это основной инструмент, способствующий выходу на финансовый рынок для лиц, не обладающих достаточным объемом собственных денежных средств.

Помимо этого маржинальная торговля имеет еще ряд преимуществ для трейдера: для получения кредитных ресурсов не нужно проходить такие стандартные стадии, как предварительное согласование условий сделки и специфичное оформление документов; в качестве обеспечения по кредиту выступают денежные средства и прочие категории активов, которые размещены на соответствующих счетах у брокера; перечень активов, с которыми могут осуществляться сделки маржинального характера; за предоставление кредитных ресурсов на срок менее одного дня комиссия не взимается.

Схема маржинальной торговли на Форекс: трейдер заключает договор с брокером, открывает торговый счет и получает доступ к торговому серверу брокера и потоку котировок через клиентский торговый терминал. Трейдер отдает брокеру поручения на совершение сделок, которые брокер исполняет за счет собственных средств. При этом принятие брокером заявки на покупку или продажу финансового инструмента означает, что прибыль или убыток, которые возникнут при закрытии позиции (проведении обратной операции), становятся торговым результатом трейдера. Пока торговая позиция остается открытой, состояние счета трейдера постоянно изменяется с колебанием валютного курса. Брокер рискует по открытым позициям трейдера собственными средствами, поэтому для того, чтобы застраховать себя от неблагоприятного движения рынка, для открытия позиции трейдер должен иметь на торговом счете залоговую сумму. Маржа гарантирует покрытие возможных убытков по торговой операции.

Когда убытки трейдера доходят до установленного брокером критического уровня, а отрицательная позиция остается открытой, наступает ситуация стоп-аут (stop-out), при которой брокер может самостоятельно закрыть позицию с убытком для недопущения превышения убытка над маржей и отрицательного баланса по торговому счету. Принудительному закрытию убыточной позиции может предшествовать маржин-колл (margin call) - требование брокера о повышении залогового обеспечения по открытой позиции.

При закрытии позиции производится расчет финансового результата, как разницы между ценой покупки и ценой продажи актива, залоговая сумма возвращается с учетом прибыли или убытка.

Реальной поставки финансового актива при маржинальной торговле на рынке Форекс не происходит. Для сделок спекулятивного характера объект торговли не представляет интереса, достаточно иметь возможность совершать торговые операции и получать прибыль от колебаний валютных курсов. Торговля с реальной поставкой актива требует полного или значительного финансового обеспечения позиции и несет дополнительные накладные расходы.[2]

Помимо названных ранее преимуществ торговли с использованием заемных средств, в механизме маржинальной торговли на валютном рынке существуют и недостатки. Во-первых, брокер предоставляет денежные средства в долг, следовательно, взимаемая в последующем плата за пользование кредитных ресурсов - маржинальная комиссия, увеличивает расходы трейдера и снижает рентабельность проводимых им торговых операций. Размер маржинальной комиссии в среднем варьируется от 0,02% до 0,2% от объема сделки.[1] При этом некоторые брокеры не взимают отдельно маржинальной комиссии за совершение торговых операций в течение торгового дня. Тем не менее, фактически она включается в общую величину брокерской комиссии. Вторым основным недостатком маржинальной торговли принято считать риск. Если рассматривать большое кредитное плечо, то при его использовании существуют риски, связанные с потерей депозита за несколько минут. Данный негативный итог возможен в той ситуации, когда ценовая динамика резко пойдет против позиции трейдера. Поэтому необходимо использовать разумный подход при выборе размера кредитного плеча и оценивать возможные риски.

Как и в любой деятельности, зависящей от интеллектуальных способностей человека, при использовании маржинальной торговли следует учитывать психологическую составляющую деятельности. Самое важное – исключить, так называемую, алчную компоненту онлайн-трейдинга. Использование маржинальной торговли имеет гораздо больше преимуществ, чем недостатков в сравнении с торговой стратегией основанной на использовании только собственных средств, что позволяет значительно увеличить абсолютные доходы трейдера и увеличить доходность спекулятивных сделок.

Литература:

1 Морозов И.В., Фатхуллин Р.Р. Forex: от простого к сложному.- 4-е изд. Стер.- М.: СмартБук, 2009. - 536с.

