

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**



**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ЯРОСЛАВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА»)**



Ключ к финансовому просвещению через образование  
в Ярославской государственной сельскохозяйственной академии

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ ПО МАТЕРИАЛАМ  
МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЧНО-ЗАОЧНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВ  
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»**

**ЯРОСЛАВЛЬ  
2014**

УДК 336  
ББК 65.26  
С 23

**Сборник научных трудов по материалам международной очно-заочной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития финансов в условиях глобализации»**  
С 23 [Текст] / под общ. ред. профессора Л.В. Вороновой. – Ярославль: Изд-во ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», 2014. – 284 с.  
ISBN 978-5-98914-131-9

В сборник научных трудов включены материалы научных исследований и практику функционирования финансовых институтов.

УДК 336  
ББК 65.26

#### **РЕДАКЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ:**

Дугин П.И. – гл. редактор, д.э.н., профессор, ректор академии;  
Воронова Л.В. – зам. гл. редактора, к.э.н., профессор, первый проректор по учебной работе, заведующая кафедрой финансов и кредита;  
Суховская А.М. – член совета, к.э.н., доцент, декан экономического факультета, заведующая кафедрой менеджмента;  
Голубева А.И. – член совета, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой учета, анализа и аудита;  
Суровцев М.Е. – член совета, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой гуманитарных и социально-экономических наук;  
Дугина Т.И. – член совета, к.э.н., профессор кафедры экономики и рынков;  
Зиновьев К.А. – член совета, к.ф.-м. наук, заведующий кафедрой математики и информационных технологий;  
Иванцова А.В. – ответственный секретарь, зам. декана по научной работе экономического факультета.

ISBN 978-5-98914-131-9

© ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», 2014

## 336.6 КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

### ПРЕПОДАВАТЕЛИ

УДК 336.7

#### **ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СТАБИЛЬНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ**

*д.э.н., профессор Д.С. Вахрушев  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье показана комплексность влияния глобализации на стабильность функционирования национальных финансовых рынков. Доказано, что способность финансового капитала быстро перемещаться между национальными рынками в условиях усиления глобализации и информатизации создает потенциальные очаги нестабильности, при этом исходными причинами и одновременно предпосылками для кризисной динамики финансовых рынков выступают параметры межгосударственных торговых отношений и функциональные взаимосвязи между процентными ставками, темпами инфляции и валютными курсами. Конкретизация направлений влияния глобализации на финансовые рынки развивающихся стран актуализирует проблематику адекватного регулирования трансграничного движения капитала как на национальном, так и на наднациональном уровнях.

В современных условиях на развитие национальных финансовых рынков значимое влияние оказывает фактор глобализации. Это, во многом, обусловлено тем, что глобализация как процесс всемирной экономической интеграции и унификации изменяет саму природу финансового капитала – денежная составляющая постепенно отделяется от производительной и начинает сама функционировать и развиваться как самостоятельная реальность. Одновременно такие трансформации модифицируют сам промышленный капитал, делают его второстепенным и зависимым от реализации и тенденций функционирования финансовых рынков. В результате в современной экономической науке говорят о возникновении глобального финансового капитала, выступающего высшей стадией развития финансового капитала, когда его доминирование и колоссальные масштабы распространяются на все глобальное пространство, на все сферы общественного воспроизводства [1].

В этой связи нельзя не указать на факторы, предопределяющие и объясняющие процесс расширения финансовой глобализации. К их числу, в первую очередь, целесообразно отнести сокращение информационных и операционных издержек; развитие технологического процесса и диверсификации финансовых операций; разработка и внедрение финансовых инноваций; расширение самих финансовых рынков; либерализация формально-

институционального закрепления правил игры на финансовых рынках; усиление конкуренции со стороны других финансовых посредников. Не менее серьезное влияние на национальные финансовые рынки оказывает развитие информационных технологий, ускоряющих динамику институциональных изменений [2]. Облегченный доступ к финансовым ресурсам и их размещению посредством новых электронных систем, снижение информационной асимметрии, сокращение операционных издержек усиливают позиции и малых, и средних, и крупных финансовых институтов. В результате одновременно наблюдаются не только концентрация и централизация капитала, но и обратные процессы. Более того, совершенствование информационных технологий позволяет развивать новые разновидности экономических отношений на рынках финансового капитала, производные от традиционных и проявляющиеся в существовании особого класса финансовых инструментов (производные ценные бумаги).

Обозначенные особенности финансовых рынков в условиях глобализации обуславливают специфику обеспечения их стабильного функционирования. С теоретической точки зрения для объяснения причин современных финансовых кризисов особое значение имеет рассмотрение функциональных зависимостей между наиболее существенными переменными. Применительно к российскому финансовому рынку особое значение имеет взаимосвязь между торговым балансом, валютным курсом и доминирующими направлениями движения финансового капитала. Уточним в связи с этим, что платежный баланс государства характеризует соотношение сумм платежей, произведенных страной за границей в течение определенного периода и поступивших в страну в течение того же периода. Платежный баланс, в котором поступления денежных средств превышают их расходование, называют активным, а в противоположном случае – пассивным [3, с. 348]. Особенно важно учитывать, что частью платежного баланса являются баланс по текущим операциям (в том числе торговый баланс, который включает сальдо экспорта и импорта товаров) и баланс движения капитала (отражающий отток из страны и приток капитала в страну). Одной из ключевых особенностей торгового баланса России является преобладание в составе экспорта энергоресурсов (сырая нефть, нефтепродукты, природный газ). В условиях значительного роста цен на данные товары, а также с учетом роста добычи сырья, начиная с 2000-х гг. торговый баланс России регулярно имеет положительное сальдо.

Устойчивое превышение экспорта над импортом становится причиной регулярного притока в Россию значительных объемов иностранной валюты. В результате укрепляется курс национальной валюты. При этом даже значительные объемы валютных интервенций со стороны Банка России не всегда способны противостоять данному процессу. Как следствие займы в валюте РФ становятся невыгодными. Очевидно, что хозяйствующим субъектам внутри страны экономически целесообразнее привлекать финансовый капитал в иностранной валюте, поскольку в будущем для возврата долга потребуется меньшее количество рублей. Следствием этого становится стремительный рост

объемов зарубежных заимствований, который наблюдается и в настоящее время. Так, внешний долг банковского сектора и компаний за первое полугодие 2013 года вырос на 11% – с 566,4 до 631,3 млрд. долл. США [4, с. 22]. Очевидно, что это выступает фактором, влияющим на поддержание курса национальной валюты РФ. Итак, превышение экспорта над импортом приводит к тому, что предложение иностранной валюты на внутреннем рынке начинает стабильно превышать спрос. При этом в случае длительного повышения курса национальной валюты осуществлять займы в обесценивающейся иностранной валюте становится более выгодно, что, в свою очередь, предопределяет дальнейшую тенденцию к укреплению курса рубля.

Также представляется целесообразным проследить функциональную зависимость между темпами инфляции, уровнем процентных ставок и динамикой движения капитала. Это связано с тем, что инфляция традиционно является наиболее значимым детерминантом финансовых рынков. Применительно к России целесообразно указать на относительно высокие темпы инфляции, объясняемые как монетарными, так и немонетарными причинами. Высокая инфляция, в свою очередь, объясняет высокий уровень процентных ставок в сравнении с развитыми экономиками мира. Этот факт на фоне усиления глобализационных процессов также обеспечивает одностороннее движение финансового капитала, приводит к росту денежной массы в отечественной экономике и тем самым усиливает негативный вектор инфляционных процессов. А они, в свою очередь, продолжают влиять на процентные ставки.

Проанализированные причинно-следственные связи и характер функциональных зависимостей тесно взаимосвязаны. Их рассмотрение актуализирует проблематику адекватного регулирования трансграничных потоков капитала в условиях усиления глобализационных процессов. Применительно к России речь идет о необходимости направления иностранных финансовых ресурсов, в первую очередь, в реальный сектор экономики, обеспечения притока долгосрочного инвестиционного капитала.

#### Литература

1. Алексеева, Н.А. Возрастающее значение современного малого бизнеса в процессах осуществления общественного воспроизводства [Текст] / Научные труды Вольного экономического общества России. - 2012. - Т. 163. – С. 48-55.
2. Сяский, Д.Ю. Определение показателей динамики институциональных изменений [Текст] // Наукоеведение. - 2012. - № 4.
3. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп.– М.: ИНФРА-М, 2007.
4. Бюллетень банковской статистики [Текст]. - 2013. - № 10.

## **ПРОГРЕССИВАННАЯ ШКАЛА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО – РОССИЙСКИЕ ДЕБАТЫ И ШВЕДСКИЙ ОПЫТ**

*А.В. Кондакова (ФГБОУ ВПО «Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве РФ», Ярославль, Россия)*

Ни для кого не секрет, что вопрос введения прогрессивной шкалы исчисления подоходного налога уже неоднократно поднимался на самом высоком уровне. Обсуждалось и прогрессивное налогообложение доходов свыше 250 тысяч рублей в месяц, и полное освобождение от налога доходов до 4 тысяч в месяц.

В результате, в настоящее время в России все еще действует одна из самых низких ставок подоходного налога в мире – 13%, однако взимается она со всего дохода, вне зависимости от социального статуса плательщика и прочих факторов, учитываемых в зарубежных странах. Такая шкала подоходного налога, для которой определена фиксированная налоговая ставка, называется плоской.

Среди российских экономистов, законодателей и аналитиков не утихают споры о том, какая шкала подоходного налога оптимальна – плоская или прогрессивная.

При этом сторонники прогрессивной («ступенчатой») шкалы подоходного налога говорят о том, что в России слишком велико социальное расслоение на богатых и бедных, в то время как прослойка так называемого среднего класса, являющаяся основой экономики развитых государств, чрезвычайно тонкая.

Введение прогрессивной шкалы подоходного налога позволило бы, по их словам, перераспределить налоговое бремя, практически освободить от налогов людей, находящихся на грани выживания, и в то же время сделать основной упор на налоговое обложение сверхприбыли. Ведь бремя инфляции, в основном, ложится на наименее социально защищенных людей, доходы которых сопоставимы с прожиточным минимумом или меньше него.

Сторонники плоской шкалы подоходного налога говорят о том, что единая ставка налогообложения вне зависимости от полученного дохода, является привлекательной для зарубежных инвесторов, позволяет повысить долю иностранного капитала в российской экономике и является весомым конкурентным преимуществом России на рынке инвестиций.

По их мнению, прогрессивная шкала подоходного налога вносит более сильные искажения в функционирование рыночной экономики в виде увеличения безработицы и сокращения стимулов к труду.

Прогрессивная система налогообложения применяется в большинстве развитых стран мира - США, Канада, Япония, Китай, Австралия. Список можно продолжать, но в данной статье хотелось бы остановиться на опыте страны с

одним из самых высоких уровней налогообложения и, при этом, высоким уровнем социальной защиты населения. Это Швеция.

Налоговая система Швеции включает множество прямых и косвенных налогов и сборов.

Это прямые налоги на труд:

- подлежащие уплате с заработной платы;
- связанные с работой (например, пособия по болезни, пенсии, пособия).

Косвенные налоги на труд:

- взносы на социальное страхование от работодателей и самозанятых лиц;
- общие налоги на заработную плату;
- специальные взносы работодателей по отдельным видам компенсации.

Налог на собственность (с 2008 года государственный налог на недвижимое имущество заменен на муниципальный).

Налог на доходы от капитала:

- проценты, дивиденды и арендная плата;
- налог на прирост капитала.

Также есть налог на доходы от предпринимательской деятельности (корпоративное налогообложение) и налоги на товары и услуги (НДС, акцизы).

Наиболее важными прямыми налогами являются государственный и муниципальный подоходные налоги и налог на собственность.

Государственный подоходный налог прогрессивный. Им облагается доход в размере от 413 200 до 591 600 крон в год (2 010 млн. – 2 870 млн. руб.) по ставке 20%. При годовом доходе более 591 600 крон в год, дополнительно начисляются 5% на сумму, этот доход превышающую.

Муниципальный подоходный налог пропорциональный и его уровень устанавливается непосредственно в муниципалитетах и областных органах самоуправления. Он определяется следующим образом: ежегодно все местные органы управления решают, какую долю от налогооблагаемого дохода будет составлять налог. Уровень муниципального подоходного налога составляет приблизительно от 30% до 33% от налогооблагаемого дохода в интервале от 18 200 до 413 200 крон. Годовой совокупный доход менее 18 200 крон (88 500 руб.) подоходным налогом вообще не облагается [3].

При определении налоговой базы учитываются все виды вознаграждения за труд и любую другую деятельность. Годовой доход включает заработную плату и любые другие формы платежей - все виды выплат, пенсий и натуральной оплаты труда (оцениваемой по рыночной стоимости).

Доходы от деятельности, связанной с хобби, тоже облагаются налогом. Полностью облагается налогом бесплатное питание. Существуют стандарты для налогообложения поденных работ.

Вычеты из налогооблагаемой базы включают в себя затраты, понесенные при получении этого дохода. Премии, выплачиваемые шведским страховщикам на пенсионное страхование (в пределах установленных норм), могут являться также предметом уменьшения налогооблагаемой базы. Граждане имеют право

на вычет из заработка до 1000 шведских крон и затрат на проезд до места работы - 6000 шведских крон. Персональные вычеты предоставляются только при уплате муниципального налога и варьируются в зависимости от уровня дохода.

Если рассматривать налоговые поступления от налогов на труд и от налогов на капитал, то на последние приходится порядка 15%. При этом доход от инвестиций (проценты и дивиденды) обычно облагается по единой ставке - 30%. Банки, Шведский центр регистрации ценных бумаг и другие организации, которые производят выплату процентов или дивидендов, удерживают предварительные налоговые платежи с этих доходов.

К доходу от капитала, облагаемому по ставке 30%, относится, например, и доход от сдачи частных жилых помещений и квартир в наем.

Прямыми налогами облагаются также наследование (пошлина, уплачиваемая наследником) и дарение. Налоговая ставка может составлять до 30% [3].

Хотелось бы сказать несколько слов и о другом налоге, вызывающем в последнее время в России бурные дебаты. Это налог на недвижимость, который по расчету Федеральной налоговой службы составит 0,1% от кадастровой стоимости объекта налогообложения при общей стоимости имущества до 300 млн. рублей у одного собственника и 0,5% при общей стоимости более 300 млн. рублей [1].

При кажущейся незначительности ставки, следует учитывать, что кадастровая стоимость в настоящее время активно пересчитывается с учетом рыночной стоимости и, по словам налоговиков, налоговые базы будущего налога просто несопоставимы с базами ранее действовавшего налога.

Как уже говорилось ранее, Швеция известна своими высокими налогами. Максимальная сумма муниципального налога на имущество в этой стране не может превышать 7074 кроны (34 400 руб.) для строений ранее 2002 года постройки и 3537 крон (17 200 руб.) для строений 2003-2007 годов. Если строение относится к 2008-2011 годам, то в первые 5 лет оно полностью освобождается от налога, а потом в течение еще 5 лет сумма налога уменьшается на 50%. Дома же, построенные с 2012 года, освобождаются от налога на имущества на 15 лет [3].

Существует возможность использования налоговой ставки, если она обеспечивает меньшие выплаты. Она равна 0,75% от оценочной стоимости имущества, превышающей 800 000 шведских крон (3 890 млн. руб.) при годе постройки ранее 2002 г. и 0,375% при 2003-2007 годах постройки.

Оценочная стоимость при этом определяется как 75% от рыночной стоимости имущества 2 года назад относительно отчетного периода.

Каким будет налог на недвижимость в России, покажет время. Внушает определенную уверенность в завтрашнем дне заключение Федеральной налоговой службы о судьбе тех, у кого в собственности одна квартира или дом непосредственно для проживания, а также социально незащищенных граждан, налог для которых соизмерим с доходами и с возможностью его уплачивать раз

в год, так и установленный «порог» общей стоимости имущества в 300 млн. рублей [1].

Что же касается прогрессивной шкалы начисления подоходного налога, то в январе текущего 2013 года Госдума России отклонила сразу несколько альтернативных законопроектов о введении в стране прогрессивной шкалы [2]. В думском комитете по бюджету и налогам пояснили, что и отказ от пропорционального налогообложения в пользу прогрессивной шкалы увеличит затраты на администрирование.

И это верно, ведь в рассмотренной нами Швеции очень высок уровень налогового администрирования. Каждый гражданин там имеет свой ID, который оформлен как расчетный счет, на нем отражаются все суммы внесенных налогов и полученных возвратов.

Система сбора налогов устроена таким образом, что налоговые платежи осуществляются постепенно в течение года. Такая система называется «уплата по мере получения доходов». В принципе, эти предварительные налоговые платежи должны вместе составлять конечную сумму налогообложения.

Налоговые органы имеют доступ ко всем базам данных о доходах налогоплательщиков и самостоятельно исчисляют налог, подлежащий уплате. Налогоплательщику остается либо подписать декларацию, либо опровергнуть в вышестоящем налоговом органе содержащуюся в ней информацию.

После того, как с помощью налоговой декларации определена конечная сумма, подлежащая уплате, ее сравнивают с суммой предварительных налоговых платежей. Если предварительно выплаченных денег оказывается недостаточно, налогоплательщик обязывается доплатить разницу и уплатить штраф. Если было уплачено больше необходимого, остаток возвращается и налогоплательщик получает с этой суммы дополнительный процент.

Лица, предоставившие неверную или неполную информацию в налоговой декларации, подвергаются штрафу. Эта административная, экономическая мера, применяемая налоговыми властями Швеции. Практически размер штрафа обычно составляет до 40% от суммы невыплаченных налогов.

Как считают современные российские аналитики, должно пройти определенное время, чтобы в России сформировалось понимание того, что прогрессивная система налогообложения – это необходимое условие сбалансированности и устойчивости экономики, ее инвестиционной емкости, социальной устойчивости и социальной справедливости. Нынешнее состояние институтов, в том числе и фискальных, неуверенность граждан в целевом использовании налоговых сборов являются вполне объективными препятствиями для ее введения.

Однозначного копирования опыта какой-то отдельной страны быть не может, но на примере Швеции можно сделать вывод о том, что разумно построенная налоговая система, органично вписывающаяся во все общественно-государственные структуры, и прогрессивное налогообложение способны обеспечивать эффективность экономической модели даже вопреки достаточно высокому уровню налоговых изъятий.

## Литература

1. <http://www.nalog.ru/> – официальный сайт Федеральной налоговой службы России.
2. <http://www.duma.gov.ru/> – официальный сайт Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации.
3. <http://www.skatteverket.se/> – официальный сайт Налоговой службы Швеции.

УДК 336.1

### **ПОСРЕДНИКИ: РОЛЬ В РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ**

*к.э.н. К.Г. Нахапетян, Д.О. Семенов (Институт экономики и культуры,  
Институт экономики и финансов МИИТа, Москва, Россия)*

Финансовые посредники являются одними из основных лиц, влияющих на движение средств в финансовой системе страны, путем контакта с населением, хозяйствующими субъектами и между собой. Основным видом работы финансовых посредников является накопление средств инвесторов и впоследствии длительному вложению их.

Основная роль финансовых посредников в развитии экономики любого государства состоит в обеспечении эффективного функционирования механизма привлечения инвестиций.

Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объем национального дохода общества.

Инвестиции (капиталовложения) в масштабах страны определяют процесс расширенного воспроизводства. Вовлечение средств населения в хозяйственную жизнь страны обеспечивает не только вливание существенных денежных средств в экономику, но и повышает трудовую мотивацию населения, активизирует экономическую активность частных лиц, а также снижает уровень социальной напряженности в стране. Поэтому проблема привлечения и аккумуляции средств населения традиционно считается одной из важнейших для растущей экономики.

Всех финансовых посредников можно подразделить на три группы: финансовые учреждения депозитного типа; инвестиционные фонды; иные финансовые организации.

Самым распространенным представителем финансовых посредников на финансовом рынке РФ являются коммерческие банки. Они привлекают временно свободные денежные средства и размещают их от себя лично путём заключения договоров банковского счёта, банковского вклада, продавая выпущенные ими ценные бумаги или принимая средства в доверительное управление.

В основном коммерческие банки размещают средства от себя лично, гарантируя своему клиенту только определённый доход. Доверительное управление через создание фондов доверительного управления (ОФБУ) получило значительно меньшее распространение, чем у инвестиционных фондов.

Инвестиционные фонды в РФ появились гораздо позднее коммерческих банков. В отличие от коммерческих банков они функционируют не на рынке кредитов, а на фондовом рынке, аккумулируя средства юридических и физических лиц и вкладывая их в ценные бумаги.

В РФ имеются две разновидности инвестиционных фондов. Акционерный инвестиционный фонд (АИФ) - открытое акционерное общество, исключительным предметом деятельности которого является инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты, предусмотренные законом. Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) - обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией.

ПИФ как коллективная форма инвестирования средств имеет следующие преимущества: активами ПИФ управляют профессиональные менеджеры; даже небольшое вложение будет диверсифицировано; ПИФ доступен для «мелкого» инвестора; информация о работе фонда максимально открыта и доступна; контроль за работой фонда осуществляет государство; в отличие от депозита в коммерческом банке владелец пая может продать или подарить пай другому лицу.

По объектам вложений различают фонды акций, фонды облигаций, фонды денежного рынка, индексные фонды, фонды недвижимости и др.

К последней группе финансовых посредников относятся различные типы финансовых компаний, таких, как финансовые компании, специализирующиеся на кредитных и лизинговых операциях в сфере бизнеса и финансовые компании потребительского кредита, предоставляющие займы домашним хозяйствам с правом погашения в рассрочку. Однако они ещё не получили широкого развития в России и находятся в стадии становления.

Основные плюсы посреднической деятельности:

Во-первых, посредники осуществляют диверсификацию риска путем распределения вложений по видам финансовых инструментов между кредиторами при выдаче синдицированных (совместных) кредитов во времени и иным образом, что ведет к снижению уровня кредитного риска. При отсутствии финансового посредника велик кредитный риск, т. е. риск невозврата основной суммы долга и процентов. Чистый доход посредника определяется разницей между ставкой за предоставленный им кредит и ставкой, под которую сам посредник занимает деньги, за вычетом издержек,

связанных с ведением счетов, выплатой заработной платы сотрудникам, налоговыми платежами и т. д.

Во-вторых, посредник разрабатывает систему проверки платежеспособности заемщиков и организует систему распространения своих услуг, что также снижает кредитный риск и издержки по кредитованию.

В-третьих, финансовые институты позволяют обеспечить постоянный уровень ликвидности для своих клиентов, т. е. возможность получения наличных денег.

Таким образом, положительная роль финансовых посредников очевидна. Их важнейшей задачей на сегодняшний день является аккумулирование небольших сбережений многих мелких инвесторов и последующее долгосрочное инвестирование аккумулированных средств.

УДК 338.43

## **РЫНОЧНАЯ КОНЬЮНКТУРА И ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*к.э.н. М.Е. Суровцев*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

Рыночная конъюнктура как явление относится к области экономической динамики и статистически отображается двумя рядами количественных значений – динамикой цен и динамикой продаж в натуральном выражении. Однако в условиях инфляции динамика цен требует корректировки на основании того или иного индекса-дефлятора, а широкий ассортимент продукции сельскохозяйственных организаций предъявляет повышенные требования к выбору весов при расчете индекса физического объема произведенной и реализованной ими продукции.

В практике статистической деятельности для характеристики диспаритета цен используется большое разнообразие индексов цен, что объясняется тремя различного рода причинами. Во-первых, многообразие индексов отражает разностороннее взаимодействие сельского хозяйства со смежными отраслями промышленности и торговли. Во-вторых, отражает различие целей: либо иметь общую, но неизбежно не точную, лишь приблизительную оценку ценовых диспропорций и финансовых потерь, либо иметь скрупулезно точную их оценку по каждому виду с.-х. продукции и каждому виду промышленных ресурсов, что дает огромный массив численных оценок в весьма широком диапазоне. Причем для этого массива оценок при рассмотрении проблемы в динамике обнаруживаются различные по выраженности, а иногда и противоположные тенденции изменения соотношений цен на конкретные виды с.-х. продукции и промышленных ресурсов, что ведет к установлению исследователем общей тенденции лишь как приблизительного тренда

относительно частных тенденций различного характера. В-третьих, разнообразие применяемых индексов связано с методической вариативностью агрегатных индексов цен и затрат. Не существует логически очевидных оснований для выбора или индексов с весами отчетного периода, или индексов с весами базисного периода. Причем известно, что они не просто дают несколько различную количественную оценку изменения параметра во времени, но с течением времени это различие возрастает. Это различие, получившее название эффекта Гершенкрона, обусловлено причинами, имеющими очевидную экономическую интерпретацию: эффект замещения в изменении структуры приобретаемых ресурсов.

Общую картину диспаритета аграрных и промышленных цен дает соотношение сводных индексов цен реализации с.-х. продукции и продукции промышленности, потребляемой в сельском хозяйстве. Следует отметить, что нахождение базисных агрегатных индексов цен путем перемножения цепных агрегатных индексов является методически некорректным, хотя и используется в научной литературе. Причиной этого выступает публикация государственной статистической службой цепных агрегатных индексов цен без информации о весах. Индексы, представленные в таблице 1, позволяют получить общую оценку, целостное видение ценовых пропорций в отношениях между I и II сферами АПК. В период с 1991 по 1994 годы ценовые соотношения, пропорции обмена претерпевали колоссальную трансформационную нагрузку. Напротив, длительный период с 1994 по 2009 годы характеризуется выраженной стабильностью ценовых соотношений, хотя в течение четырех лет с 1999 по 2002 ценовые отношения были более благоприятны для сельского хозяйства, чем в предшествовавший (1996-1998 гг.) и последующий (2003-2009 гг.) периоды.

Таблица 1 – Цепные индексы цен в Российской Федерации на продукцию сельского хозяйства и промышленную продукцию и услуги, потребляемые в сельском хозяйстве

Годы	Сводные индексы цен к предыдущему году, в %		Соотношение индексов цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности, в %		
	на продукцию и услуги промышленности	на продукцию сельского хозяйства	к предыдущему году	к 1990 году	к 1994 году
1	2	3	4	5	6
1991	1,9 раза	1,6 раза	84,2	84,2	
1992	16,5 раза	9,6 раза	58,2	49,0	
1993	10,7 раза	8,1 раза	75,7	37,1	
1994	4,2 раза	3,0 раза	71,4	26,5	100
1995	3,2 раза	3,3 раза	103,1	27,3	103,1
1996	163,6	143,5	87,7	24,0	90,5
1997	118,5	109,1	92,1	22,1	83,3

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
1998	109,2	111,1	101,7	22,4	84,7
1999	161,0	199,8	124,1	27,9	105,1
2000	148,5	136,5	91,9	25,6	96,7
2001	118,1	125,2	106,0	27,1	102,5
2002	112,2	103,2	92,0	25,0	94,2
2003	118,6	108,6	91,6	22,9	86,3
2004	124,7	127,9	102,6	23,4	88,5
2005	115,7	109,6	94,7	22,2	83,8
2006	110,8	104,3	94,1	20,9	78,9
2007	112,2	118,2	105,3	22,0	83,1
2008	124,9	126,7	101,4	22,3	84,3
2009	96,9	97,1	100,2	22,3	84,5
2010	109,1	106,5	97,6	21,8	82,5

Период 1992–1998 годов в отечественной литературе был обоснованно охарактеризован как период системного аграрного кризиса. Основные его параметры нашли широкое освещение в специальной литературе. Часть этих факторов сохранили свое влияние на условия и результаты хозяйственной деятельности организаций АПК России и в период с 1999 по 2009 годы. Возможно наиболее емким показателем, характеризующим общее положение дел в агропромышленном комплексе, является доля убыточных организаций в его основных отраслях: сельском хозяйстве и пищевой промышленности (таблица 2). Число организаций и удельный вес убыточных организаций представлены на конец соответствующего года. Показатель «уровень рентабельности затрат» в сельскохозяйственных организациях рассчитан по всей хозяйственной деятельности с учетом субсидий из бюджета.

Таблица 2 – Удельный вес убыточных организаций в сельском хозяйстве и пищевой промышленности России, в % от общего числа организаций

Отрасли	Годы									
	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Пищевая промышленность		5,6	5,8	17,3	19,2	37,8	42,2	44,0	37,6	43,6
Сельское хозяйство	2,7	4,9	9,7	59,1	57,2	79,2	81,5	87,5	54,2	51,1
Число с.-х. организаций, тысяч	25,8	26,6	26,9	26,9	26,9	26,9	27,0	27,3	27,3	27,6
Уровень рентабельности затрат	+37	+68	+49	-1,1	+2,3	-21	-24	-28	+9	+7
Отрасли	Годы									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Пищевая промышленность	41,2	46,4	45,9	43,9	39,1	37,2	30,2	27,0	24,6	25,0
Сельское хозяйство	46,0	55,0	48,9	35,0	40,0	32,0	21,7	20,9	26,6	25,4
Число с.-х. организаций, тысяч	24,8	24,2	22,1	20,6	19,0	16,9	15,2	8,5	7,5	6,6
Уровень рентабельности затрат	+10	+1	+3	+10	+8	+10	+16	+15	+8,4	н.д.

В длительной динамике доли убыточных организаций по двум отраслям наглядна схожесть тенденций. Коэффициент корреляции за период 1992-2009 годов составил 0,583, что характеризует среднюю тесноту корреляционной

связи. Коэффициент детерминации равен 0,340. Иными словами есть общий фактор, который определяет одну треть вариации показателя по каждой из отраслей. Этим общим фактором и выступает рыночная конъюнктура на рынках продовольственных товаров.

Для сельского хозяйства краткий начальный период относительного благополучия в 1992-1993 гг. сменился затяжным периодом высокого удельного веса убыточных организаций в их общем числе с максимумом в 1996-1998 годах, когда четыре из пяти организаций понесли убытки. Для пищевой промышленности начальный благоприятный период продлился четыре года, а максимальное число организаций, понесших убытки, не достигло и половины. Иными словами кризисные явления затронули сельскохозяйственное производство в более выраженной форме.

Другой аспект, требующий рассмотрения, состоит в связи удельного веса убыточных с.-х. организаций и соотношения индексов аграрных и промышленных цен к 1990 году, представленных в таблице 1. Нами были проведены расчеты коэффициентов корреляции за период с 1992 по 2008 годы. Максимальная теснота корреляционной связи, характеризуемая значением коэффициента корреляции «-0,94», обнаруживается для периода с 1992 года по 1999 год. Для периода 1992-2002 гг. значение коэффициента чуть ниже «-0,902», а для всего периода с 1992 по 2008 годы – только «-0,509». Причина ослабления тесноты изучаемой корреляционной связи, начиная с 2001-2002 годов, на самом деле очевидна. До 2001 года число с.-х. организаций оставалось неизменным, а в 2001-2002 годах уменьшилось незначительно. Как следствие диспаритет аграрных и промышленных цен напрямую обуславливал рост убыточности хозяйственной деятельности с.-х. организаций и рост удельного веса убыточных с.-х. организаций. Значение коэффициента корреляции для периода 1992-2002 годов (-0,902) свидетельствует об очень сильной тесноте корреляционной связи. Значение коэффициента детерминации 0,813 говорит о том, что свыше 80% вариации одного показателя обусловлено вариацией второго. Значение  $f$  – статистики удовлетворительное:  $F$ -расчетное 39,1 превышает  $F$ -критическое (табличное) значение 10,6 при уровне значимости 0,01.

Однако в 2003-2008 годах процесс сокращения числа крупных и средних с.-х. организаций набрал силу: с конца 2002 по конец 2008 года число организаций сократилось на 15,7 тысяч или на 65% от уровня 2002 года. Поскольку сокращение числа организаций происходило именно за счет убыточных организаций, то их удельный вес от общего числа оставшихся (функционирующих) организаций стал год от года снижаться в силу чисто арифметических оснований даже при некотором углублении диспаритета цен. Если же рассмотреть корреляционную зависимость между соотношением индексов аграрных и промышленных цен к 1990 году и удельным весом убыточных и прекративших функционирование с.-х. организаций (от числа в 27,6 тысяч в 2000 году), то для всего периода с 1992 по 2008 годы коэффициент корреляции -0,856 характеризует сильную тесноту связи. Значение

коэффициента детерминации 0,732 говорит, что 73% вариации одного показателя обусловлены вариацией второго показателя. Значение  $f$  – статистики удовлетворительное:  $F$ -расчетное 40,9 превышает  $F$ -критическое 8,7 при уровне значимости 0,01. Таким образом, доказано, что диспаритет аграрных и промышленных цен является определяющим фактором роста удельного веса убыточных и прекративших функционирование крупных и средних сельскохозяйственных организаций страны в длительный период с 1992 по 2008 годы.

Третий и наиболее важный аспект состоит в том, что диспропорции в ценах на продукцию с.-х. организаций и промышленную продукцию, потребляемую ими, а также иные факторы, характеризующие аграрный кризис в России, в период с 1992 по 2000 год не приводили вовсе к банкротству, прекращению функционирования с.-х. организаций. И в 2001-2002 годах этот процесс еще не набрал силы. Одновременно в 1990-е годы с.-х. организации сдерживали процесс сокращения численности работников при значительном сокращении объемов производства, расплачиваясь за это снижением в динамике производительности живого труда и очень низким уровнем оплаты труда по сравнению с отраслями промышленности. Следовательно, в 1990-е годы крупные и средние сельскохозяйственные организации, формально сохраняя свою численность, постепенно растрчивали тот запас устойчивости, что был сформирован в период высоких положительных финансовых результатов с 1985 по 1992 годы: современную материально-техническую базу, запасы материальных оборотных активов, квалифицированные кадры, вложения в незавершенное производство, денежные средства. Запас устойчивости характеризовался также сложившейся системой поставок ресурсов и каналов сбыта продукции, в том числе системой госзакупок, а также системой внутриотраслевого разделения труда: речь идёт об организационном выделении элитного семеноводства, племенного скотоводства и свиноводства. Однако с 2003 года число крупных и средних с.-х. организаций стало сокращаться с возрастающими среднегодовыми темпами: с 6,2% в 2001-2002 годах к 7,2% в 2003-2005 годах, 9,9% в 2006-2007 годах и 44,3% в 2008 году. Следует упомянуть об аналогичной тенденции в 2000-х годах сокращения возрастающими темпами общей численности занятых в крупных и средних с.-х. организациях. Но ведь, как свидетельствуют данные таблицы 1, в период 2003-2008 гг. соотношения индексов аграрных и промышленных цен оставались практически неизменными. Оно было хуже, но немногим хуже в сравнении с соотношениями, характерными для 1999-2002 годов. Однако произошло исчерпание «запаса прочности» и ситуация «пошла в разнос». Первый сигнал был подан в 2001 году, когда в соотношении аграрных и промышленных цен был зафиксирован локальный максимум в пользу сельского хозяйства, однако число с.-х. организаций сократилось за год на 2,8 тысяч или на 10%! А при последующем (с 2003 года), количественно не очень даже большом, ухудшении ценовых соотношений процесс развернулся в полную мощь. Финансовые потери от диспаритета цен, компенсированные лишь в малой мере субсидиями

из бюджетов всех уровней, накапливаясь в течение всего периода 1992 - 2008 годов, привели к исчерпанию финансовых и материальных ресурсов в распоряжении широкого круга малорентабельных и убыточных крупных и средних с.-х. организаций. При этом всегда существовали организации, устойчиво формировавшие высокую прибыль.

И четвертый аспект в совокупности рассматриваемых тенденций состоит в том, что финансовые потери от диспаритета цен ложатся не только на организации, получившие убыток, но и на организации, формировавшие прибыль. В условиях высоких и средних темпов инфляции значительная доля прибыли должна использоваться на цели финансирования годового прироста материальных оборотных активов. Поскольку даже в условиях прекращения функционирования убыточных организаций, уровень рентабельности всей хозяйственной деятельности по совокупности с.-х. организаций составлял в 2001 - 2009 годах от +1% до +10%, то есть в среднем величину меньшую темпов инфляции. Следовательно, малорентабельные организации не способны выйти за рамки простого воспроизводства, по крайней мере, за счет собственных источников финансирования. Однако в целом по виду экономической деятельности «сельское и лесное хозяйство», т.е. по всем категориям хозяйств в 2000-х годах отмечается рост физических объемов выпуска и валовой добавленной стоимости, пусть и существенно меньший, чем в целом по экономике и её основным отраслям (таблица 3). Следовательно, в наличии имеется процесс концентрации с.-х. производства в успешно функционирующих организациях.

Таблица 3 – Индексы физического объема валовой добавленной стоимости отраслей и ВВП России в 1995-2008 годах, в % к 2002 году

<i>Отрасли экономики</i>	Годы					
	1995	1997	1998	1999	2000	2001
ВВП в основных ценах	84,0	82,9	78,6	83,2	91,0	95,5
Промышленность	78,9	78,5	74,8	82,5	91,6	96,1
Строительство	96,5	76,0	71,1	75,4	88,5	97,3
Торговля	81,0	86,8	81,0	79,4	89,0	92,5
Сельское хозяйство	83,8	81,4	66,1	77,4	87,2	97,2
<i>Виды экономической деятельности</i>	Годы					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП в основных ценах	107,4	114,7	121,5	130,5	140,6	148,5
Добыча полезных ископаемых	110,8	119,6	120,2	116,2	113,0	113,5
Обрабатывающие производства	109,5	116,8	123,8	132,9	143,7	145,4
Строительство	113,0	124,6	137,7	154,0	175,1	198,2
Торговля	113,2	123,6	135,2	154,3	173,6	188,2
Сельское хозяйство	105,5	108,7	109,9	114,0	117,0	126,9

За длительный период с 1995 по 2008 годы физический объем валовой добавленной стоимости отрасли сельское хозяйство вырос на 43%, что меньше, чем рост национальной экономики в целом, отражаемый показателем ВВП (+65%), строительства (+102%), торговли (+107%) и обрабатывающей промышленности. В 1998-1999 годах национальная экономика пережила

особенно тяжелый кризис, в наибольшей мере ударивший по строительству и сельскому хозяйству. Однако последовавшее в 2000-2001 годах улучшение рыночной конъюнктуры было в наибольшей мере использовано именно сельским хозяйством. Напротив, с 2002 по 2008 годы рост производства в сельском хозяйстве был устойчивым, но медленнее, чем в основных отраслях экономики.

Однако по оценке удельного веса сельского хозяйства в ВВП России к 2008 году валовая добавленная стоимость отрасли превысила уровень 1995 года только в 1,1 раз, но не в 1,47 раз, как-то следует из таблицы 3. Это различие находит логическое объяснение исходя из различий в методике получения оценочного заключения, а именно снижение в динамике рыночной оценки продукции сельского хозяйства через систему относительных цен в экономике. Это снижение рыночной оценки представлено данными таблицы 4.

Расчеты ежегодной величины финансовых потерь за период с 1997-2008 годов от обесценения валовой добавленной стоимости по сравнению с уровнем 1995 года реализованы в таблице 5. Кроме того, были проведены аналогичные расчеты, но в сопоставлении валовой добавленной стоимости сельского хозяйства не с ВВП в основных ценах, а с ВВП в рыночных ценах. Оба методических решения являются равноправными, а оценки финансовых потерь различаются в незначительной мере, например, для 2008 года всего на 2,5%.

Таблица 4 – Индексы-дефляторы валовой добавленной стоимости сельского хозяйства в основных ценах и ВВП России в рыночных и основных ценах в 1995-2008 годах

Годы	К предыдущему году, в %			К 1995 году, в %			Соотношение индексов к 1995 году, раз	
	ВВП в ценах		сельское хозяйство	ВВП в ценах		сельское хозяйство	сельское хозяйство к ВВП	
	основных	рыночных		основных	рыночных		основных	рыночных
1997	114,8	115,1	102,0	163,6	167,8	148,1	0,91	0,88
1998	118,0	118,6	120,2	193,1	199,0	178,0	0,92	0,89
1999	171,6	172,5	202,1	331,4	343,2	359,7	1,09	1,05
2000	136,6	137,6	117,4	452,8	472,4	422,3	0,93	0,89
2001	115,5	116,5	112,3	523,1	550,3	474,1	0,91	0,86
2002	116,6	115,5	103,3	609,7	635,5	489,6	0,80	0,77
2003	113,2	114,0	112,4	690,2	724,5	550,3	0,80	0,76
2004	119,6	120,1	113,1	825,5	870,1	622,4	0,75	0,72
2005	117,6	119,2	112,0	970,7	1037,1	697,1	0,72	0,67
2006	115,3	115,5	110,4	1119,3	1197,9	769,6	0,69	0,64
2007	115,0	113,9	119,3	1287,1	1364,4	918,1	0,71	0,67
2008	117,6	119,1	115,9	1513,7	1625,0	1064,1	0,70	0,65

Величина финансовых потерь от отставания роста цен на продукцию сельского хозяйства от общего роста цен в экономике нарастает год от года, как в силу роста физического объема выпуска и валовой добавленной стоимости

отрасли, так и в силу нарастания относительного отставания цен от уровня цен 1995 года. Если в 2000 году величина финансовых потерь составила 34,3 млрд. рублей или 8% от фактически оплаченной валовой добавленной стоимости сельского хозяйства, в 2003 году – 15%, в 2004 году – 21%, в 2006 году – 33%, в 2008 году – 30%. В 1999 году отрицательное значение показателя «-22,3 млрд. рублей» свидетельствует о более благоприятных ценовых соотношениях для сельского хозяйства по сравнению с 1995 годом, что находится в соответствии с динамикой и соотношением цен в таблице 1. Индекс условного физического объема в таблице 5 получен путем произведения индекса физического объема ВВП и индекса удельного веса валовой добавленной стоимости сельского хозяйства в ВВП в текущих ценах. Относительное выражение обесценения валовой добавленной стоимости сельского хозяйства:  $\langle 1,1256/1,4716 = 0,765 \rangle$  близко, но не идентично другой оценке диспаритета цен:  $\langle 0,818 \rangle$  - соотношению индексов цен на продукцию сельского хозяйства и продукцию промышленности, потребляемую в сельском хозяйстве за период с 1995 по 2008 год (таблица 1). Дело в том, что соотношение  $\langle 0,765 \rangle$  характеризует относительное отставание цен на продукцию сельского хозяйства относительно всех товаров и услуг в экономике, а не только относительно продукции промышленности, потребляемой в сельском хозяйстве.

Представленные в таблице 5 расчеты выполнены по валовой добавленной стоимости отрасли сельское хозяйство, включающей столь различные сектора как сельскохозяйственные организации и хозяйства населения. Поскольку значительная часть продукции хозяйств населения не находит товарных форм выражения, но оценивается по рыночным ценам, это вносит методически непоправимую неточность в результаты расчетов. Что не позволяет использовать эту оценку для обоснования программ субсидирования сельского хозяйства за счет государственного бюджета. Однако аналитический потенциал данных расчетов позволяет формулировать, что диспропорции в рыночной оценке продукции сельского хозяйства и прочих отраслей экономики носят колоссальный масштаб и укоренившийся характер.

Таблица 5 – Расчет величины финансовых потерь от обесценения валовой добавленной стоимости сельского хозяйства России в 1997 – 2008 годах, в ценах текущего года

Годы	Индексы физического объема ВДС в сопоставимых ценах к 1995 году, в %		Удельный вес ВДС сельского хозяйства в ВВП в основных текущих ценах, в %		Индекс условного физического объема ВДС сельского хозяйства к 1995 году, в %	Валовая добавленная стоимость сельского хозяйства в текущих основных ценах, млрд. рублей	Финансовые потери от диспаритета цен (+), млрд. рублей
	сельского хозяйства	ВВП в основных ценах	факт	к 1995 году			
1	2	3	4	5	6	7	8
1995	100,0	100,0	7,63	100,0	100,0	100,7	0,0
1997	94,28	99,98	6,46	84,67	84,65	137,5	15,6

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7	8
1998	76,56	94,88	5,63	73,79	70,01	134,2	12,6
1999	89,65	100,38	7,33	96,07	96,43	317,4	-22,3
2000	101,04	109,82	6,49	85,06	93,41	420,2	34,3
2001	112,65	115,31	6,7	87,81	101,26	525,5	59,1
2002	115,92	120,73	5,83	76,41	92,25	558,4	143,3
2003	122,3	129,67	6,26	82,04	106,39	730,1	109,2
2004	125,97	138,48	5,72	74,97	103,81	850,5	181,5
2005	127,35	146,65	5,19	68,02	99,75	962,4	266,3
2006	132,19	157,51	4,8	62,91	99,09	1102,9	368,4
2007	135,63	169,79	4,74	62,12	105,48	1349,7	385,8
2008	147,16	179,30	4,79	62,78	112,56	1696,3	521,4

УДК 336.7

## ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ

*к.э.н. доцент Д.В. Туманов*  
*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье раскрываются проблемные аспекты денежного обращения в России, а также роль банковской системы в регулировании налично-денежного обращения.