2 История Форекс. Компания BrokerCreditService Cyprus Limited//http://www.forex-bcs.ru/info/history.asp

ВЛИЯНИЕ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ НА ДОХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Смагина М.С.- студент гр. ФК-01, Чубур О.В. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Федеральный бюджет РФ — это:

- ведущее звено бюджетной системы Российской Федерации, в котором объединены основные финансовые категории (налоги, государственный кредит, государственные расходы);
- основной финансовый план государства на финансовый год, имеющий силу закона после его утверждения Федеральным Собранием в виде федерального закона;
- главное средство перераспределения национального дохода и валового внутреннего продукта, через него мобилизуются финансовые ресурсы.

Доходная часть федерального бюджета формируется в основном за счет нефтегазовых доходов, которые в общем объеме бюджета составили в 2008 году - 50 %, в 2010 году - 46%, в 2011 году - 44%, в 2012 году - 43%.

Цены на нефть оказывают большое влияние на показатели реального и номинального ВВП, на торговлю и валютный курс, а так же на общественные финансы.

Повышение цен на нефть в течение почти всего прошлого десятилетия поддерживало экспансионистскую фискальную политику, при этом позволяя наращивать бюджетные резервы.

Доходы от нефти позволили образовать стабилизационный фонд страны. Он образовался за счет разницы экспортной цены и так называемой «цены отсечения», т.е. цены на нефть, учтенной в бюджете. В период 2000—2007 гг. стабилизационный фонд рос быстрыми темпами (млрд. руб.): на 01.01.2004 г. — 108; 24.12.2004 г. — 300; 30.12.2005 г. — 1100; 01.11.2006 г. — 2000; 01.10.2007 г. — 3500. К середине 2008 г. размер стабилизационного фонда превысил 4 трлн. руб.

Тем не менее, фискальная экспансия, и не в последней степени крупные расходы в рамках стимулирующей бюджетной политики в период недавнего кризиса, привели к существенному увеличению доли расходов по отношению к ВВП. В результате, несмотря на рекордный объем доходов от продажи нефти в 2011 г., профицит бюджета расширенного правительства составляет всего 0,8% ВВП.

Высокие цены на нефть пока позволяют поддерживать уровень государственных расходов. Однако давление на расходную часть бюджета, например, со стороны стареющего населения или в случае выполнения значительной части расходных обещаний, сделанных в ходе президентских выборов, может привести к необходимости увеличения доходов бюджета, что делает российские общественные финансы уязвимыми к снижению цен на нефть.

При росте цены экспортной нефти на 1 долл./барр рост доходов федерального бюджета по разным оценкам составит от 1,0 до 1,5 млрд. долларов.

Рост цен на нефть оказывает воздействие на деятельность российских финансовых институтов. Влияние высоких мировых цен на нефть на динамику российского рынка акций происходит в целом посредством нескольких механизмов:

- во-первых, высокий уровень цен на нефть и энергоносители способствуют увеличению объема валютной выручки у компаний-экспортеров, которые вынуждены ее конвертировать в рубли. В этой ситуации происходит повышение уровня ликвидности в российском банковском секторе, что способствует росту спроса на акции отечественных компаний и, как следствие, росту их курсовой стоимости;

- во-вторых, происходящее на фоне роста валютных поступлений укрепление рубля снижает привлекательность доллара как альтернативного актива, что также поддерживает спрос на акции;

- в-третьих, в ситуации повышения мировых цен на нефть, акции нефтяных компаний являются привлекательным инструментом для инвестиций из-за улучшения финансовых результатов деятельности компаний и ожидаемого роста их курсовой стоимости и размера дивидендов.

Несмотря на то, что в последние годы мировые цены на нефть непрерывно росли и в ближайшем будущем нет оснований ожидать их снижения, все же следует заметить, что, как показал многолетний опыт, нефтяные цены отличаются изменчивостью, подвержены циклам подъема и спада в силу цикличности развития мировой экономики. В этой связи необходима перестройка стратегии развития экономики России с упором на перерабатывающие отрасли, инновации, а также на изменение структуры экспорта углеводородов за счет увеличения доли высококачественных продуктов переработки нефти и газа, нефтехимикатов.