Роль наличных денег в экономической жизни России достаточно велика: по данным социологического исследования, абсолютное большинство россиян (90,2%) оплачивают товары и услуги только наличными деньгами, а 8,9% – используют как наличные, так и безналичные платежи. В этой связи весьма актуальным для Центрального банка Российской Федерации является поиск научно-практических решений, позволяющих вывести наличное денежное обращение на качественно новый уровень.

Финансово-кредитная система, особенности денежного обращения в любой стране, в т.ч. и в России, играют ключевую роль в дальнейшем экономическом и социальном прогрессе. Финансовая либерализация, ужесточение конкуренции и диверсификация в кредитной сфере ставят новые проблемы перед экономическими субъектами, увеличивают их риски, заставляют принимать оперативные и гибкие решения. Сегодня необходимо в сроки, весьма короткие для России, выйти на уровень современных мировых достижений в области организации кредитно-финансовых отношений, построения бюджетной системы, грамотного проведения монетарной политики. Денежное обращение в любой стране строится на использовании наличных и безналичных денег.

Развитие денежного обращения и современной банковской системы в России привело к появлению средних и мелких по своему размеру и капиталу коммерческих банков. Так как политика Банка России направлена на избирательность в кредитовании напрямую коммерческих банков за счет эмиссионных денег, то появились коммерческие банки, не зависящие от кредитов Банка России. Как правило, рефинансирование направлено на поддержку крупных банков и не затрагивает средние и тем более мелкие коммерческие банки. Так как монопольное право на эмиссию рубля предоставлено Банку России, а использование другой валюты на территории России запрещено законом, то эти обстоятельства устанавливают контроль денежного обращения над коммерческими банками, активно использующими кредиты Банка России под залог ценных бумаг (рефинансирование). Под этот контроль не попадают средние и мелкие коммерческие банки, которые вынуждены обходиться без кредитов Банка России.

Сегодня в развитых странах в процессе формирования необходимой денежной массы для экономики активно участвуют коммерческие банки (а не только центральные банки) благодаря их кредитной эмиссии. Деньги, эмитированные коммерческими банками (их денежные обязательства перед представителями реального сектора экономики), в ведущих странах мира составляют 80-95% от общего объема денежной массы, которая включает в себя наличные деньги (банкноты или денежные обязательства) центральных банков. Зная об этом и боясь потерять монополию на денежную эмиссию, Банк России вынужден вести политику поддержки крупных коммерческих банков, а если это не удастся, то банкротить и ликвидировать средние и мелкие коммерческие банки.

В условиях разразившегося глобального кризиса ликвидация коммерческих банков способствует резкому падению денежной массы в стране, что еще больше усиливает экономический кризис. Логическим следствием этого является обесценение денег, разрыв экономических связей и кредитных отношений. Действия Банка России, направленные на борьбу с инфляцией путем общего сокращения объемов денежных средств, а не на устранение возможности получения денежных доходов теми лицами, которые, обладая монопольным положением, занимаются непроизводительной деятельностью, лишь ограничивают производственные возможности и экономические стимулы, препятствуют формированию условий для преодоления образовавшихся структурных диспропорций, что способствует дальнейшему экономическому падению.

Как определить, сколько нужно выпустить денег Банку России? Мировой кризис привел к снижению производства и потребления, а, следовательно, к уменьшению скорости обращения денег. Если следовать закону денежного обращения, то чем меньше скорость обращения, тем больше денег необходимо иметь в обращении, но не наоборот. Увеличение денежной массы в обращении приведет к увеличению покупательной способности населения и, как следствие, оживлению экономики и, в конечном счете, к убыстрению оборачиваемости

денег. Только после этого возникнет возможность уменьшения количества денег в обращении.

Через кредиты коммерческим банкам Банк России вбрасывает деньги в экономику и доводит их до населения страны. ЦБ РФ приходит на помощь коммерческим банкам только тогда, когда коммерческие банки оказываются не в состоянии получить кредит из других источников, т.е. осуществляет их рефинансирование под залог их собственных кредитов или других активов. Это определено в Федеральном законе «О Банке России», однако, за исключением нескольких избранных и тесно связанных с Правительством РФ или самим Банком России коммерческих банков, рефинансированием коммерческих банков ЦБ РФ фактически не занимается. Федеральные резервные банки ведущих стран мира кредитуют коммерческие банки на постоянной ежедневной основе на многие десятки и даже сотни миллиардов долларов, а не ждут, пока коммерческие банки исчерпают все свои возможности. Например, в США большинство коммерческих банков могут кредитоваться в течение дня даже без предоставления в центральный банк какого-либо обеспечения в виде собственных активов, если размеры получаемых кредитов не превышают определенных лимитов (до 10 млн. долл.). Для получения более крупных кредитов в качестве обеспечения в федеральные резервные банки могут предоставляться практически все имеющиеся у коммерческих банков активы, включая выданные ссуды, дата погашения которых была заемщиками просрочена (но не более чем на 30 дней). Ставка процента по таким кредитам привязана к процентной ставке межбанковского рынка, превышая ее на один процент, а в условиях кризиса в странах ЕС может быть меньше. Для проблемных банков центральные банки предоставляют кредиты по повышенной ставке процента, под большим контролем их использования, но на более длительный срок. Для рефинансирования небольших банков, занимающихся кредитованием и обслуживанием сельхозпроизводителей или туристического бизнеса, испытывающих сезонные финансовые трудности, в США существует специальная программа. Для этих банков кредиты могут предоставляться на срок девять месяцев и по ставке межбанковского рынка, на котором эти небольшие банки, как правило, не могут получить кредиты самостоятельно. При такой политике федерального резервного банка его кредиты коммерческим банкам обеспечивают процесс денежной эмиссии, главную роль в которой играют ссуды самих коммерческих банков реальному сектору экономики. В России собранные с помощью налогов денежные средства не поступают обратно в российскую экономику, а оседают в Банке России, где конвертируются в иностранную валюту для пополнения резервного фонда. Инфляция при этом не уменьшается, поскольку сохраняются необоснованные доходы и расходы государственных чиновников, занимающихся не просто непроизводительной, но и вредной для развития экономики деятельностью, а также доходы тесно связанных с ними различного рода монополистических образований, которые препятствуют структурным изменениям и росту объема производства товаров и услуг.

Другими словами, ограничиваются денежные средства, которые могли быть предоставлены в качестве кредитов для развития внутреннего рынка товаров и услуг, осуществления структурных изменений в экономике. При этом Банк России размещает изъятые из российской экономики денежные средства в кредиты иностранным государствам и банкам, стимулируя тем самым рост размеров денежной массы в ведущих иностранных валютах и развитие зарубежной экономики, прежде всего США и ЕС. Огромные суммы в рублях, выделенные Правительством РФ и Банком России коммерческим банкам для кредитования реального сектора экономики, не дошли до назначения, а были быстро конвертированы в иностранную валюту коммерческими банками и тем самым выведены из процесса финансирования реального сектора экономики. Понятно, что кредитование предприятий в условиях кризиса не принесет тех доходов, которые принесут спекулятивные сделки на фондовом рынке. Не следует забывать, что в условиях кризиса невозможно просчитать риски, которые зависят не только от реальной экономической ситуации в мире, но и от политических пристрастий игроков на фондовом рынке. Ставить развитие банковского сектора страны в зависимость от кучки мировых спекулянтов - это значит способствовать снижению конкурентоспособности рубля. Ни одна страна, обратившаяся к Банку России за помощью, не просила выдать кредит в рублях. В свою очередь Банк России не предложил выдать рублевый кредит даже странам бывшего социалистического лагеря. По своей сути Банк России не использует благоприятный момент для экспансии рубля, для преобразования его в полновесную валюту, способную выполнять функцию мировых денег, став средством платежа и накопления для других стран. Кризис определил недоверие к рублю и к нашей экономике, так как монетарная политика Банка России не сделала рубль полновесной, конвертируемой валютой, а экономика так и осталась сырьевым придатком западных стран. Если рубль обеспечен долларами и евро, то, как бы ни уверял нас ЦБ РФ в укреплении рубля, доверия к национальной валюте не прибавится. Продавая свое сырье - нефть, газ, цветные металлы и другую продукцию, - наши производители и продавцы не требуют в оплату рубли, показывая тем самым всему населению страны, в какой валюте нужно обезопасить свои сбережения. Эта ситуация показывает, что не произошло признания рубля различными экономическими субъектами в других странах в качестве надежного средства для расчетов и сбережений, признания того, что риск обесценения рублей существенно ниже, чем аналогичный риск для других валют.

Для определения границ использования рубля в качестве средства реализации инвестиционных возможностей российской экономики огромное значение имеет оценка риска потери безналичных рублей, зависящая от надежности коммерческих банков и наличия системы, гарантирующей клиентам и вкладчикам коммерческих банков, что они не потеряют своих денег в случае ликвидации кредитных организаций. В этом направлении проведена работа Правительством РФ и Банком России по страхованию вкладов до 700 тыс. руб. в случае банкротства и ликвидации коммерческих банков. Несмотря

на это, рубль не продемонстрировал для российских и зарубежных производителей товаров и услуг свою конкурентоспособность как денежное средство по отношению к основным иностранным валютам.

Размеры денежной массы в России не могут соответствовать потребностям и возможностям развития производства товаров и услуг внутри страны при существующем механизме денежной эмиссии. Денежная эмиссия лишь может, и то не полностью, соответствовать тем потребностям в экономическом развитии России, которые определяются интересами иностранных потребителей и иностранных государств. Для улучшения денежного обращения Банку России следует обратить внимание на порочность практики банкротства и ликвидации коммерческих банков. Это подрывает доверие ко всей банковской системе, которое и так стимулируется принудительной практикой держать деньги на счетах банков, путем, например, использования пластиковых карт, на которые переводят зарплату или социальные выплаты, в частности пособия по безработице и т.д. Для развития российской экономики, технологии и техники, увеличения новых инвестиций, создания объектов научно-технической и социальной инфраструктуры необходимо изменение механизма денежной эмиссии. Прежде всего, сейчас возникла необходимость формирования полноценных национальных денег путем развития рублевых платежных расчетов за поставляемые товары и услуги, развития рублевого кредитования соседних стран и государств, испытывающих финансовые трудности, и превращения рубля в мировые деньги.

#### Литература

1. Лунтовский, Г.И. Наличное денежное обращение: современный этап и перспективы развития [Текст] / Г.И. Лунтовский // Деньги и кредит. - 2013. - № 2.
2. Юров, А.В. Наличное денежное обращение в России: на пути совершенствования и развития [Текст] / А.В. Юров // Деньги и кредит. - 2009. - № 12.

УДК 338:336:346.2

### **ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

*к.э.н. З.В. Чупракова («МГУ ПС» (МИИТ). Москва, Россия)*

В статье рассматриваются основные теоретические вопросы классификации теневой экономики, а также отдельные аспекты влияния теневой экономики на экономическую безопасность предприятия.

Формирование системы рыночного хозяйствования повлекло за собой возникновение ряда негативных явлений и процессов, угрожающих экономической безопасности страны.

В современной экономической литературе дается много определений понятия экономической безопасности, что обусловлено его многогранностью, одно из которых «предотвращение утечки конфиденциальной экономической информации из фирмы, нарушения коммерческой тайны, осуществления экономических диверсий». Все указанные экономические преступления являются следствием действия теневой экономики.

Теневая экономика (англ. shadow economy, black economy) – это хозяйственная деятельность и экономические процессы, которые развиваются вне государственного и общественного учета и контроля, скрываются их участниками, не фиксируются официальной государственной статистикой. Теневая экономика неотделимо связана с легальным и реальным сектором экономики, являясь ее составной частью. Условия для теневой экономики формируются общим состоянием экономики: инфляция, нарушение хозяйственных связей, проблемы платежеспособности, возможность получать доходы от спекулятивных операций на финансовых рынках привели к созданию условий для развития теневой, в том числе криминальной экономики. Различные виды теневой деятельности имеют качественные отличия, поэтому для правильной оценки возникающих проблем необходимо выделить ее основные сегменты, сектора.

Среди теневых операций в сфере легальной экономики выделяют следующие:

1 производственно-хозяйственные операции (производственные, трудовые, маркетинговые, сбытовые, операции по материально-техническому обеспечению, технологические, торговые и др.);

2 финансовые операции (расчетные, кредитные, страховые, фондовые, валютные);

3 учетные операции, связанные с осуществлением бухгалтерского, управленческого, статистического учета экономической деятельности.

В экономической литературе для типологизации разновидностей теневой деятельности рассматривают их связи с официальной - «белой» - экономикой, а также субъекты и объекты экономической деятельности, и выделяют следующие секторы теневой экономики:

1 «вторая» («беловоротничковая»);

2 «серая» («неформальная»);

3 «черная» («подпольная») теневая экономика.

Основные критерии типологизации представлены в таблице 1.

**«Беловоротничковая» («вторая») теневая экономика** – это незаконная экономическая деятельность работников «белой» экономики на их рабочих местах с использованием служебного положения, приводящая к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода. Понятие «беловоротничковая» (англ. white-collar) ввел в оборот американский

криминолог Э. Сазерленд в 1940 г., где «белый воротничок» - синоним служащего, respectable человека. «Беловоротничковая» («вторая») теневая экономика предполагает криминальную деятельность в сфере экономики, финансов и управления, использует легальную финансово-хозяйственную деятельность в качестве прикрытия и основы для деятельности, осуществляется в государственном секторе и коммерческих организациях. Как правило, речь идет о взяточничестве со стороны должностных лиц, коррупции, налоговых преступлениях, нарушении страховых правил, мошенничестве и т.п.

Таблица 1 – Критерии типологизации теневой экономики

Основные признаки	«Беловоротничковая» теневая экономика	«Серая» теневая экономика	«Черная» теневая экономика
Субъекты	Менеджеры официального («белого») сектора экономики	Неофициально занятые	Профессиональные преступники
Объекты	Перераспределение доходов без производства	Производство обычных товаров и услуг	Производство запрещенных и дефицитных товаров и услуг
Связи с «белой» экономикой	Неотрывна от «белой»	Относительно самостоятельна	Автономна по отношению к «белой»

**«Серая» (неформальная) теневая экономика** – это не запрещенная законом, но не оформленная официально и не зарегистрированная экономическая деятельность, как правило, мелкий бизнес по производству и/или реализации обычных товаров, работ и услуг. В большинстве случаев это связано с уклонением от уплаты налогов, использованием низко-/недостаточно квалифицированных кадров, мигрантов, нарушением трудового законодательства и пр.

**«Черная» теневая экономика** представляет собой законодательно запрещенную экономическую деятельность, связанную с производством и/или реализацией запрещенных и ограниченных в обороте товаров и услуг. «Черная экономика» является экономикой организованной преступности, базируется на деятельности профессиональных преступников, и представляет собой основанное на насилии перераспределение доходов и благ (ограбления, вымогательство, наркобизнес).

В отечественной экономической литературе соответственно типам теневой экономики условно определяются три группы субъектов теневой экономики:

1 «Белые воротнички», а именно наемные работники, специалисты, менеджеры, государственные служащие, более половины дохода которых составляют взятки и прочие незаконные поступления;

2 Теневики-хозяйственники, к которым относятся предприниматели, банкиры, коммерсанты, бизнесмены и пр.;

3 Преступное сообщество – криминальные элементы и бизнесмены, их рабочая сила.

Типологизация теневой экономики проводится не только по степени нарушения законодательных норм, но и по сферам экономической деятельности, поскольку в различных отраслях деятельность теневой экономики распределена неравномерно. Например, по оценкам Госкомстата, доля теневой экономики в строительстве составляет порядка 8%, а в торговле – более 60%.

Специалисты выделяют следующие основные направления деятельности экономической преступности:

а) нарушение правил конкуренции, к которым относятся коммерческие взятки, нарушения антимонопольного законодательства, промышленный шпионаж;

б) нарушение прав наемных работников, например, нарушение трудового законодательства, невыполнение условий трудовых договоров, несоблюдение норм техники безопасности;

в) нарушение прав потребителей, к которым можно отнести, ложная реклама, выпуск и реализация недоброкачественных товаров, подделки товаров, обман покупателей;

г) нарушения прав кредиторов, в первую очередь, это злоупотребления заемным капиталом (ложные банкротства, мошенничества с кредитами и субсидиями и др.);

д) нарушение прав государства – укрывательство доходов от налогов, злоупотребления с бюджетными средствами, взятки («откаты», «ускоряющие» взятки, т.е. плата за оперативное выполнение взяткополучателем своих прямых должностных обязанностей), экологические преступления, мошенничества с льготами и пр.

В зависимости от сферы экономической деятельности выделяют следующие характерные нарушения:

В кредитно-финансовой системе основными нарушениями являются мошеннические операции в банковской сфере, финансовые пирамиды, преступления в инвестиционной сфере, легализация доходов, полученных незаконным путем, ведение двойной бухгалтерии, мошенничества с договорами и подставными компаниями (фирмы – «однодневки»), нарушения на рынке ценных бумаг (использование служебной информации при совершении сделок, фальсификация документов, мошенничество и заключение незаконных сделок с ценными бумагами).

В сфере страховой деятельности наиболее распространенными преступлениями являются осуществление деятельности с нарушением

законодательства (например, отсутствие лицензии) и мошенничества участников страховых отношений – страхователей, страховщиков, служащих страховых компаний (незаконные выплаты, инсценировка страхового случая, фиктивное оформление страхового случая, выплаты по фальшивым свидетельствам и т.п.).

В сфере государственных и муниципальных финансов к основным правонарушениям относятся преступления в сфере налогообложения (незаконное получение возмещения по НДС, сокрытие доходов), хищение бюджетных средств и/или их нецелевое использование.

В сфере приватизации государственной собственности правонарушения связаны с различными способами незаконного завладения имуществом в процессе приватизации, например, нарушение определенного порядка приватизации или проведения конкурса, занижение стоимости имущества. Необходимо отметить, что чаще всего указанные преступления совершаются с помощью или по инициативе чиновников соответствующих органов власти, министерств и ведомств.

В сфере внешнеэкономической деятельности проявления теневой экономики связаны с незаконным обращением через границу финансовых, интеллектуальных, трудовых и материальных ресурсов (незаконный вывод капитала, уклонение от уплаты таможенных платежей и налогов, контрабанда, нелегальная эмиграция и пр.);

В сфере торговли и потребительского рынка к основным правонарушениям относятся обман потребителей, ложная реклама, производство товаров, работ, услуг, не отвечающих требованиям безопасности, продажа фальсифицированной продукции и т.п.

В сфере производства наиболее распространенными преступлениями являются фальсификация продукции, нарушения трудового законодательства, использование труда нелегальных мигрантов, искусственное банкротство, подкуп чиновников для получения государственных заказов и субсидий.

В сфере медицины и здравоохранения в качестве основных проявлений теневой экономики выделяют оказание незаконных платных услуг, а также коррупционную связь между производителями лекарственных средств и медицинского оборудования и медицинскими учреждениями.

Основным способом борьбы с влиянием теневой экономики на экономическую безопасность предприятия является разработка комплекса предупредительных мер, которые позволят предупредить преступление или минимизировать ущерб, в том числе совершенствование нормативно-правовой базы деятельности субъектов предупреждения преступности на всех уровнях и во всех сферах деятельности, профилактика наиболее распространенных и опасных форм преступных покушений, таких как преступления против собственности, личности, экономической деятельности, совершенствование деятельности функционирующих контрольных и правоохранительных органов, привлечение виновных к административной и уголовной ответственности.

## Литература

1. Латов, Ю.В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики [Текст] / Ю.В. Латов. – М.: МОНФ, 2001.
2. Теневая экономика и экономическая безопасность государства: учеб. пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко. – М.: ИНФРА-М, 2012.

## **МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ**

УДК 338.22:336.1

### **АЛГОРИТМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА**

*Н.А. Батаева*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

Предложен алгоритм государственной поддержки бизнеса различных отраслей экономики с использованием механизма финансового лизинга.

Быстрому распространению по всему миру финансового лизингового бизнеса способствовало две группы факторов:

- объективные, связанные с закономерностями и особенностями развития научно-технического прогресса, с закономерностями и особенностями международных финансовых отношений, в связи с прогрессирующей нехваткой объемов капитала на финансовом рынке;

- субъективные, связанные с социально-экономической политикой государства и целенаправленным стремлением предпринимателей в извлечении прибыли за счет средств производства, которые им не принадлежат, то есть за счет заемных средств производства.

В то же время превращение финансового лизинга в эффективный инструмент возрождения и развития различных отраслей российской экономики зависит от форм управления лизинговым процессом со стороны государства.

Продолжающаяся с 90-х годов политика минимизации вмешательства государства в экономические процессы в России, не дает положительных результатов. Опыт Республики Беларусь, стран дальнего зарубежья (США, европейские страны) и многих других стран мира подтверждает, что поддержка государством является важнейшим условием эффективного развития лизингового бизнеса. Государство реализует поддержку бизнеса различных отраслей экономики через многочисленные функции государства: регулятивная, исполнительная, контролирующая. Большое значение для развития отраслей экономики играет фискальная политика Правительства РФ, которая отчасти реализуется через механизм финансового лизинга путем предоставления налоговых преференций организациям и предприятиям.

Организациям и предприятиям было бы не выгодно использовать механизм финансового лизинга, если бы они не экономили бы на налогах. Последние собственные расчеты показывают, что эффективная ставка по лизингу с учетом экономии на налогах в большинстве случаев эквивалентна минимальной ставке по кредитам, выдвигаемой банками на сопоставимых условиях, а в некоторых случаях лизинг становится дороже кредита. Мы предлагаем решить проблему дорогого лизингового финансирования путем преобразования формы финансового лизинга из частной в государственную и реализацию его через косвенное государственное управление.

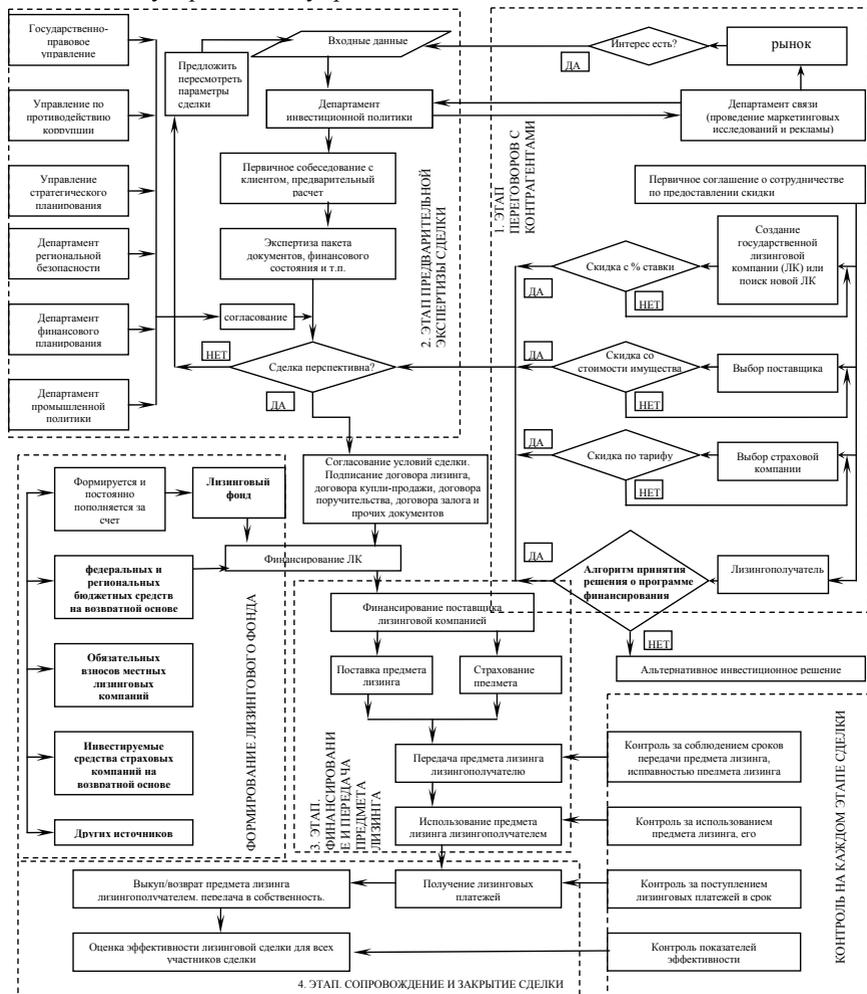


Рисунок 1 – Алгоритм государственной поддержки развития приоритетных отраслей экономики с использованием механизма финансового лизинга

Цель разработки алгоритма связана с интересами его участников, прежде всего интересами государства, заключающиеся в поддержке приоритетных отраслей экономики, и сводится к обновлению основных производственных фондов и изысканию, увеличению и сохранению резервов прибыли предприятий. Главная задача алгоритма заключается в том, чтобы воздействовать на развитие экономических отношений по субъектам и в целом.

На рисунке 1 представлен алгоритм государственной поддержки развития лизинговой деятельности в Ярославской области, направленной на развитие приоритетных отраслей экономики.

Рассмотрим основные положения нашего проекта.

1. Целью проекта является финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства Ярославской области с рациональным использованием бюджетных средств.

Задачами проекта являются:

- упрощение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства Ярославской области (далее - субъекты малого и среднего предпринимательства) к финансово-кредитным ресурсам;

- уменьшение затрат по стоимости лизинга субъектов малого и среднего предпринимательства за счет оптимизации затрат, связанных с уплатой первого взноса при заключении договора лизинга и/или с уплатой лизинговых платежей по договорам лизинга и/или с уменьшением стоимости предмета лизинга поставщиком по договору купли-продажи заключённым».

- обеспечение занятости населения области;

- оптимизация использования бюджетных средств, осуществляемая за счет финансирования лизинговых проектов с применением низкой процентной ставки по лизингу на возвратной основе;

- увеличение налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства.

2. Особенности предлагаемого проекта, его преимуществами в сравнении с аналогичными проектами являются:

- значительное снижение стоимости финансирования лизинговых проектов;

- создание регионального лизингового фонда;

- финансирование государственной лизинговой компании за счет средств лизингового фонда, федеральных и региональных средств на возвратной основе, обязательных взносов местных лизинговых компаний, инвестируемых средств страховых компаний.

3. Основными факторами успеха (описание способов действий и мероприятий) являются:

- снижение стоимости финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства за счет низкой процентной ставки, скидок поставщиков, участия страховых компаний в размещении депозитов в лизинговую компанию на условиях обратного потока клиентов;

- наличие опыта и методов по привлечению субъектов малого и среднего предпринимательства для лизингового финансирования, имеющих высокую потребность в финансировании для обновления основных производственных фондов.

4. Суть проекта состоит в следующем:

Этап 1. Переговоры с контрагентами. Департамент связи проводит маркетинговое исследование по выявлению предприятий по соответствующим приоритетным отраслям экономики, которые нуждаются в обновлении основных производственных фондов (ОПФ). Посредством рекламы и адресных коммерческих предложений предлагают государственную поддержку финансирования обновления ОПФ. Если предприятие соглашается, то Департамент связи передает информацию потенциальному клиенту в Департамент инвестиционной политики (ДИП), переходим к следующему этапу.

Этап 2. Предварительная экспертиза сделки.

Этап 3. Финансирование сделки и передача предмета лизинга. Финансирование здесь предлагается рассмотреть в двух вариантах.

1. Финансирование лизингополучателя происходит за счет средств лизингового фонда, который, в свою очередь, может формироваться за счет федеральных и региональных бюджетных средств на возвратной основе, за счет обязательных взносов местных лизинговых компаний, инвестируемых средств страховых компаний на возвратной основе, других источников. 2. Непосредственное финансирование ЛК за счет федеральных и региональных бюджетных средств на возвратной основе.

Этап 4. Сопровождение и закрытие сделки. На данном этапе ведется контроль за поступлением лизинговых платежей в срок. В случае нарушения принимаются меры и применяются санкции согласно договорных отношений и нормативно-правовых документов. По завершению договора лизинга предмет лизинга передается в собственность лизингополучателю. Государство и лизинговая компания оценивают эффективность данной сделки.

Таблица 1 – Эффективность лизинговой компании, млн. руб.

	Показатели	1 год	2 год	3 год	Итого
-	Инвестиции в 1-й год:	-36			-36
+	Погашения тела кредита	12	12	12	36
+	Доход за пользование %	7,2	6,5	4,3	18
-	Расходы на заработанную плату	0,7	0,7	0,7	2,1
-	Расходы на оплату налоговых платежей	4,3	3,8	3,36	11,46
-	Хозяйственные расходы	0,4	0,4	0,4	1,2
	Прибыль, убыток	13,8	13,6	11,84	39,24
	Чистая прибыль, убыток (с учетом финансового результата прошлого года)	-22,2	-8,6	3,24	3,24

Из таблицы 1 видно, что лизинговый бизнес действительно эффективен по положительным финансовым результатам с третьего года работы.

С данными параметрами сделки для лизингополучателя лизинг обходится дешевле, чем кредит. Однако, выгода для лизингодателя и лизингополучателя происходит за счет бюджетных средств:

- ожидаемая чистая прибыль - 3,24 млн. руб.;
- финансирование лизинга - 36 млн. руб.;
- ставка по лизингу - 20%;
- авансовый платеж - 30%;
- доход лизинговой компании - 7,2 млн. руб. на первый год.

Таблица 2 – Бюджетная эффективность лизингового проекта, млн. руб.

№ п/п	Налог	Налоги при лизинге			Сумма налогов при кредите
		налог, уплачиваемый лизингодателем	налог, уплачиваемый лизингополучателем	итого налогов при лизинге	
1	НДС – 18%	7,8	9,1	16,9	15,2
2	Налог на прибыль – 20%	1,9	40,32	42,22	52,3
3	Налог на имущество – 2,2%	1,13	-	1,13	3,39
4	Единый социальный налог – 30%, уплачиваемый лизингодателем	0,63	-	0,63	-
	Итого:	11,46	49,42	60,88	70,89

В таблице 2 показано, что на сопоставимых условиях (сумма финансируемых средств, срок, аванс) поступления в бюджет в случае кредита будут больше, чем по лизингу.

Проведенная работа по разработке алгоритма государственной поддержки различных отраслей экономики с использованием механизма финансового лизинга позволил сформулировать основные выводы:

1. Поскольку основным источником финансирования региональных лизинговых фондов (РЛФ) будут являться бюджетные средства, то эффективная процентная ставка по лизингу по проектам РЛФ должна быть значительно меньше, чем по проектам лизинговых компаний, финансируемых российскими и иностранными банками. РЛФ же составит конкуренцию подобным лизинговым компаниям, которые «кормят» банки.

Дополнительным источником финансирования РЛФ могут выступать беспроцентные кредиты или рассрочка поставщиков, предоставляемые по среднесрочным и долгосрочным специальным областным программам по реализации продукции таких поставщиков. Тесные взаимовыгодные отношения бюджета области и поставщиков будут способствовать созданию предпосылок и условий по установлению тесных взаимовыгодных экономических связей между всеми участниками лизинговой сделки.

2. При сравнительном анализе налоговых поступлений по проектам финансового лизинга в сравнении с проектами кредитования у государства

возникают финансовые потери. Данное обстоятельство компенсируется тем, что механизм финансового лизинга позволяет активизировать инвестиционные процессы в экономике за счет доступности и относительной дешевизны финансируемых средств. Кроме того, интенсивность доходности инвестиционных проектов увеличивается, при лизинге снижаются риски инвестора, поскольку объект лизинга остается у лизинговой компании.

#### Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32, ст. 3301.
2. Положение о порядке финансирования мероприятий Областной целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства Ярославской области на 2013-2015 годы. Приложение 3 «Порядок предоставления субъектам малого и среднего предпринимательства Ярославской области субсидий на возмещение затрат на уплату первого взноса при заключении договора лизинга или на возмещение затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей».
3. Батаева, Н.А. Совершенствование лизинговых отношений в условиях экономической нестабильности [Текст] / Н.А. Батаева Материалы международной научно-практической конференция аспирантов и молодых ученых «Инновационные направления развития АПК и повышение конкурентоспособности предприятий, отраслей и комплексов – вклад молодых ученых», февраль 2013 г. – Ярославль, ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», 2013.
4. Филоsoфова, Т.Г. Развитие лизинга в России [Текст] // Металлоснабжение и сбыт. - 2000. - № 5.

УДК 336.7

### **НАПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКИХ И НЕБАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ ЧЕРЕЗ МОДЕЛЬ ОБСЛУЖИВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ (АУТСОРИНГ)**

*М.С. Папин (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

Модель обслуживающей компании показала себя одним из эффективных способов преодоления препятствий, мешающих доступу коммерческих банков к сфере микрофинансирования и стабильному осуществлению микрофинансовых операций через коммерческие банки.

Коммерческий банк – негосударственное кредитное учреждение, осуществляющее универсальные банковские операции для юридических и физических лиц (расчётные, платёжные операции, привлечение вкладов,

предоставление ссуд, а также операции на рынке ценных бумаг и посреднические операции) [1].

Микрофинансирование – вид деятельности, связанный с оказанием финансовых услуг, как правило, начинающим субъектам малого предпринимательства, предполагающий более свободный доступ малых предприятий к источникам финансирования. В экономической теории под микрофинансированием понимаются специфические финансово-кредитные отношения между финансовыми организациями и малыми формами хозяйствования в условиях территориальной близости и личного контакта, предполагающие аккумуляцию финансовых ресурсов и их упрощенное предоставление на принципах платности, краткосрочности, возвратности, доверия и целевого использования на развитие хозяйства [2].

Аутсорсинг – передача организацией, на основании договора, определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания [1].

Обслуживающая компания в данном случае представляет собой нефинансовую компанию, которая занимается предоставлением банку услуг по управлению кредитами и выдаче кредитов (займов). Обслуживающая компания делает всю работу по продвижению, оценке, подтверждению, учету и сбору займов, в то время как сами заемные средства находятся на счетах банка. При этом за свои услуги обслуживающая компания получает определенную комиссию (или, наоборот, в том случае, если банк оказывает услуги обслуживающей компании).

Обслуживающая компания нанимает штат кредитных сотрудников и другого персонала, в свою очередь банк предоставляет компании услуги, которые могут включать расчетно-кассовое обслуживание, технологии управления человеческими ресурсами и информационными потоками [3].

Обслуживающая компания может быть как дочерней компанией, принадлежащей банку, так и обладать определенной независимостью, предполагая участие других инвесторов. Модель обслуживающей компании опирается на лучшие элементы каждой из распространенных моделей достижения банками сектора мелкого заемщика; внутреннего микрофинансового подразделения, дочерней микрофинансовой компании, стратегического альянса банка и микрофинансовой компании, и при этом преодолевает многие их недостатки [4].

По своему юридическому статусу обслуживающая компания является разновидностью дочернего предприятия с той лишь разницей, что она не является финансовым институтом. Следует оговориться, что обслуживающую

компанию в описанном виде в узком смысле нельзя считать традиционной микрофинансовой организацией.

Это отличие дает обслуживающей компании некоторые важные преимущества. Так, нефинансовой организации не требуется банковская лицензия, она не подпадает под надзор банковского регулирующего органа, ей не требуется большой капитал. Модель обслуживающей компании также преодолевает недостатки, свойственные внутреннему микрофинансовому подразделению. В частности, обслуживающая компания относительно автономна в управлении, ее операции более прозрачны (их не надо выделять среди всего потока операций, как в случае с внутренним подразделением).

Таким образом, эта модель привлекательна для инвесторов и технических партнеров. В то же время, являясь организацией, обслуживающей только единственный банк, обслуживающая компания, как и внутреннее подразделение, может полностью воспользоваться его преимуществами (например, отпадает необходимость создания дополнительных подразделений, поскольку банк может самостоятельно обрабатывать операции, не требующие специальных знаний в микрофинансировании). Так же, как и в случае со стратегическими альянсами, обслуживающая компания должна заключать с головным банком детальное соглашение, которое определяет распределение затрат, риски, ответственность и доход каждой из сторон. И так же, как со стратегическим альянсом, грамотно выстроенное соглашение означает наличие стимулов для обеих сторон.

#### Литература

1. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Гриб, Р.Б. Развитие сектора микрофинансирования в Российской Федерации: автореф. дис... канд. экон. наук: (08.00.10) / Гриб Р.Б. – Волгоград, 2008. – С. 9.
3. Буев, В.В. Принцип, опыт и перспективы взаимодействия банков и небанковских МФО в России [Текст] / В.В. Буев, Е.Г. Литвак, О.М. Шестоперов, А.О. Шеховцов. – Москва, 2004. – С. 45.
4. Коробова, Г.Г., Коробов, Ю.И. Основы банковского дела: учебник / Г.Г. Коробова, Ю.И. Коробов. – М.: МАГИСТР, 2011. – С. 90.

УДК 330.567.25:330.322

### **СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ – ВНУТРЕННИЙ ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИЙ**

*М.И. Сабанеева*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье рассматриваются сбережения домашних хозяйств и их значимость как источник для инвестиций. Указывается на зависимость

величины инвестиций домашних хозяйств от их доходов. Вопросы об увеличении инвестиций должны решаться на государственном уровне.

Решение домашних хозяйств о формировании сбережений и способах их инвестиционного использования является важным фактором экономического роста, стабильного и устойчивого экономического и социального развития страны, приобретая особое значение в условиях формирования социально ориентированной рыночной экономики [3].

В странах с развитой рыночной экономикой сбережениям отводится особая роль, поскольку экономический рост взаимосвязан с уровнем совокупных сбережений, которые являются важнейшим источником инвестиций, а сам факт наличия сбережений служит признаком богатства страны. В сфере сберегательных отношений возникают и переплетаются многообразные связи, интересы и цели:

- воспроизводственные, при которых сбережения выступают в качестве важнейшего компонента расширенного воспроизводства;
- денежно-финансовые, связанные с оборотом накоплений домашних хозяйств и функционирования финансово-банковского сектора национальной экономики;
- социальные, направленные на рост уровня жизни населения [1].

На динамику сбережений влияют темпы роста номинальных и реальных доходов населения, инфляция, изменение расходов на конечное потребление.

Доходы определяют объём потребления домохозяйств и являются основным источником накопления сбережений.

Доходы домохозяйств формируются за счёт:

- Оплаты труда их членов, полученной при выполнении или трудовых соглашений при найме;
- Премий, надбавок к заработной плате;
- Выплат на социально-культурные цели: пособий, оплата транспортных услуг, путёвок и т.п.;
- Доходов от предпринимательской деятельности в форме прибыли;
- Дивидендов, процентов по ценным бумагам и вкладам, арендной платы и др.;
- Государственных социальных выплат (трансфертов) – пенсий, пособий и других платежей из бюджета и внебюджетных социальных фондов.

Расходы домохозяйства определяются потребностями и его возможностями. Расходы подразделяются на потребительские, социально-обязательные, инвестиционные и пр. [2].

Величина суммы сбережений непосредственно связана с размером доходов домашних хозяйств и величиной их конечного потребления, ибо человек начинает накапливать денежные средства, после того, как удовлетворены его первичные, насущные требования [7].

В настоящее время в России наблюдается слабый интерес к хранению сбережений во вкладах, и вряд ли в ближайшее время уровень вкладов

населения в российских банках сравнивается с долей сбережений граждан в банках развитых стран.

Причиной слабого интереса к хранению сбережений во вкладах являются: незначительные доходы большей части населения России, низкие процентные ставки по вкладам, недоверие граждан как к частным финансовым институтам, так и к государству в целом [3].

В структуре инвестиционных ресурсов России самым значимым источником инвестиций в настоящее время являются собственные средства предприятия, на втором месте – государственные инвестиции с долевым участием и лишь на третьем месте – сбережения домашних хозяйств, доля которых не превышает 23%. Это свидетельствует о том, что именно сбережения населения выступают как неиспользованный резерв нашей страны, потенциал которого не исчерпан и за счёт этого можно существенно нарастить объём инвестиций. Как положительную тенденцию можно отметить тот факт, что значимость сбережений населения в качестве инвестиционного ресурса существенно выросла по сравнению с 2000 г., когда они не достигли даже 10% от общего объёма инвестиций [8].

Неразвитость российского фондового рынка в сочетании с особенностями инвестиционных предпочтений россиян сдерживает развитие таких моделей трансформации сбережений населения в инвестиции, как накопительные страховые и пенсионные. Многолетняя пенсионная реформа, проводимая в нашей стране, никак не может достичь целей. Главные заинтересованные лица в успехе её проведения – граждане страны, опасаящиеся существенного понижения своего жизненного уровня при выходе на государственную пенсию. Поэтому можно констатировать, что в нашей стране добровольное пенсионное страхование не рассматривается в качестве привлекательного объекта инвестирования доходов [6].

В последние годы в нашей стране развивается другая модель трансформации сбережений населения в инвестиционно-коллективное инвестирование. Оно развивается у нас в России в двух основных формах:

- Паевые инвестиционные фонды (ПИФы);
- Общие фонды банковского управления (ОФБУ).

Во многом они конкурируют между собой, но ОФБУ имеют меньше ограничений на использование финансовых инструментов, чем ПИФы. Так, например, им разрешено инвестировать на зарубежных рынках, а также работать с производственными финансовыми инструментами. Паевые инвестиционные фонды и ОФБУ являются достаточно привлекательным способом осуществления финансовых инвестиций, особенно в условиях растущего фондового рынка. Однако, в нашей стране доминирующей моделью является трансформация сбережений населения в инвестиции через банковскую систему [3].

Мировая практика доказывает, что сбережения населения являются самыми устойчивыми ресурсами коммерческих банков, причём долгосрочными ресурсами. В России на пути трансформации сбережений в инвестиции,

существует много препятствий. Основным барьером в привлечении денежных средств населения во вклады кредитных организаций является низкий уровень доходов населения и большая их дифференциация. Коммерческим банкам нужно активнее использовать существующую склонность населения к сбережениям, реализовать потенциальные возможности формирования и трансформации депозитов населения в инвестиции через дальнейшее развитие форм привлечения сбережений в депозиты банка, расширение дополнительных услуг, связанных с депозитными и кредитными операциями. Задачи эффективного использования денежных средств населения в инвестиционном процессе решаются, в основном, на уровне конкретного банка, однако проблема превращения имеющегося потенциала в реальный процесс зависит и от многих общеэкономических и других факторов и должны решаться на государственном уровне [4].

В числе первоочередных мер можно назвать следующие:

1. Развитие законодательной базы, гарантирующей полноценную сохранность и возврат вкладов населения с целью укрепления доверия населения к банковской системе и обеспечения депозитных вкладов. Постепенное увеличение гарантированного законом размера 100% возврата средств вкладчикам.

2. Оптимизация налогообложения доходов, полученных от организованных форм сбережения населения.

3. Рост уровня благосостояния населения, который, прежде всего, зависит от эффективной экономической политики государства.

4. Улучшение инвестиционной среды рынка сбережений и инвестиционного климата в целом. По данному направлению высока роль государственного регулирования и стимулирования инвестиционного процесса [4].

Таким образом, сбережения населения являются потенциальным источником инвестиций отечественной экономики, внутренним резервом экономического роста, который в настоящее время используется крайне неэффективно. Сбережения домашних хозяйств – тот нерастраченный ресурс отечественной экономики, эффективное использование которого может способствовать одновременному росту инвестиций и доходов населения. Это, в свою очередь, приведёт к положительной динамике совокупного спроса и, в конечном итоге, – к устойчивому развитию российской экономики и стабильным темпам экономического роста.

#### Литература

1. Финансы, налоги и кредит : учебник / под общ. ред. И.Д. Мацкуляка. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – 656 с.
2. Данилова, Т.Н. Институциональный аспект сберегательных решений населения [Текст] / Т.Н. Данилова, М. Н. Данилова // Финансы и кредит. – 2006. – № 12. – С. 14-23.
3. Колесников, А.А. Трансформация сбережений населения России в инвестиции [Текст] / А.А. Колесников // Финансы и кредит. – 2007. – № 14. – С. 61-70.

4. Проколяченко, П.А. Трансформация сбережений населения в инвестиции [Текст] / П.А. Проколяченко // Деньги и кредит. – 2007. – № 2. – С. 65–67.
5. Стародубцева, Е.Б. Особенности развития сбережений в России [Текст] / Е.Б. Стародубцева // Финансы и кредит. – 2008. – № 23. – С. 58-62.
6. Федотов, Д.Ю. Влияние роста доходов населения на экономическую стабильность в России [Текст] / Д.Ю. Федотов // Финансы и кредит. – 2008. – № 28. – С. 63-67.
7. Хохлова, Н.С. Сбережения сектора домашних хозяйств – потенциальный источник инвестирования региональной экономики [Текст] / Н.С. Хохлова // Экономические науки. – 2007. – №2. – с. 96-99.
8. Чувакова, С.Г. Сбережения населения как показатель экономического благосостояния и внутренний источник инвестиций [Текст] / С.Г. Чувакова // Финансы и кредит. – 2011. – № 20. – С. 34-39.

УДК 330.567.2

## **ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

***М.И. Сабанеева (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)***

В статье рассматриваются финансы домашнего хозяйства, как составляющая часть децентрализованных финансов. Указывается на важное значение их в системе экономических отношений. Социально-экономическая сущность финансов домашних хозяйств проявляется через их функции. Финансы домашних хозяйств основываются на финансовых ресурсах.

Домашнее хозяйство является одной из наименее изученных экономических единиц. Объясняется это тем, что экономические отношения на этом уровне тесно связаны с социальными отношениями, существенно зависят от психологических, региональных и других факторов, определяющих экономические отношения людей. Однако, в последнее время отношение исследователей к домашнему хозяйству, как к самостоятельной экономической единице, изменилось.

Целью статьи является изучение социально-экономической сущности финансов домашних хозяйств. Для достижения этой цели решаются задачи:

- изучить понятие «финансов домашних хозяйств» и его понимание специалистами в области финансов;
- рассмотреть функции финансов домашних хозяйств;
- проанализировать финансовые ресурсы, на которые основываются финансы домашних хозяйств.

Объектом исследования являются финансы домашних хозяйств, как структурный элемент финансовой системы РФ.

Финансы домашних хозяйств – это экономические денежные отношения, осуществляемые отдельными членами домашнего хозяйства по созданию, распределению и использованию фондов денежных средств в процессе своей деятельности в целях обеспечения жизненных потребностей.

Финансы домашних хозяйств (домохозяйств) в условиях развития рыночных отношений и расширения потоков денежных средств выделены в самостоятельное звено финансовой системы, которое относится к сфере децентрализованных финансов. Это обусловлено всё возрастающей экономической ролью и социальной значимостью домохозяйств в современном обществе.

В макроэкономическом анализе под домашним хозяйством понимают группу лиц, совместно принимающих экономические решения. В системе экономических отношений домашние хозяйства имеют исключительно важное значение, поскольку они являются собственниками факторов производства, находящихся в частной собственности. В экономической системе домашние хозяйства играют следующие роли:

1. Выступают на рынке в качестве покупателей товаров и услуг, производимых фирмами.
2. Предоставляют тем же самым фирмам факторы производства.
3. Сберегают часть формируемого в экономике совокупного дохода, приобретая реальные и финансовые активы.

Экономические отношения разнообразны, они существуют на всех стадиях воспроизводственного процесса, на всех уровнях хозяйствования. При этом однородные экономические отношения, постоянно возникающие в какой-либо сфере социально-экономической деятельности, образуют содержание самостоятельной экономической категории. Одной из таких категорий являются финансы домашнего хозяйства, выражающие реально существующие экономические отношения, носящие объективный характер и имеющие специфическое общественное значение.

Домашнее хозяйство в условиях рыночной экономики не может находиться вне финансовых отношений, оно постоянно вступает в такие отношения, возникающие как внутри домашнего хозяйства, так и с внешними по отношению к домашнему хозяйству рыночными субъектами.

К внутренним финансам домашнего хозяйства можно отнести отношения, возникающие между его участниками по поводу формирования семейных денежных фондов, имеющих различное целевое назначение: страхового резерва для поддержания уровня текущего потребления; денежного резерва для повышения уровня капитальных расходов; денежного фонда с целью его дальнейшего инвестирования и др.

Система внешних финансовых отношений домашнего хозяйства показана на рисунке 1.

Как видим, домашнее хозяйство может вступать в финансовые отношения:

- с другими домашними хозяйствами по поводу формирования и использования совместных денежных фондов (к ним не относятся отношения взаимного обмена, в которых также могут участвовать домашние хозяйства);
- с предприятиями, работающими в различных сферах материального производства или производства услуг и выступающие в качестве работодателей по отношению к участникам домашнего хозяйства по поводу распределения части произведённого валового внутреннего продукта в его стоимостной форме;
- с коммерческими банками по поводу привлечения потребительских кредитов, их погашения; по поводу размещения временно свободных денежных средств на банковские счета;
- со страховыми организациями по поводу формирования и использования различного рода страховых фондов;
- с государством по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов.

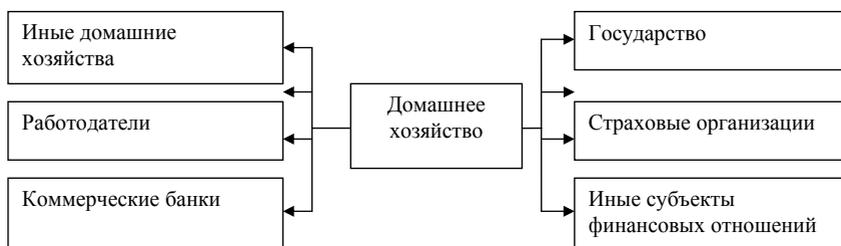


Рисунок 1 – Система внешних финансовых отношений домашнего хозяйства

Перечисленные выше отношения составляют социально-экономическое содержание категории «финансы домашнего хозяйства». Следовательно, финансы домашнего хозяйства – это совокупность денежных отношений по поводу создания и использования фондов денежных средств, в которые вступают домашнее хозяйство и его отдельные участники в процессе своей социально-экономической деятельности.

Социально-экономическая сущность финансов домашних хозяйств проявляются через их функции. Изначальная и главная – *функция обеспечения жизненных потребностей членов домашнего хозяйства*. Она создаёт реальные условия существования членов данного домашнего хозяйства.

Важнейшей функцией финансов домашних хозяйств является *распределительная функция*. Финансы домашних хозяйств, как и общественные финансы, являются объективно обусловленным инструментом стоимостного распределения. Но если специфическое назначение общественных финансов состоит в том, чтобы распределять и перераспределять стоимость валового общественного продукта, выраженного в денежной форме, между различными хозяйствующими субъектами, то финансы домашних хозяйств обеспечивают

дальнейшее распределение этой стоимости между всеми участниками домашнего хозяйства. Таким образом, они играют главенствующую роль на последней ступени распределительного процесса. Через эту функцию финансов домашних хозяйств происходит обеспечение каждого человека ресурсами, необходимыми ему для поддержания жизни.

Объектом действия распределительной функции является располагаемый доход домашнего хозяйства – часть совокупного дохода, которая осталась в распоряжении домашнего хозяйства после выплаты налогов и других обязательных платежей. К субъектам распределения относятся все участники домашнего хозяйства.

Ещё одной функцией финансов домашних хозяйств является *контрольная функция*. Для поддержания обычного уровня потребления, домашнее хозяйство просто не может обойтись без контроля за распределением полученного дохода по различным фондам, а также за целевым использованием средств этих фондов.

Нормальное развитие домашнего хозяйства возможно лишь в том случае, если его участники находят взаимопонимание при принятии экономических решений. Согласование экономических интересов различных участников домашних хозяйств обеспечивается их регулированием, под которым понимается возможное изменение части располагаемого дохода, приходящегося на одного члена домашнего хозяйства. Следовательно, финансы домашнего хозяйства выполняют ещё одну важную функцию – *регулирующую*, которая поддерживает сбалансированное развитие домашнего хозяйства как единого целого. Достигается это путём перераспределения финансовых ресурсов.

Важной функцией финансов домашних хозяйств в системе общественного воспроизводства выступает также *инвестиционная*. Она заключается в том, что домашние хозяйства являются одними из основных поставщиков финансовых ресурсов для экономики. Рост доходов домашних хозяйств является материальной основой для выполнения данной функции.

Финансы домашних хозяйств основываются на финансовых ресурсах, которые представляют собой совокупный фонд денежных средств, находящийся в распоряжении семьи. Данный фонд, сформированный в результате производственной деятельности членов домохозяйства, является частью национального дохода общества. Состав финансовых ресурсов у каждого домохозяйства может различаться. Однако в теории все финансовые ресурсы домохозяйства объединяются в следующие фонды:

1. Фонд потребления, предназначенный для удовлетворения личных потребностей данного коллектива: приобретения продуктов питания, товаров промышленного производства, оплаты различных платных услуг и др.
2. Фонд сбережений, то есть отложенных потребностей. Он будет использован в будущем для приобретения дорогостоящих товаров, либо как капитал для получения прибыли.

Финансовые ресурсы существуют в фондовой форме. Такая форма позволяет увязать потребности домохозяйства с возможностью членов хозяйства в целом, а также осуществить контроль по вопросу как удовлетворяются потребности каждого в семье.

1. Финансы домашнего хозяйства в условиях развитых рыночных отношений – это самостоятельное звено финансовой системы, которое относится к сфере децентрализованных финансов.

2. Социально-экономическая сущность финансов домашних хозяйств проявляется через их функции.

3. Финансы домашних хозяйств основываются на финансовых ресурсах.

#### Литература

1. Финансы: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В. В. Ковалёва. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 640 с.
2. Финансы: учебник для вузов / под ред. Г.Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 607 с.
3. Загородников, С. В. Финансы и кредит : учеб. пособие / С. В. Загородников. – 3-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 288 с.
4. Половцев, П. И., Сапогов, А. О. Роль доходов домашних хозяйств как фактор развития экономики региона / П. И. Половцев // Финансы. – 2010. – № 11. – С. 15-18.

УДК 336.37

### **ФИНАНСЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

*И.С. Степанов*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

Рассмотрены понятие и сущность финансов государственных образовательных учреждений как экономической категории, определены место и роль финансов государственных образовательных учреждений в экономике образования в современных условиях, раскрыты группы финансовых отношений, выделены укрупненные фонды денежных средств, установлена особенность финансов государственных образовательных учреждений через призму набора принципов.

Вступление России в ВТО, происходящее реформирование российской системы высшего образования – укрупнение (реорганизация) вузов, введение уровневой системы высшего профессионального образования, введение с 2012

года нового финансового обеспечения повышают значимость и актуальность финансов государственных образовательных учреждений [3].

Финансы (от лат. Financia – наличность, доход) – обобщающий экономический термин, означающий как денежные средства, финансовые ресурсы, рассматриваемые в их создании и движении, распределении и перераспределении, использовании, так и экономические отношения, обусловленные взаимными расчетами между хозяйствующими субъектами, движением денежных средств, денежным обращением, использованием денег [2].

Финансы государственных образовательных учреждений являются отраслью финансов в целом и частью государственных финансов в особенности. Финансы государственных образовательных учреждений как финансовые отношения, складывающиеся в экономике образования, и как часть государственных финансов наиболее специфичны и во многом являются системообразующим началом для всей совокупности финансовых отношений страны. Материально-вещественной стороной финансов государственных образовательных учреждений выступают, прежде всего, фонды денежных средств по кодам бюджетной классификации РФ, приоритетные национальные проекты, федеральные и ведомственные целевые программы, а также средства, получаемые за счет внебюджетных источников, которые формируются и используются в экономике образования.

Финансы государственных образовательных учреждений занимают особое положение в их экономике. Финансы государственных образовательных учреждений как экономический структурный элемент представляют собой ту часть денежных средств, которая выделяется учреждениям для финансирования их финансово-экономической и хозяйственной деятельности.

Во-первых, финансам государственных образовательных учреждений принадлежит ведущее место среди всех стоимостных распределительных отношений в их экономике. Действуя во взаимосвязи с данными отношениями, финансы государственных образовательных учреждений составляют среди них центральный элемент стоимостного распределительного механизма.

Все потребности государственных образовательных учреждений обеспечиваются через финансы, поскольку все экономические отношения в государственных образовательных учреждениях являются преимущественно финансовыми, т.е. связаны с распределением в стоимостной форме образовательной услуги. Среди всех распределительных отношений именно финансам государственных образовательных учреждений принадлежит наиглавнейшая роль. Это проистекает из того, что материальные потребности экономики государственных образовательных учреждений обеспечиваются за счет специальных фондов денежных средств. Финансы государственных образовательных учреждений выступают как условия оказания образовательной услуги поставщиком потребителям.

Во-вторых, финансы государственных образовательных учреждений являются не только основной группой отношений в их экономике, но и наиболее динамичной, подвижной частью всей совокупности экономических

отношений. Этими весьма характерными свойствами они обладают потому, что являются распределительными отношениями, выраженными посредством денег. Распределительный характер финансов государственных образовательных учреждений позволяет своевременно, оперативно, путем образования и использования различного назначения фондов денежных средств воздействовать на их экономику. С помощью денежных фондов можно изменить объем ресурсов, выделяемых на поддержание учебно-материальной базы учреждения, при необходимости перераспределить ресурсы между структурными подразделениями учреждения, пересмотреть объем финансовых ресурсов, выделяемых на содержание зданий и сооружений, учебного оборудования и их ремонт. Динамичность, подвижность финансов государственных образовательных учреждений приобретают особенно важное значение в процессе финансирования образования, когда требуется непрерывное соблюдение учебного плана.

В-третьих, финансы государственных образовательных учреждений являются связующим звеном всех объектов их экономики. Каждому объекту экономики государственного образовательного учреждения присуща своя совокупность финансовых отношений, но все они вместе взятые составляют общий фонд денежных средств или материально-вещественную форму финансовых отношений. С помощью финансов государственных образовательных учреждений осуществляется соединение материально-вещественных и личных факторов в единое целое. В условиях товарно-денежного хозяйствования, использования живого и овеществленного труда, соединение личного и материально-вещественного фактора в определенной мере происходит посредством финансов государственного образовательного учреждения и в меру выделенных финансовых ресурсов. В ходе учебного процесса и учебно-материального обеспечения государственного образовательного учреждения, бытового обустройства обучающихся и других экономических направлений деятельности используются финансы государственных образовательных учреждений, т.е. при непосредственном участии финансов государственных образовательных учреждений осуществляется соединение труда профессорско-преподавательского состава и административно-управленческого персонала, превращение этих двух факторов в непрерывный учебный процесс государственного образовательного учреждения.

Таким образом, под финансами государственных образовательных учреждений будем понимать экономические отношения, складывающиеся в их экономике, по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств для решения основных задач финансового обеспечения учебного процесса.

Современное место финансов государственных образовательных учреждений представлено на рисунке 1.

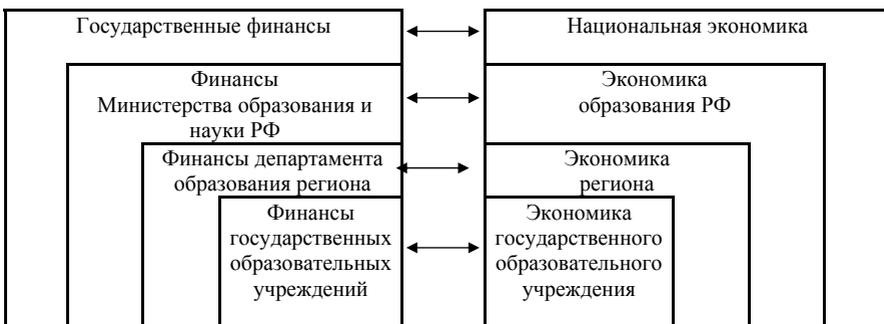


Рисунок 1 – Современное место финансов государственного образовательного учреждения

Для осуществления своей деятельности государственные образовательные учреждения постоянно вступают в финансовые отношения, которые отражены схематично на рисунке 2.

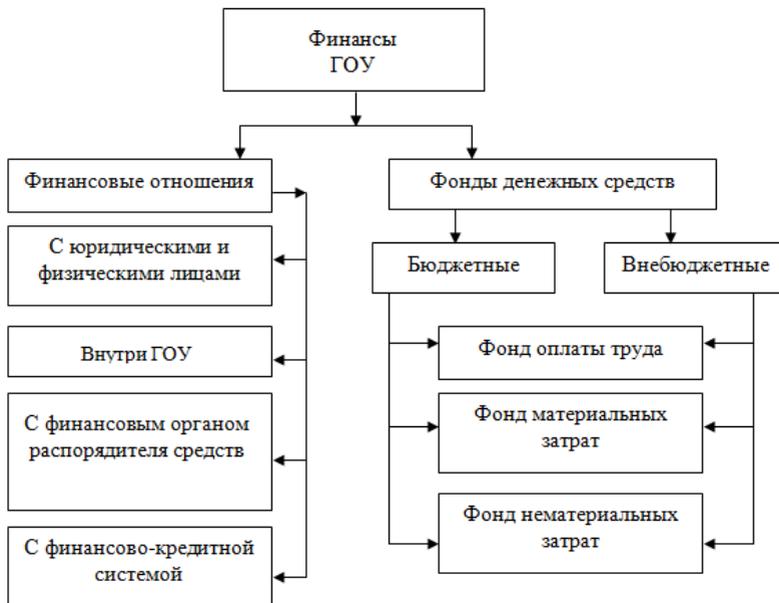


Рисунок 2 – Формирование финансов государственного образовательного учреждения

Финансовые отношения с юридическими и физическими лицами включают в себя отношения с поставщиками и подрядчиками, предприятиями по ремонту учебного оборудования и другими организациями,

обеспечивающими текущую деятельность государственного образовательного учреждения.

Самая большая по объему платежей группа отношений между государственным образовательным учреждением и организациями – это финансовые отношения, связанные с учебно-материальным обеспечением. Роль данной группы финансовых отношений наиболее существенна и приоритетна для государственного образовательного учреждения. От эффективности организации финансовых отношений во многом зависит возможность поддержания непрерывного учебного процесса государственного образовательного учреждения.

Финансовые отношения внутри государственного образовательного учреждения включают в себя отношения между ее структурными подразделениями и персоналом. Отношения между подразделениями государственного образовательного учреждения заключаются в распределении средств на текущий ремонт зданий, сооружений, учебного оборудования, в распределении фонда оплаты труда персонала и его использование. Отношения с персоналом государственного образовательного учреждения заключаются в оплате труда персонала, а также удержании с них налогов и отчислении платежей.

Финансовые отношения государственных образовательных учреждений с финансовым органом распорядителя средств включают отношения по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов денежных средств.

Отношения с финансово-кредитной системой отличаются большим многообразием, и в первую очередь необходимо выделить отношения государственного образовательного учреждения с федеральным бюджетом и внебюджетными фондами, связанные с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств для перечисления налогов и страховых взносов.

Отношения со страховыми организациями возникают по поводу исчисления и уплаты (перечисления) страховых взносов.

Финансовые отношения государственного образовательного учреждения с кредитными организациями - это отношения по поводу обслуживания лицевых счетов: получение и взнос наличных денег, безналичные расчеты с юридическими и физическими лицами, финансовым органом распорядителя средств, страховыми организациями и другими.

Одной из важнейших сторон финансово-экономической и хозяйственной деятельности государственного образовательного учреждения является формирование и использование различных фондов денежных средств, которые отражены на рисунке 2.

Основная доля финансирования государственного образовательного учреждения осуществляется из федерального бюджета. Также существуют внебюджетные источники финансирования. К ним относятся: средства от оказания платных образовательных услуг, средства за выполнение научно-

исследовательской работы, плата за печатную продукцию, средства общежитий, добровольные пожертвования и целевые взносы, средства от сдачи в аренду федерального имущества.

По источникам финансирования в государственном образовательном учреждении образуются бюджетный и внебюджетный фонды денежных средств. По направлениям расходования все статьи нами были сведены в три фонда денежных средств: фонд оплаты труда, фонд материальных затрат, фонд нематериальных затрат. Фонд оплаты труда включает: расходы на оплату труда персонала, прочие выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, а также все виды стипендий и грантов. Фонд материальных затрат включает: расходы связанные с основными средствами, с непроизводственными активами, с материальными запасами. Фонд нематериальных затрат включает расходы на нематериальные активы.

Денежные средства, выделенные из федерального бюджета на поддержание непрерывного учебного процесса, расходуются в соответствии с бюджетной классификацией РФ [1].

Финансы государственных образовательных учреждений имеют свою особенность, основанную на определенных принципах, которые могут изменяться в зависимости от экономических преобразований:

1. Принцип полной самостоятельности. Самостоятельность в использовании собственных и приравненных к ним средств, благодаря чему обеспечивается необходимая маневренность ресурсов, которая, в свою очередь, позволяет концентрировать финансовые ресурсы на нужных направлениях финансово-экономической и хозяйственной деятельности государственного образовательного учреждения.

2. Ответственность органов управления государственных образовательных учреждений за результаты финансово-экономической и хозяйственной деятельности. Финансовые нарушения в государственных образовательных учреждениях являются качественным показателем деятельности как органов управления учреждения, так и всего персонала.

3. Финансовое планирование. Финансовое планирование определяет направление движения денежных потоков. Благодаря финансовому планированию обеспечивается планирование конечного результата – полное и своевременное финансовое обеспечение государственного образовательного учреждения.

4. Финансовая дисциплина. Государственное образовательное учреждение должно своевременно и полно обеспечивать выполнение финансовых обязательств перед поставщиками и подрядчиками, государством, фондами (бюджетными или внебюджетными), перед своим персоналом и т.д.

5. При осуществлении приносящей доход деятельности государственное образовательное учреждение должно обеспечивать покрытие своих расходов за счет результатов своей образовательной деятельности, тем самым обеспечивается возобновляемость учебного процесса и кругооборот ресурсов.

6. Деление средств, участвующих в денежном обороте государственного образовательного учреждения на бюджетные и внебюджетные.

7. Разграничение основной и приносящей доход деятельности государственного образовательного учреждения.

8. Финансовый контроль. Контроль осуществляется через анализ финансовых результатов государственного образовательного учреждения. Осуществляется на разных уровнях и специальными органами. Прежде всего, это ведомственный финансовый контроль, который подразделяется на: контроль, осуществляемый учредителем через соответствующие органы надзора и внутренний финансовый контроль.

Таким образом, финансы государственного образовательного учреждения – это встречные потоки денежных средств, товаров (работ, услуг), различные формы проявления интересов государственного образовательного учреждения с одной стороны и движения платежных средств с другой. Финансовые процессы, происходящие в государственном образовательном учреждении, – это все поступления денежных средств и все осуществляемые выплаты. Финансовая устойчивость государственного образовательного учреждения определяется наличием платежных средств.

#### Литература

1. Приказ Минфина РФ от 21 декабря 2012 г. № 171н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 годов» // СПС Гарант. – 2013.
2. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 479 с.
3. Сазонова, И.В. Финансовое планирование доходной деятельности высших учебных заведений [Текст]: автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Сазонова И.В. – Пенза, 2013. – 20 с.

#### СТУДЕНТЫ

УДК 336

#### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»**

***А.П. Алфеев (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: к.э.н. Д.В. Грехов (ФГБОУ ВПО «Ярославская  
ГСХА», Ярославль, Россия)***

В статье рассмотрено кредитование малого бизнеса в ОАО «Сбербанк России», установлены его главные конкуренты в данной сфере, выявлены

слабые и сильные стороны, возможности и угрозы, дана им количественная оценка и определены перспективы развития.

В России использование возможностей малого бизнеса становится реальным приоритетом государственной политики. В настоящее время не только декларируется, но и практически решается задача наращивания предпринимательского ресурса в этой сфере и его целевого использования для ускорения экономического роста и улучшения социального климата в стране. В целом, на предприятиях малого бизнеса в Российской Федерации задействовано около 10,2 млн. человек.

Предпринимательские структуры занимают все более весомое место в развитии экономики и являются важным фактором социальной и политической стабильности в обществе. Роль малого бизнеса в обществе неоднозначна. Малый бизнес как предпринимательская структура рыночной экономики оказывает существенное воздействие на темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Поэтому его финансово-кредитное обеспечение в современных, рыночных условиях является одним из основных направлений финансовой политики [1].

Коммерческое кредитование малого бизнеса в России 10-15 лет назад, как и вся система кредитования в целом, только лишь зарождалась. На рынке кредитования фигурировало всего лишь несколько коммерческих банков, которые предлагали скудный перечень кредитных продуктов. Это было связано, прежде всего, с общим экономическим упадком в стране, высокими темпами инфляции, низкими темпами развития малого бизнеса и как следствие – с отсутствием должного спроса на кредитные ресурсы со стороны представителей малого бизнеса.

Сегодня главные причины, сдерживающие кредитную активность коммерческих банков в сфере малого бизнеса, связаны, с одной стороны, с самими предприятиями малого бизнеса, которые, как правило, не имеют длительной кредитной истории на рынке, стабильного финансового положения, необходимой прозрачности своей деятельности, достаточного обеспечения заемных средств. С другой стороны, как показывает практика работы региональных банков с малым бизнесом, риски по выданным ему кредитам не столь высоки, а доля проблемных ссуд во многих банках незначительна. Считаем, что коммерческие банки не всегда имеют достаточную мотивацию и социальную ответственность при кредитовании предприятий малого бизнеса.

Также серьезный урон кредитованию предприятий малого бизнеса нанес финансовый кризис 2008 года. Сегодня ситуация несколько стабилизировалась, однако многие проблемы остались нерешенными. Среди них, в частности, финансовая безграмотность населения, административные барьеры и коррумпированность чиновников, неустойчивое экономическое развитие страны, а так же низкая активность молодежи в бизнес сфере. С некоторыми из этих проблем сталкивается и ОАО «Сбербанк России».

Несмотря на то, что ОАО «Сбербанк России» занимает лидирующие позиции по данным различных агентств, он также сталкивается с рядом проблем. Основная проблема кредитования связана с нехваткой у банка достаточного объема информации о потенциальном заемщике. Банку неизвестно качество деятельности предпринимателя и его фирмы и, наконец, банку не всегда известно, как заемщик намеревается использовать кредит. Банк с помощью клиента пытается выяснить ответы на вопросы, которые необходимы для того, чтобы принять решение о выдаче кредита. Принимается во внимание тот факт, что потенциальный клиент заинтересован в предоставлении выгодных для него сведений. То есть важным аспектом деятельности сотрудника кредитующего подразделения является сбор и тщательный анализ финансовой информации о деятельности потенциального заемщика.

Так, нежелание кредитовать малый бизнес в ОАО «Сбербанк России» объясняют высокими рисками, связанными с платежеспособностью потенциальных заемщиков. Это связано, в первую очередь, с нестабильностью нового бизнеса, с которой сталкиваются практически все начинающие предприниматели, поэтому при предоставлении кредита банк берет на себя определенные риски. Отсутствие качественного залога, непрозрачность бизнеса (сокрытие реальных доходов) и отсутствие кредитной истории также становятся для банка серьезными проблемами.

На сегодняшний день Открытое акционерное общество «Сбербанк России» является крупнейшим банком на территории Российской Федерации и стран СНГ [2]. Кредитный портфель ОАО «Сбербанк России» включает в себя около трети всех выданных в стране кредитов (31% розничных и 31% корпоративных кредитов). Чистая прибыль на 30 июня 2013 года, составила 174,5 млрд. руб. по сравнению с 175,3 млрд. руб. за аналогичный период 2012 года.

Чистый процентный доход за первое полугодие 2013 года увеличился на 25,2% и составил 405,9 млрд. руб. по сравнению с 324,2 млрд. руб. за первое полугодие 2012 года.

Чистый комиссионный доход за первое полугодие 2013 года составил 97,5 млрд. руб., что на 24,5% превышает показатель первого полугодия 2012 года (78,3 млрд. руб.).

Операционные доходы банка до резервов под обесценение кредитного портфеля увеличились на 22,0%, составив 520,9 млрд. руб. в сравнении с 427,0 млрд. руб. за первое полугодие 2012 года.

Операционные расходы в течение первого полугодия 2013 года выросли на 19,0% в сравнении с аналогичным периодом 2012 года, что меньше роста операционных доходов за тот же период.

Общий объем активов банка по состоянию на 30 июня 2013 года составил 16 142,5 млрд. руб., увеличившись на 6,9% по сравнению с данными на конец 2012 года. Основным источником роста является увеличение кредитного портфеля.

За первое полугодие 2013 года кредиты и авансы клиентам увеличились на 6,0%, составив 11 134,5 млрд. руб., по сравнению с 10 499,3 млрд. руб. на конец 2012 года.

Средства клиентов увеличились на 9,6%, составив 11 155,6 млрд. руб., по сравнению с 10 179,3 млрд. руб. на конец 2012 года.

Собственные средства банка выросли в первом полугодии 2013 года на 5,1% и составили 1 706,5 млрд. руб.

Процентный доход за первое полугодие 2013 года увеличился на 34,7% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года и составил 701,5 млрд. рублей. Увеличение обусловлено, главным образом, существенным ростом объемов портфелей корпоративных и розничных кредитов в 2012 году, увеличением розничного кредитования в первом полугодии 2013 года, а также, в меньшей степени, ростом их доходности. Процентные расходы за первое полугодие 2013 года увеличились на 50,4% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года и составили 295,6 млрд. руб.

Как уже было сказано, кредитование малого бизнеса в России переживает не лучшие времена: объемы займов растут, но очень незначительными темпами. Однако, несмотря на все сложности рост объемов кредитования был зафиксирован у подавляющего большинства банков. На первом месте по объему выданных кредитов находится ОАО «Сбербанк России». Ближайшими конкурентами можно назвать такие банки как: Промсвязьбанк, УРАЛСИБ и ВТБ 24.

1) Промсвязьбанк – один из ведущих российских частных банков с активами 680 млрд. рублей и собственными средствами (капиталом) 96 млрд. рублей по состоянию на 01.04.2013 г., согласно данным по МСФО, основан в 1995 году. По размеру активов Промсвязьбанк занимает 10-е место среди крупнейших российских банков по версии Интерфакс-ЦЭА по данным на 1 апреля 2013 года. В актуальном рейтинге журнала The Banker Промсвязьбанк входит в 500 крупнейших банков мира по размеру собственного капитала [3].

2) Банк УРАЛСИБ является основным активом Финансовой корпорации «УРАЛСИБ». Уставный капитал банка на 1 октября 2013 г. составил 29,3 млрд. руб., размер активов – 409,7 млрд. руб., величина собственных средств – 50,9 млрд. руб.

Банк УРАЛСИБ – один из крупнейших универсальных банков федерального уровня, предлагающий широкий спектр финансовых услуг для частных и корпоративных клиентов. Основными направлениями деятельности Банка являются розничный, корпоративный и инвестиционно-банковский бизнес [4].

3) Банк ВТБ 24 – один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. Он входит в международную финансовую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса. Сеть банка формируют около 750 офисов в 69 регионах страны [5].

Таблица 1 – Объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу ведущими банками России, млн. руб.

Наименование банка	2012 год
Сбербанк России	736441,91
Промсвязьбанк	390629,02
УРАЛСИБ	287686,68
ВТБ 24	280009,83

Проведем SWOT-анализ ОАО «Сбербанк России» для выявления сильных и слабых сторон, а также его возможностей и угроз (таблица 2).

Таблица 2 – SWOT-анализ ОАО «Сбербанк России»

<b>Сильные стороны (преимущества)</b>	<b>Слабые стороны (недостатки)</b>
1) Известность Сбербанка как крупнейшего банка страны, высокое доверие со стороны населения	1) Текучесть кадров на низших должностях
2) Единственная разветвленная филиальная сеть, охватывающая всю территорию страны	2) Организационная структура очень масштабна, невозможность принимать оперативные решения в филиалах
3) Высокое качество обслуживания и широкий ассортимент услуг	3) Риски от операций
4) Поддержка государства, владельцем контрольного пакета (свыше 50%) акций является государство	4) Случаи махинаций с кредитными картами
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
1) Рост реальных доходов населения будут увеличивать сбережения населения, в том числе вклады в Сбербанк	1) Ожидаемое присоединение России к ВТО могут привести к снижению барьеров для прихода иностранных банков
2) Возможность сохранения лидерства на рынке кредитования в связи с низкими процентными ставками по сравнению с конкурентами	2) Вероятность возникновения экономического кризиса за рубежом, его негативное влияние на российскую экономику
3) Укрепление курса рубля	3) Организационная структура продолжает расти, что постепенно приводит к усложнению внутреннего взаимодействия
4) Привлечение новой клиентской базы	4) Выход на рынок новых конкурентов

Проведенный SWOT-анализ позволяет количественно оценить сочетания всех сторон деятельности ОАО «Сбербанк России» в таблице 3.

В соответствии с полученными количественными оценками можно утверждать, что главными стратегическими направлениями развития банка в ближайшей перспективе станет совершенствование операционной модели, нацеленной на рост производительности труда и экономической эффективности работы Банка, повышение качества обслуживания и степени удовлетворенности клиентов.

Основной задачей в этой области является построение таких систем и процессов, которые бы не только «справлялись» с масштабом деятельности Банка, но и стали бы важнейшим источником формирования его новых уникальных конкурентных преимуществ.

Таблица 3 – Оценки сочетаний сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами для ОАО «Сбербанк России»

		Возможности				Угрозы				Итого
		1	2	3	4	1	2	3	4	
Сильные стороны	1	3	5	3	4	2	3	2	1	23
	2	5	4	1	3	4	2	5	3	27
	3	2	4	3	2	2	5	1	3	22
	4	5	5	5	5	3	2	3	1	29
Слабые стороны	1	5	5	5	5	2	3	2	3	30
	2	5	4	4	5	1	2	4	4	29
	3	2	1	1	1	1	1	3	3	13
	4	3	4	3	2	2	2	3	3	24
<b>Итого</b>		30	32	26	28	17	20	23	21	

Примечание: 1 – незначительно влияние; 2 - слабое; 3 - умеренное; 4 - заметное; 5 - сильное.

На основе проведенного SWOT-анализа, можно сделать вывод, о том что у ОАО «Сбербанк России» есть возможность остаться в числе банков, предлагающих инновационные услуги и расширить продуктовый ряд, сделав акцент на качестве обслуживания. Для того, что бы снизить угрозы банка, необходимо удерживать покупателей от ухода к конкуренту, проинформировав их о высоком качестве и приемлемой цене услуги. Помешать воспользоваться данными возможностями может, прежде всего, избыточный бюрократизм, недостаточная ответственность за итоговый результат работы банка и качество клиентской работы, недостаточное стремление к совершенствованию и развитию. Предпочтение клиента может быть отдано иностранному банку-конкуренту, который несет с собой новые и более совершенные методы работы. Самую большую угрозу для банка представляют: низкое качество обслуживания, недостаточно эффективные, затратные системы управления рисками, а также низкий уровень производительности труда.

#### Литература

1. Рабаданова, Д.А. Современные проблемы и пути развития банковского кредитования малого и среднего предпринимательства [Текст] / Д.А. Рабаданова. – М., 2009.
2. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» // <http://www.sberbank.ru>.
3. Официальный сайт ОАО «Промсвязьбанк» // <http://www.psbank.ru>.
4. Официальный сайт ОАО «УРАЛСИБ» // <http://www.bankuralsib.ru>.
5. Официальный сайт ЗАО «ВТБ-24» // <http://www.vtb24.ru>.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВ  
ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»**

***И.Р. Арутюнян (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: к.э.н. Д.В. Грехов  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)***

В статье определены место и роль финансов кредитных организаций в национальной экономике, проблемы и перспективы их развития.

Финансы кредитных организаций – это совокупность денежных перераспределительных отношений, связанных с формированием и использованием доходов, накоплений на основе оказания услуг, опосредующих процесс движения денежных средств в национальной экономике.

Деятельность кредитных организаций характеризуется двойственностью. С одной стороны, она ориентирована на извлечение прибыли, так как эти организации являются коммерческими: денежные средства клиентам предоставляются в виде ссуд; услуги по расчетно-кассовому, консультационному обслуживанию, управлению средствами, портфелями ценных бумаг клиентов и т.д. являются платными. С другой стороны, деятельность кредитных организаций направлена на обслуживание наличного и безналичного оборота денежных средств в экономике, т.е. предполагает обеспечение стабильности денежного оборота в стране, своевременности расчетов, сохранности средств клиентов и может рассматриваться как имеющая макроэкономическое значение.

Влияние кредитных организаций на национальную экономику с каждым годом возрастает, и Центральный банк России предпринимает все возможные меры по предотвращению неэффективного управления финансами кредитных организаций.

За 2013 г. уже 31 кредитная организация прекратила своё существование на территории РФ (таблица 1).

Таблица 1 – Кредитные организации, прекратившие свое существование [1]

Наименование банка	№ лицензии	Причина	Дата отзыва	Город
1	2	3	4	5
Транскредитбанк	2142	ликв.	01.11.2013	Москва
Первый Экспресс	3237	отозв.	28.10.2013	Тула
Принтбанк	546	отозв.	25.10.2013	Москва
Банк Развития Региона	3315	отозв.	14.10.2013	Владикавказ
Тверской Коммерческий Банк «КБЦ»	914	отозв.	14.10.2013	Тверь
Национальный Республиканский Банк	3359	отозв.	07.10.2013	Москва
Сведбанк	3064	ликв.	01.10.2013	Москва
Пушкино	391	отозв.	30.09.2013	Пушкино

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
Басманный	2158	отозв.	19.09.2013	Москва
Бизнесбанк	2862	отозв.	19.09.2013	Махачкала
Трансинвестбанк	3238	отозв.	19.09.2013	Москва
Европейский Индустриальный Банк	2503	отозв.	10.09.2013	Москва
Региональный Кредитный Банк	1608	ликв.	09.09.2013	Калининград
Инстройбанк	2743	отозв.	22.08.2013	Москва
Депозитный Кредитный Дом	3474	отозв.	22.08.2013	Москва
Русский Банк Делового Сотрудничества	1458	ликв.	12.08.2013	Москва
Одинбанк	3197	отозв.	09.08.2013	Одинцово
ВЕБРР	3418	отозв.	09.08.2013	Москва
Анджибанк	570	отозв.	19.07.2013	Махачкала
Паритет	1860-К	отозв.	19.07.2013	Москва
Липецкий Областной Банк	1794	отозв.	08.07.2013	Липецк
НОМОС-Региобанк	539	ликв.	08.07.2013	Хабаровск
Махачкалинский Городской Муниципальный Банк	3192	отозв.	08.07.2013	Махачкала
НОМОС-Банк-Сибирь	410	ликв.	08.07.2013	Новосибирск
Белгородпромстройбанк	1816	ликв.	28.06.2013	Белгород
Рост	2589	ликв.	26.06.2013	Москва
Сиббизнесбанк	2539	ликв.	25.06.2013	Сургут
Банк Развития Предпринимательства	2836	отозв.	22.03.2013	Москва
Стромкомбанк	404	ликв.	12.03.2013	Красноярск
Сулак	749-К	отозв.	01.03.2013	Кизилюрт
Экспресс	3084	отозв.	21.01.2013	Махачкала

Неэффективное управление финансами кредитных организаций проявилось в неудовлетворительной платежеспособности, низкой эффективности использования ресурсной базы и высоком уровне риска.

В связи с этим каждой кредитной организации необходимо строго руководствоваться банковским законодательством и использовать современные методы управления финансами.

Проведем анализ управления финансами ОАО «Промсвязьбанк» по ключевым финансовым показателям за 2008-2012 гг. в таблице 2.

Таблица 2 – Ключевые финансовые показатели ОАО «Промсвязьбанк» за 2008-2012 гг. [3]

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Всего активов, млрд. руб.	461,8	471,2	475,1	562,6	690,2
Кредиты клиентам, за вычетом резерва под обесценение, млрд. руб.	300,4	266,4	310,9	396,1	461,9
Всего обязательств, млрд. руб.	421,8	433,0	430,4	508,4	627,5
Текущие счета и депозиты клиентов, млрд. руб.	229,6	289,5	297,0	338,6	445,3
Собственные средства, млрд. руб.	39,4	38,2	44,8	54,1	62,8
Чистая прибыль за год, млрд. руб.	1,6	(0,6)	2,5	5,2	8,2
Рентабельность капитала, %	4,6	-	5,8	11,2	14,0
Рентабельность активов, %	0,4	-	0,5	1,0	1,9

В таблице 2 наблюдается положительная динамика всех ключевых финансовых показателей ОАО «Промсвязьбанк», не смотря на то, что 2008-2009 гг. стали переломными в истории его развития. Из-за большой неопределённости в развитии глобальных рынков и мировой экономики создались стрессовые ситуации во всех областях, и усилилась роль риск-менеджмента в бизнес-процессах.

Благодаря оперативной работе, банку удалось разработать ряд антикризисных мер, позволивших сохранить приемлемый уровень риска и минимизировать потери, что позволило удержать финансовое состояние банка, и в дальнейшем развить его в положительную сторону.

Основным источником финансирования банка являются денежные вклады, физических лиц, источниками комиссионного дохода являются комиссии за обслуживание пластиковых карт, комиссии по документарным операциям и комиссии за осуществление денежных переводов (рисунок 1).

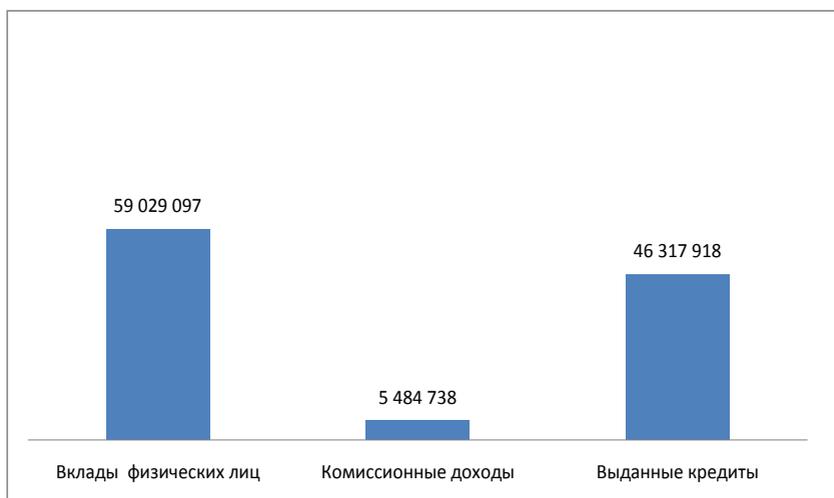


Рисунок 1 – Основные источники финансирования ОАО «Промсвязьбанк» в 2012 г. [3]

Огромную роль в финансовом состоянии играет кредитный портфель. Структура портфеля банка включает потребительские кредиты, ипотечные и автокредиты, кредитные карты, нецелевые экспресс-кредиты. Наибольшую долю – 49,4% – в кредитном портфеле занимают нецелевые потребительские кредиты. Портфель автокредитов составил 16,2%. Ипотечный кредит в сегменте составил 23,5%. Кредитные карты – 7,8% и нецелевые экспресс-кредиты – 3,1% (рисунок 2).

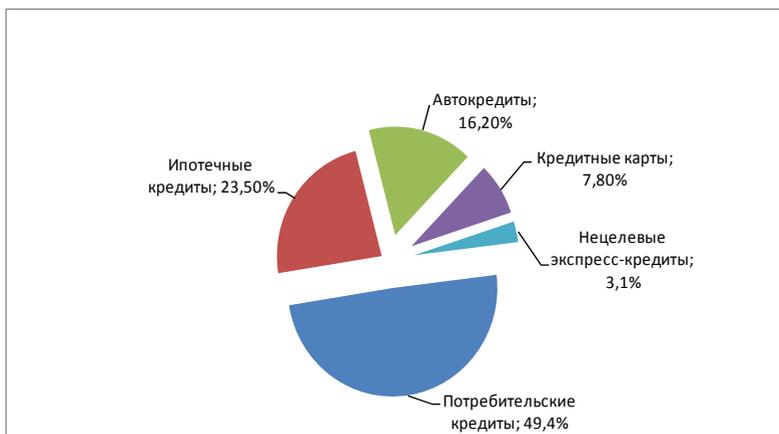


Рисунок 2 – Кредитный портфель ОАО «Промсвязьбанк» в 2012 г. [3]

В настоящее время ОАО «Промсвязьбанк» занимает 3 место в рейтинге по популярности. Банк обладает высокой степенью кредитоспособности, низкой чувствительностью к длительному периоду стресса. Финансовое состояние оценивается как устойчивое и стабильное, ОАО «Промсвязьбанк» занимает 10 позицию с показателем на октябрь 2012 года 635 318 408 млн. руб., в то время как показатель на ноябрь 2012 года был на уровне 637 734 612 млн. руб., что выше октября на 0,38%.

Сравнивая финансовое состояние ОАО «Промсвязьбанк» с банками-конкурентами, можно сказать, что данный банк имеет неплохую оценку, но всё же есть ещё к чему стремиться (таблица 3).

Таблица 3 – Сравнение финансовых показателей ОАО «Промсвязьбанк» с конкурентами [2, 3, 4]

Показатели	Банки		
	Сбербанк	Промсвязьбанк	Альфа-Банк
Всего активов, млрд. руб.	142,50	690,20	1,31
Всего обязанность, млрд. руб.	14436,00	627,50	1,20
Чистый доход за год, млрд. руб.	347,90	8,20	0,060
Средства клиентов, млрд. руб.	10179,30	461,90	0,030
Рентабельность капитала, %	2,70	14,00	7,10
Рентабельность активов, %	24,20	1,90	1,30

Для того, чтобы улучшить финансовое состояние в ОАО «Промсвязьбанк», необходимо максимально привлечь клиентов-вкладчиков, так как это основной доход банка.

Одни из вариантов решения данного вопроса, лежит в самой проблеме сегодняшней ситуации в банковской сфере – привлечение клиентов из обанкротившихся банков.

Учитывая то, что за последний год по статистике прекратили своё существование уже более 30 банков, данный вариант является вполне выигрышным как для банка, так и для самих клиентов, так как людям не придётся тратить своё время на поиски услуг другого банка.

Если приблизительно оценить возможный приток клиентуры, то можно сказать, что, из 2018000 частных клиентов и 50000 корпоративных, как минимум 10% из 100% станут клиентами ОАО «Промсвязьбанк».

Таким образом, основным направлением по повышению эффективности финансами ОАО «Промсвязьбанк» является завоевание доверия новой категории клиентов на рынке банковских услуг с помощью проведения различных видов рекламы и создания специальных предложений для клиентов, которые получили финансовые потери из-за банкротства вышеуказанных кредитных организаций.

#### Литература

1. Информационный портал о банках и банковской системе. – URL: <http://www.banki.ru/>.
2. Официальный сайт ОАО «Альфа-Банк». – URL: <http://alfabank.ru/>.
3. Официальный сайт ОАО «Промсвязьбанк». – URL: <http://www.psbank.ru/>.
4. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России». – URL: <http://sberbank.ru/>.

УДК 338.5:336.77:631

### **ХЕДЖИРОВАНИЕ ЦЕНОВЫХ РИСКОВ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ИНТЕНСИФИКАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

*П.Л. Бардашов (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА»,  
Ярославль, Россия)*

В статье рассматривается интенсификация кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей с помощью хеджирования ценовых рисков.

Постоянно возрастающее влияние финансового сектора экономики на функционирование процессов производства и оказания услуг вызывает существенные перемены в различных отраслях рынка. Не является исключением и сельское хозяйство, которое ввиду присущих ему особенностей производства испытывает острую потребность во внешних денежных источниках, в первую очередь – кредитных. Между тем, несмотря на значимость сельскохозяйственного производства в обеспечении таких стратегических задач как обеспечение продовольственной независимости государства и стимулирование развития всего АПК страны, доля кредитных средств, привлекаемых отраслью значительно ниже аналогичных показателей

развитых зарубежных стран. Это объясняется низкой доходностью отрасли ввиду технического и технологического отставания хозяйствующих субъектов. И как следствие низкий уровень залогового потенциала. На сегодняшний день подавляющее большинство кредитных средств, привлекаемых сельскохозяйственными товаропроизводителями (далее – СХТП) на рынке кредитных ресурсов, являются обеспеченными залогами различных видов. Вместе с этим ввиду все возрастающего диспаритета цен все большую сложность представляет планирование финансово-хозяйственной деятельности таких предприятий. Все эти факторы играют роль сдерживающих сил в вопросе интенсификации кредитования сельского хозяйства.

Рынок сельскохозяйственной продукции в большой степени подвержен колебаниям цен ввиду сезонно-климатической зависимости. Конъюнктура на рынке сильно зависит от различного рода природных явлений. Это наделяет результаты хозяйственного процесса сельхозпредприятий вероятностным характером и как следствие увеличивает дисперсию распределения цен на производимую ими продукцию. В развитых странах давно распространена практика хеджирования в целях страхования от неблагоприятного изменения котировок базисного актива. Хозяйства развитых стран широко применяют процедуру хеджирования ценовых рисков на основе таких инструментов как: фьючерсы, форвардные контракты, свопы и опционы. Принцип данной операции (хеджирования) заключается в переносе ценовых рисков с одной стороны сделки на другую, естественно, на платной основе.

Стоит отметить, что СХТП могут использовать инструменты хеджирования не только в целях страхования от неблагоприятного изменения цен на свою продукцию, как производители, но и от повышения цен на используемые в производственных целях ресурсы, такие как горюче-смазочные материалы и электроэнергия. Данный факт особенно важен в условиях все возрастающего диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и энергоресурсы.

Рассмотрим наиболее часто используемый в нашей стране механизм хеджирования ценовых рисков, используемый сельскохозяйственными товаропроизводителями. Это предвосхищающий (не арбитражный, не селективный) хедж с использованием, как правило, инструментов расчетного характера, то есть, не предполагающий поставки реальных товаров. В ходе торгово-производственной деятельности сельскохозяйственное предприятие планирует свою деятельность, определяющим фактором которой является продажная цена продукции через определенный период времени (например, по итогам сбора урожая). Текущая цена на производимый им вид продукции устраивает предприятие, но существует вероятность снижения цен, при котором производство товара станет убыточным. В таком случае риск-менеджмент имеет возможность застраховаться от такого риска изменения цен путем продажи фьючерсного контракта на поставку производимой продукции. В случае падения цен на продукцию на наличном рынке к моменту исполнения фьючерсного контракта, предприятие приобретает фьючерсный контракт с

подобными характеристиками тому, который продала ранее, по цене ниже. Итогом такой операции является получение прибыли в размере разницы цен на проданный и купленный фьючерсные контракты. В случае падения цен на базисный актив разница будет положительной и позволит скомпенсировать потери от изменения цен на продукцию на наличном рынке. В этом проявляется расчетный характер используемых инструментов – то есть реальная поставка базисных активов не производится. Схематичное представление простого превосхищающего хеджа можно наблюдать на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема реализации сельскохозяйственным товаропроизводителем превосхищающего хеджирования

1. Внесение гарантийного депозита и вариационной маржи на счет брокера в счет порученной продажи фьючерсного контракта.
2. Продажа брокером на срочной товарной бирже фьючерсного контракта.
3. Поручение брокеру «выкупа» (покупки аналогичного) фьючерсного контракта.
4. Покупка брокером на срочной товарной бирже фьючерсного контракта.
5. Проведение клиринговой операции Национальным клиринговым центром (НКЦ).
6. Возврат гарантийного депозита и разницы между сделками по продаже и покупке инструментов на срочной товарной бирже.

Стоит отметить, что продажа и приобретение фьючерсных контрактов производится путем внесения гарантийного депозита и вариационной маржи по данной сделке на счет брокера. В расчетных сделках сам контракт не оплачивается. После исполнения, в том числе и после клиринга, сумма депозита возвращается клиенту – СХТП. Исключением являются случаи, изменения цен на базисный актив, и как следствие на инструменты хеджирования, в сторону увеличения. В таком случае результат от операции хеджирования становится отрицательным и компенсируется полученной прибылью от роста цен на продукцию на наличном рынке.

Таким образом, операции хеджирования позволяют страховать от рисков колебания цен, а, следовательно, и получать представление о будущих денежных потоках (доходной и расходной части). Применение хеджирования дает еще один плюс: дело в том, что когда банк рассматривает заявку на кредитование, то он оценивает активы потенциального заемщика. Получая кредит под залог будущего урожая, заемщик берет на себя дополнительный риск неблагоприятного изменения цены. Доступ на фьючерсный рынок позволит производителям и потребителям продукции АПК минимизировать этот вид риска. И если заемщик в состоянии захеджировать свои активы, то они могут быть учтены кредитором с более низким коэффициентом дисконтирования.

Несмотря на всю целесообразность использования операций хеджирования участниками торговли, следует указать и на трудности, которые могут возникнуть при осуществлении хеджа. Кроме риска, связанного с вариационной маржей на неустойчивом рынке, фьючерсный рынок имеет и другие недостатки:

- базисный риск. Из-за изменения базиса фьючерсные контракты могут не обеспечить полной защиты от ценовых колебаний наличного рынка;

- издержки. Любая фьючерсная сделка имеет операционные расходы. Гарантийное обеспечение (гарантийная маржа), вариационная маржа, сборы, комиссии за открытие и ведение счетов. Кроме того, существуют также издержки, связанные с процентами на маржевые суммы. Даже если хеджер эффективно использует механизм хеджирования маржи, важно иметь доступ к свободным средствам или налаженные отношения с кредитными организациями для поддержания удачного хеджа в случае большой отрицательной вариации;

- несовместимость наличного и фьючерсных рынков. Поскольку фьючерсные контракты стандартны, они не всегда совпадают с особыми условиями обязательств наличного рынка. Количество может быть больше или меньше, чем единица фьючерсного контракта. Существует и разница в качестве. Также могут быть различия во временных рамках форвардной сделки наличного рынка и месяца поставки фьючерсного контракта [5].

Стоит отметить тот факт, что использование механизмов хеджирования очень слабо распространено в нашей стране среди продавцов и покупателей сельскохозяйственной продукции. Подтверждением тому является статистика заключенных сделок, объема торгов (количество контрактов и их денежное выражение) по фьючерсным контрактам на пшеницу и сахар-сырец за период с 20.08.2013 по 12.11.2013 (таблица 1).

Стоит также отметить, что значительная доля сделок по фьючерсным контрактам носит спекулятивный характер. Вместе с этим механизм хеджирования ценовых рисков применяется в основном крупными производственными компаниями, в то время как большую часть сельскохозяйственной продукции произведенной в Российской Федерации производят относительно небольшие сельские хозяйства и личные подсобные хозяйства граждан. Причинами такого слабого применения хеджирования ценовых рисков среди предприятий сельскохозяйственной отрасли в нашей стране можно назвать следующее:

- 1) высокие затраты на реализацию механизма, включающие гарантийный депозит (гарантийная маржа), вариационную маржу, дилерские сборы, комиссию за открытие и ведение счета;
- 2) отсутствие квалифицированного персонала в штате способного осуществлять планирование финансовых показателей, на базе чего формировать собственную стратегию по хеджированию;
- 3) слабая инфраструктурная база;

- 4) очень ограниченный перечень базисных активов – товаров, для которых представлены финансовые инструменты срочных сделок (ФИСС). В то же время номенклатурный перечень базисных активов срочных товарных бирж других стран намного шире. Данное обстоятельство дает основание для вывода о монопродуктивности рынка [3];
- 5) недостаточное правовое регулирование, в том числе в области налогообложения.

Все эти факторы являются причинами применения хеджирования исключительно среди крупных игроков рынка из числа всех сельскохозяйственных товаропроизводителей. Таким образом, выстраивается система дисбаланса доступа к кредитным ресурсам на основе ограниченности возможностей большинства СХТП в использовании ФИСС. И главными причинами, на наш взгляд, являются квалификация менеджмента компаний в области формирования стратегий хеджирования и ограниченный номенклатурный список товаров – являющихся базисными для ФИСС. Последний фактор, на наш взгляд, очень существенен, принимая во внимание огромный потенциал производства в нашей стране различного рода товаров сельского хозяйства ввиду географических и климатических особенностей страны. Речь идет о широком перечне товаров сельского хозяйства, производимых в достаточно больших объемах, что подтверждается статистическими данными. Поэтому в качестве популяризации применения механизмов хеджирования необходимо развитие отечественных торговых площадок в направлении расширения перечня торгуемых на них ФИСС по товарам сельского хозяйства на институциональном уровне.

Также на законодательном уровне необходимо регулирование правовых аспектов применения ФИСС и четкого регламентирования применения норм бухгалтерского и налогового учета к операциям хеджирования.

Проблему кадрового состава относительно проведения хеджа с целью увеличения доступности данного механизма предлагается решить следующим образом (рисунок 2).

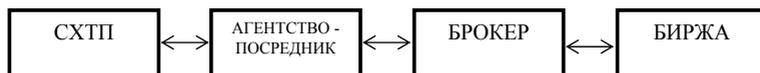


Рисунок 2 – Схема хеджирования с использованием агентств-посредников

Необходимо формирование агентств – посредников в процессе взаимодействия сельскохозяйственных организаций с брокерскими компаниями. Функции по формированию стратегии хеджирования, по взаимодействию с брокером, переложить с менеджмента предприятия сельского хозяйства на агента, при этом СХТП необходимо только определить прогнозный уровень цен на наличном рынке и верхнюю неблагоприятную цену (например, при которой достигается точка безубыточности), достижение которой должно хеджироваться.

1. Принципал формирует поручение агенту по подбору и расчету стоимости стратегий хеджирования ценовых рисков, на основании информации о расчетном уровне цен на продукцию, риск падения ниже которой необходимо страховать, и горизонт времени. Данная информация направляется в агентство – посредник.

2. В свою очередь агентство формирует стратегию, определяя набор ФИСС, и рассчитывает стоимость такой операции, предоставляя данную информацию клиенту для акцепта.

3. В случае удовлетворения стоимости хеджирования и предполагаемых результатов критериям эффективности сельскохозяйственной организации, последняя акцептует сделку.

4. Агентство формирует поручение брокеру о продаже/приобретении соответствующих ФИСС. При этом на агента так же возлагается обязанность по описанию каждой предстоящей сделки в соответствии с требованиями налогового законодательства.

5. В соответствии с заданным уровнем неблагоприятных для клиента цен, агентство – посредник самостоятельно принимает решение о совершении обратной операции для закрытия позиций клиента.

Совокупность осуществляемых операций посреднического и консультационного характера должна оплачиваться за счет средств клиента – СХТП. Таким образом, агентство является лишь связующим звеном восполняющим нехватку квалифицированных кадров в отрасли сельского хозяйства, работающим по принципу самофинансирования за счет агентских комиссий. Таким образом, можно представить данную схему взаимодействия как схему аутсорсинга.

А вместе с этим, воплощая принцип кооперации, агентство – посредник позволяет принимать участие в операциях хеджирования компаниям, у которых объемы сделок на наличных рынках не соответствуют установленным параметрам (объемам) ФИСС.

Все перечисленные направления развития финансового рынка в совокупности с реализацией комплекса мер по популяризации инструментов срочного рынка среди сельскохозяйственных товаропроизводителей позволят существенно облегчить доступ компаниям реального сектора экономики к инструментам хеджирования ценовых рисков. Решающая роль в этом процессе должна принадлежать крупным финансовым организациям (работа с собственной клиентской базой), органам государственной власти и системообразующим институтам финансового рынка.

Таким образом, комплекс мер, направленных на обеспечение доступности инструментов хеджирования ценового риска широкому кругу сельскохозяйственных товаропроизводителей, является определяющим в процессах интенсификации кредитования последних.

#### Литература

1. Кузнецов, Б.Т. Рынок ценных бумаг: учебное пособие [Текст] / Б.Т. Кузнецов. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 288 с.

2. Куракина, А. Актуальные вопросы налогообложения операций с финансовыми инструментами срочных сделок // Рынок ценных бумаг.

3. Матвеева, Т.А. Зерновые фьючерсы на российском рынке производных финансовых инструментов: проблемы и перспективы развития: автореф. дисс... канд. экон. наук / Т.А. Матвеева. – Оренбург: ОГАУ, 2013. – 12 с.

4. Мороз, И. Хеджирование ценовых рисков с использованием фьючерсных контрактов на базе срочного рынка РТС // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 2. – С. 56-58.

5. Морозов, В. Хеджирование финансовых рисков предприятия с использованием расчетных фьючерсных контрактов // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 24. – С. 12.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая.

7. Федеральный закон от 20.02.1992 № 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле».

8. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Таблица 1 – Статистика заключенных сделок, объема торгов (количество контрактов и их денежное выражение) по фьючерсным контрактам на пшеницу и сахар-сырец за период с 20.08.2013 по 12.11.2013

**Итоги торгов по фьючерсным контрактам на пшеницу<sup>1</sup>**

**Итоги торгов по фьючерсным контрактам на сахар-сырец**

дата	Число сделок	Объем торгов		Дата	Число сделок	Объем торгов	
		руб.	контр.			Руб.	контр.
1	2	3	4	5	6	7	8
20.08.2013	-	-	-	20.08.2013	3	38 151	3
21.08.2013	-	-	-	21.08.2013	5	63 124	5
22.08.2013	-	-	-	22.08.2013	4	50 810	4
23.08.2013	-	-	-	23.08.2013	1	12 619	1
26.08.2013	-	-	-	26.08.2013	3	37 968	3
27.08.2013	2	44 846	2	27.08.2013	5	63 429	5
28.08.2013	3	1 561 774	71	28.08.2013	1	12 700	1
29.08.2013	1	22 116	1	29.08.2013	-	-	-
30.08.2013	4	1 196 598	55	30.08.2013	1	12 700	1
02.09.2013	4	176 963	8	02.09.2013	-	-	-
03.09.2013	33	50 867 405	2 301	03.09.2013	1	12 802	1
04.09.2013	43	38 536 729	1 783	04.09.2013	9	451 724	35
05.09.2013	17	2 029 618	94	05.09.2013	12	414 335	32
06.09.2013	16	27 359 646	1 272	06.09.2013	6	250 281	19
09.09.2013	18	10 953 238	509	09.09.2013	1	65 735	5
10.09.2013	10	4 876 855	230	10.09.2013	3	39 522	3
11.09.2013	11	4 131 797	194	11.09.2013	7	471 424	35
12.09.2013	23	45 044 658	2 122	12.09.2013	9	1 314 511	98

<sup>1</sup> По данным Московской биржи (URL: <http://moex.com/ru/derivatives/contractresults.aspx?code=GRU-12.13>).

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
13.09.2013	33	25 195 610	1 198
16.09.2013	22	11 159 094	535
17.09.2013	26	10 811 465	515
18.09.2013	39	10 635 118	509
19.09.2013	36	25 636 836	1 238
20.09.2013	13	5 402 843	259
23.09.2013	12	3 588 243	173
24.09.2013	17	6 913 305	329
25.09.2013	18	19 164 384	903
26.09.2013	36	52 842 874	2 432
27.09.2013	25	6 414 852	291
30.09.2013	9	3 933 740	177
01.10.2013	39	53 569 508	2 417
02.10.2013	11	7 105 803	321
03.10.2013	5	4 128 944	186
04.10.2013	8	6 352 418	285
07.10.2013	5	783 908	35
08.10.2013	5	903 544	40
09.10.2013	2	1 939 347	86
10.10.2013	9	13 900 441	617
11.10.2013	14	15 847 530	713
14.10.2013	14	18 710 122	836
15.10.2013	6	22 233 158	990
16.10.2013	20	13 778 761	619
17.10.2013	8	9 267 743	418
18.10.2013	16	12 691 348	567
21.10.2013	44	19 439 890	854
22.10.2013	7	6 037 829	269
23.10.2013	6	410 740	18
24.10.2013	36	22 972 287	1 022
25.10.2013	3	89 836	4
28.10.2013	6	336 734	15
29.10.2013	10	2 971 573	133
30.10.2013	22	6 582 277	297
31.10.2013	14	2 645 403	120
01.11.2013	35	10 116 177	463
05.11.2013	33	5 384 611	248
06.11.2013	15	2 087 074	97
07.11.2013	11	3 601 179	169
08.11.2013	19	3 865 381	180
11.11.2013	10	835 127	39
12.11.2013	5	427 844	20

5	6	7	8
13.09.2013	6	131 369	10
16.09.2013	8	272 298	21
17.09.2013	2	437 662	34
18.09.2013	11	142 362	11
19.09.2013	8	114 259	9
20.09.2013	8	102 504	8
23.09.2013	1	25 420	2
24.09.2013	5	168 504	13
25.09.2013	23	2 149 003	165
26.09.2013	13	1 183 823	90
27.09.2013	34	10 426 568	799
30.09.2013	16	2 113 524	162
01.10.2013	15	768 096	58
02.10.2013	49	11 777 025	876
03.10.2013	8	1 162 487	86
04.10.2013	13	4 665 045	344
07.10.2013	9	1 140 267	84
08.10.2013	6	487 223	36
09.10.2013	10	599 643	44
10.10.2013	3	1 383 528	102
11.10.2013	28	3 690 559	269
14.10.2013	35	6 292 322	453
15.10.2013	47	22 355 272	1 599
16.10.2013	17	2 115 160	153
17.10.2013	17	3 553 653	255
18.10.2013	75	18 191 622	1 277
21.10.2013	43	6 841 673	483
22.10.2013	9	323 058	23
23.10.2013	5	377 779	27
24.10.2013	15	1 464 473	105
25.10.2013	7	500 685	36
28.10.2013	5	69 759	5
29.10.2013	14	3 380 273	244
30.10.2013	15	1 331 681	97
31.10.2013	15	1 625 102	119
01.11.2013	5	1 080 790	79
05.11.2013	4	369 976	27
06.11.2013	3	300 482	22
07.11.2013	23	2 002 648	149
08.11.2013	3	269 179	20
11.11.2013	4	67 371	5
12.11.2013	3	41 016	3

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

*Ю.Н. Волкова (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

*Научный руководитель: к.э.н. Д.В. Грехов (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье рассмотрены индикаторы развития рынка лизинга в России, рейтинг крупнейших банков, занимающихся лизинговой деятельностью, механизм оказания лизинговых услуг в ОАО «Промсвязьбанк», проблемы и перспективы развития лизинга.

Лизинг является одной из перспективных форм экономической активности, создавая условия для реализации интересов участников данного рынка, индикаторы развития которого представлены на рисунке 1.

Объем новых сделок за весь период увеличился, однако значительное снижение объема заключаемых лизинговых сделок было обусловлено нехваткой финансирования. Перед лизинговыми компаниями встает проблема сохранения созданного бизнеса и повышения его доходности. На прибыльность лизингодателей оказывает влияние сильная ценовая конкуренция, в том числе со стороны государственных компаний, а также постепенный рост ставок по заемным ресурсам.

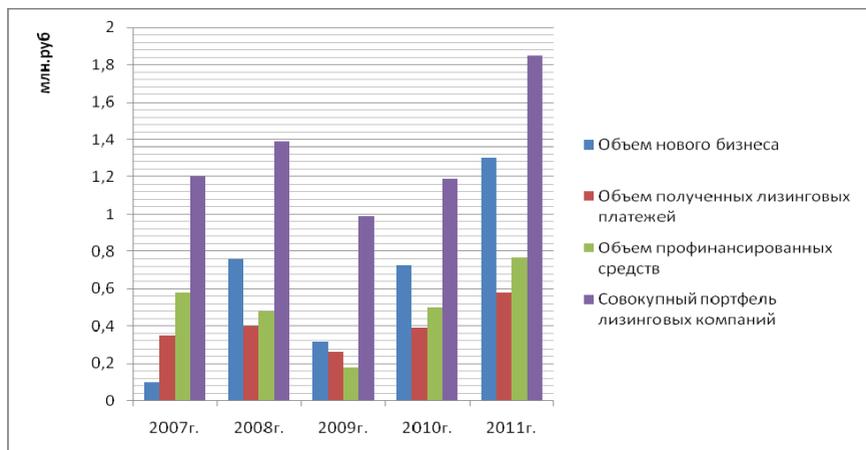


Рисунок 1 – Индикаторы развития рынка лизинга в России в 2007-2011 гг. [2]

Определяющую роль в решении проблем лизинга играют лизинговые компании. Многие лизинговые компании имеют достаточно крупные портфели договоров.

Проблемами лизинга занимаются не только лизинговые компании, но и банки, крупнейшие из них представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинг крупнейших банков, занимающихся лизингом [2]

Место по новому бизнесу		Компания	Рейтинг финансовой устойчивости	Объем нового бизнеса в 2012 г., млрд. руб.	в том числе оперативный лизинг / аренда, млрд. руб.	Текущий портфель, млрд. руб.		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млрд. руб.		Место по полученным платежам
2013 г.	2012 г.					2013 г.	2012 г.		2013 г.	2012 г.	
1	1	ВЭБ Лизинг	-	294,0	н.д.	515,8	296,3	1	63,2	68,8	2
2	2	ВТБ Лизинг	-	111,2	н.д.	349,4	326,8	2	71,6	114,7	1
3	3	СБЕРБАНК ЛИЗИНГ	-	82,0	0,0	218,6	209,2	3	34,5	43,0	4
4	9	Газпромбанк Лизинг (ГК)	A+	52,7	0,0	72,4	34,0	7	10,0	6,4	11
5	10	Альфа-Лизинг (ГК)	-	36,7	0,0	63,0	41,0	8	6,6	24,1	18

В тройку лидеров рынка по объему новых сделок в 2012 г. вошли ОАО «ВЭБ-Лизинг», ОАО «ВТБ-Лизинг» и ЗАО «Сбербанк Лизинг». В сумме на данные компании пришлось 43% объема новых сделок (в 2010 г. – 41,1%). Крупнейшей лизинговой компанией России по объему портфеля (515,8 млрд. руб.) стало ОАО «ВЭБ Лизинг».

В настоящее время одним из видов деятельности ОАО «Промсвязьбанк» является лизинг. Он организуется по следующей схеме, представленной на рисунке 2.

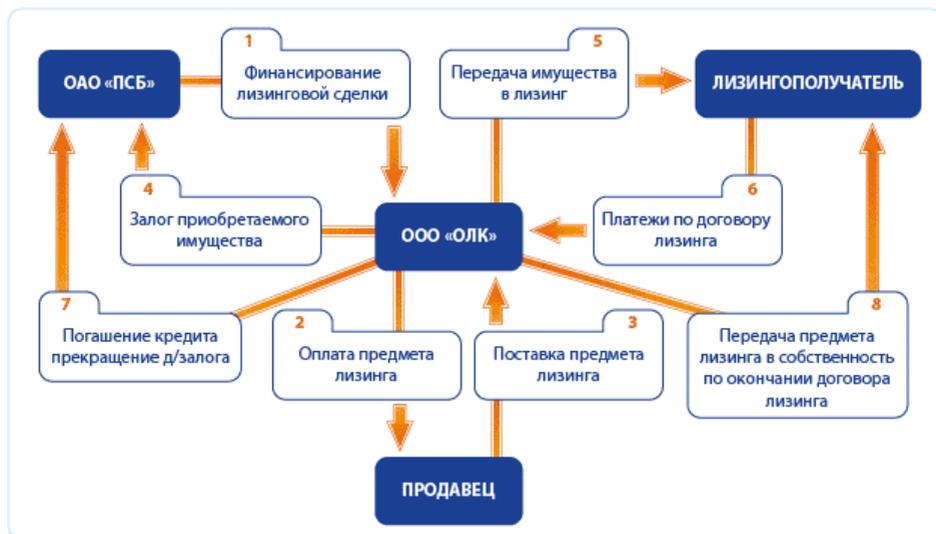


Рисунок 2 – Механизм оказания лизинговых услуг [3]

Этапы сделки, проводимые между банком и лизинговой компанией:

1. Отправка лизингополучателем заявки на лизинг и бухгалтерской отчетности за последние две отчетные даты.
2. Отправка ООО «Открытая лизинговая компания» коммерческого предложения и схемы-структуры лизинговой сделки.
3. Акцепт лизинговой сделки лизингополучателем.
4. Анализ финансового состояния потенциального лизингополучателя.
5. Одобрение финансирования кредитным комитетом лизингодателя.
6. Заключение договора лизинга и поставки.
7. Авансовый платеж по договору лизинга и оплата стоимости предмета лизинга поставщику.
8. Заключение договора страхования, уплата страховой премии.
9. Прием и передача предмета лизинга.
10. Государственная регистрация предмета лизинга (при необходимости).

Проведем анализ чистых инвестиций в финансовом лизинге, представленном на рисунке 3 по данным годового отчета ОАО «Промсвязьбанк».

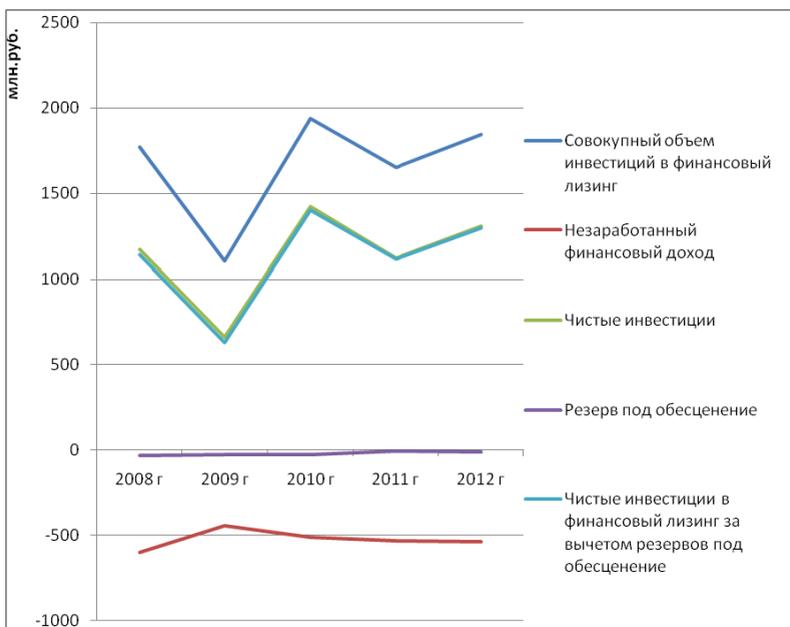


Рисунок 3 – Анализ чистых инвестиций в финансовом лизинге [3]

За период с 2008-2012 гг. совокупный объем инвестиций в финансовый лизинг увеличился на 75,8 млн. руб. или на 104,3%. Данный показатель, имеет самое большое значение в 2010 г. за анализируемый период и составил почти 2 млрд. руб. Увеличение произошло за счет чистых инвестиций. Самый низкий показатель составил в 2009 г. 1,2 млн. руб.

Для того чтобы понять причины изменения показателя чистых инвестиций в финансовый лизинг необходимо рассмотреть проблемы его развития (рисунок 4).

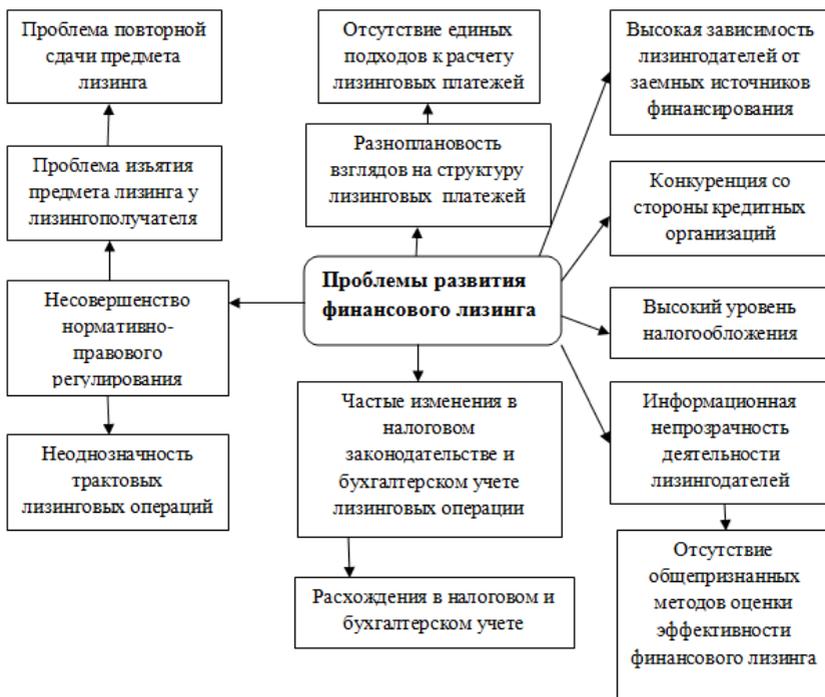


Рисунок 4 – Проблемы развития лизинга как источника финансирования инвестиций [1]

К основным проблемам развития лизинга как источника финансирования инвестиций относятся:

1. высокий процент коммерческого банка;
2. недостаток финансовых средств;
3. выбор приемлемого для себя метода расчета лизинговых платежей, выкупной стоимости лизингового имущества, правил налогообложения лизинговых операции;
4. сохранение созданного бизнеса и повышение доходности.

Перспективным направлением развития лизинга является включение в систему лизинговых отношений реальных опционов. В договорах между субъектами лизинговых отношений могут быть предусмотрены различные виды реальных опционов:

- опцион на досрочное прекращение договора лизинга;
- опцион на продление договора лизинга;

- опцион на право приобрести предмет лизинга в собственность на основании договора купли-продажи в течение срока договора лизинга;
- опцион на выполнение договора лизинга в заранее установленный срок;
- опцион на право обратной продажи предмета лизинга поставщику имущества.

Таким образом, предложенные направления развития лизинга будут способствовать развитию данных отношений и положительно отражаться на финансировании инвестиций в различные сектора экономики.

#### Литература

1. Кузнецов, Д.В. Проблемы и перспективы развития лизинга в России как источника финансирования инвестиций // Экономический анализ: теория и практика. – № 18. – 2013. – С. 36-45.
2. Официальный сайт международного рейтингового агентства «Эксперт РА». Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 2012 года // [http://raexpert.ru/ratings/leasing/2012\\_itog/](http://raexpert.ru/ratings/leasing/2012_itog/).
3. Официальный сайт ОАО «Промсвязьбанк». Корпорациям. Финансирование текущей деятельности. Лизинг // <http://www.psbank.ru/Corporate/LongTerm/Lease/>.

УДК 631.115.1:336.77:336.71

### **ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»**

*О.И. Журавлев (НОУ ВПО «Институт управления», Ярославль, Россия)*

Личные подсобные хозяйства (ЛПХ), как субъекты производственно-экономической и социальной систем, занимают определенное место в системе территориально–производственных комплексов сельской местности. Они являются системообразующими сельских территорий и наряду с традиционной социальной функцией в современных условиях выполняют достаточно значимую экономическую роль в аграрной сфере экономики.

Система субъектов хозяйствования сельских территорий не отличается большим многообразием и в своем развитии определяется многими объективными и субъективными факторами и условиями: степенью выгодности среды функционирования, выдвигаемыми целями и деловой активностью, личными качествами предпринимателей, конъюнктурой рынка и характеристиками товара, конкуренцией и др.

Оценивая роль личных подсобных хозяйств, как субъектов хозяйствования в сельской местности, необходимо рассматривать их в двух аспектах: территориально-производственном и социально-экономическом. С территориально-производственных позиций ЛПХ являются одной из системообразующих большинства сельских населенных пунктов. Причем их

владельцы – это потенциальная или реальная рабочая сила средних и крупных сельскохозяйственных организаций, на территории которых находятся деревни и села, а участие их в сфере производства и реализации позволяет рассматривать ЛПХ как субъекты производственно-экономической и социальной систем. Их целостность и стабильность поддерживается общностью территории, средой функционирования, плотностью населения и их экономическими интересами, расселением, льготностью экономических отношений и особенностью сельскохозяйственного рынка труда.

Личные подсобные хозяйства занимают особое место в экономике сельского хозяйства, которое определяется тем, что они:

- являются одной из групп многоукладной структуры сельского хозяйства;

- играют важную роль в продовольственном обеспечении страны, а по некоторым товарным позициям она является определяющей;

- способствуют решению социальных проблем развития сельских территорий;

- обеспечивают занятость сельского населения;

- сохраняют сельский образ жизни и народных традиций;

- получают государственную поддержку в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.

Большое влияние на деятельность личных подсобных хозяйств оказывает их отраслевая специфика: сезонный характер деятельности, длительность воспроизводственных процессов, высокая капиталоемкость производства. Излишек оборотных средств, образуемый в межсезонье, омертвляет капитал и создает предпосылки для нецелевого и неэффективного использования временно свободных средств. Следовательно, резко повышается роль и значение банковского кредита.

ОАО «Россельхозбанк» является главной кредитной организацией, занимающейся развитием системы кредитования личных подсобных хозяйств. В современной системе кредитования существует ряд обстоятельств, затрудняющих доступ личных подсобных хозяйств к кредитным ресурсам, а также осложняющих получение ссуды данной категории заемщиков. Для ОАО «Россельхозбанк» кредитные отношения с рассматриваемой группой заемщиков осложняются, прежде всего, необходимостью поддержки оптимального качества кредитного портфеля вследствие роста просроченной ссудной задолженности и резервирования кредитного портфеля. В то же время для заемщика получение кредита затруднительно по следующим причинам: сложность и длительность процедуры оформления необходимой документации (в том числе для получения субсидий и участия в государственной программе); необходимость длительного периода безубыточного существования хозяйства (отсутствие возможности получения стартовых займов).

Для банка кредитные отношения с рассматриваемой группой заемщиков осложняются необходимостью:

- 1) поддержки оптимального качества кредитного портфеля;
- 2) его резервирования.

Для заемщика получение кредита затруднительно по следующим причинам:

- 1) сложность и длительность процедуры оформления необходимой документации;
- 2) необходимость длительного периода безубыточного существования хозяйства.

Несмотря на возросший интерес к проблеме развития ЛПХ, в том числе за счет кредитования, кредитные отношения, складывающиеся в данном процессе, исследованы недостаточно, а уровень их развития не соответствует требованиям, предъявляемым к новой модели экономики, что свидетельствует о научной проблеме и необходимости дальнейших исследований.

В 2012 г. кредитами банка воспользовались более 133 тысяч ЛПХ.

Процентная ставка в рублях – не ниже 14% годовых.

Основным конкурентом ОАО «Россельхозбанк» по предоставлению данного кредитного продукта является ОАО «Сбербанк России».

Данные банки предоставляют кредитный продукт ЛПХ под одинаковую процентную ставку, но в условиях кредитования каждого из них существуют определенные преимущества и недостатки.

Преимущество ОАО «Россельхозбанк» в том, что это на 100% государственный банк, специализированный на поддержке сферы АПК. В банке установлено дополнительное условие о том, что кредиты могут предоставляться на развитие ЛПХ без обеспечения. В ОАО «Сбербанк России» обеспечение определяется в индивидуальном порядке.

Преимуществом ОАО «Сбербанк России» является возможность выбора между аннуитетным и дефференцированным способом погашения кредита.

Несмотря на это, ОАО «Россельхозбанк» лидирует в области кредитования ЛПХ.

Таким образом, ОАО «Россельхозбанк» является безусловным лидером в кредитовании ЛПХ, несмотря на то, что основной конкурент также кредитует немалую часть клиентов данного сегмента. Это говорит о необходимости еще большего развития ОАО «Россельхозбанк» в сфере кредитования ЛПХ.

Результаты анализа деятельности ОАО «Россельхозбанк» показали, что банку необходимо развивать кредитные отношения с лицами, ведущими личные подсобные хозяйства, так как он является одним из наиболее надежных кредитных учреждений в России и представляет собой стабильную экономическую единицу в экономике страны. В современных условиях неустойчивой правовой и экономической среды банк сохраняет и приумножает средства своих клиентов.

#### Литература

1. Жарковская, Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка [Текст]: учебник / Е.П. Жарковская. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 325 с.

2. Нестеренко, Ю.Н. Совершенствование механизма кредитования малых форм хозяйствования в АПК / Ю.Н. Нестеренко, Я.В. Музыка // Экономический журнал. – № 1. – 2010. – С. 131-136.
3. Шкарупа, Е.А. Направления финансовой поддержки личных подсобных хозяйств [Текст] / Е.А. Шкарупа // Финансы и кредит. – 2011. – № 28. – С. 21-26.
4. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк». – URL: [www.rshb.ru](http://www.rshb.ru).

УДК 631.1:631.16:658.14

## **ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*К.Н. Коновалова (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА»,  
Ярославль, Россия)*

*Научный руководитель: к.э.н. Д.В. Грехов  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье рассмотрены тенденции развития инноваций в российских промышленных предприятиях за 2007-2011 гг., финансирование затрат на реализацию передовых достижений научно-технического прогресса, определены факторы, оказывающие влияние на развитие инновационной деятельности, проанализированы проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в ОАО СХП «Вошажниково».

Переход на инновационный путь развития российского общества предопределяет необходимость учета передовых достижений научно-технического прогресса в соединении с особенностями развития отечественной экономики. Основой этого подхода является непрерывный и целенаправленный процесс поиска, подготовки и практического внедрения продуктовых, технологических, процессных и других нововведений (инноваций), позволяющих повысить эффективность функционирования общественного производства и сферы услуг, а также степень реализации все возрастающих потребностей общества.

Экономическая сущность инноваций заключается в получении конечного результата инновационной деятельности, воплощенного в виде нового или усовершенствованного продукта (услуги), реализуемого на рынке, а также нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

В настоящее время широко исследуются и разрабатываются методические рекомендации по повышению эффективности управления финансами предприятия в целом, а также отдельных групп финансовых отношений.

Для решения задачи масштабной технологической модернизации отечественной экономики требуется радикальное повышение эффективности расходования выделяемых из бюджета средств на поддержку науки и концентрация научного потенциала на приоритетных направлениях научно-технического развития, а также формирование финансовых инструментов и механизмов управления инновационной деятельностью предприятия. Между тем удельный вес организаций промышленного производства (без субъектов малого предпринимательства), осуществлявших технологические инновации в России, на протяжении последних семи лет практически не растет, а в 2011 г. даже сократился на 1% по сравнению с 2007 г. (рисунок 1).

В то же время за указанный период затраты на технологические инновации в промышленном производстве постоянно росли (рисунок 2).

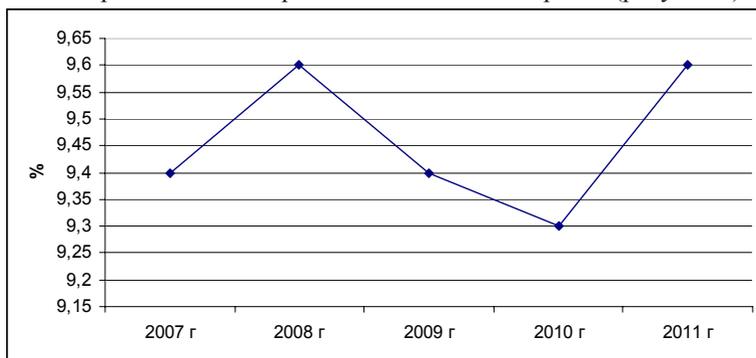


Рисунок 1 – Удельный вес организаций промышленного производства (без субъектов малого предпринимательства), осуществлявших технологические инновации в 2007-2011 гг., % [1]

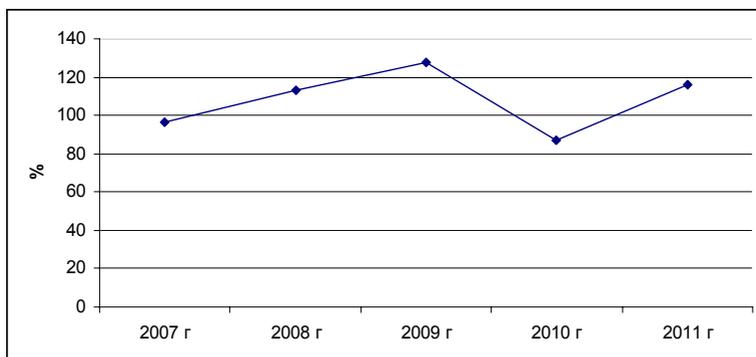


Рисунок 2 – Затраты на технологические инновации в промышленном производстве в 2007-2011 гг. (к предыдущему году в постоянных ценах 2000 г.), % [1]

Центральная Россия выступает лидером российских реформ. Однако результативные институциональные преобразования затронули в большей степени столицу и другие крупные административные и промышленные центры Центрального федерального округа.

На развитие инновационной деятельности влияют следующие факторы, представленные на рисунке 3.

Более подробно рассмотрим развитие инновационной деятельности в ОАО СХП «Вошажниково».

ОАО СХП «Вошажниково» Борисоглебского района Ярославской области – современное быстроразвивающееся сельскохозяйственное предприятие.

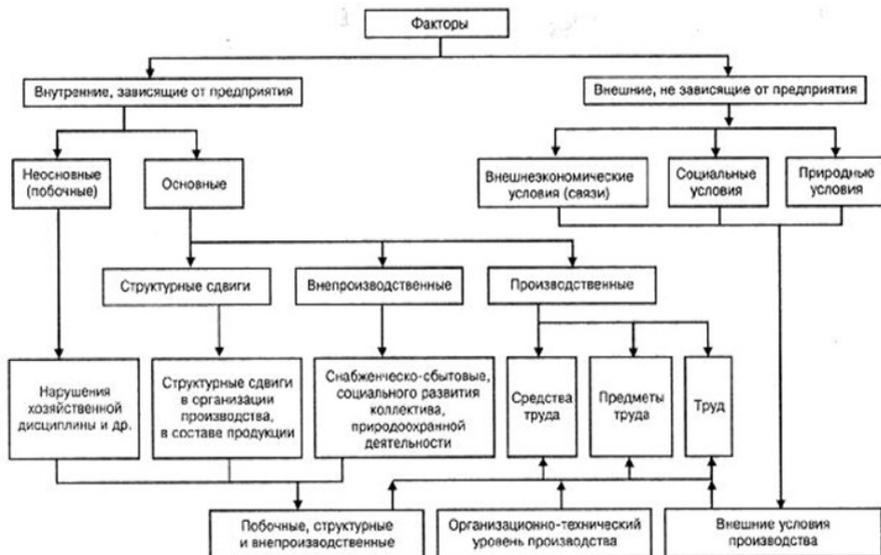


Рисунок 3 – Факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности российских предприятий [1]

В проекте развития ОАО СХП «Вошажниково» заложены самые передовые достижения современной науки в области молочного животноводства. Сегодня на 80% своей мощности работает первая очередь молочно-товарного комплекса на 2 400 голов, запущена вторая очередь такой же мощности. Общая стоимость проекта составляет – 6400 млн. руб. МТК-1 и МТК-2 – по 2 100 млн. руб., молокоперерабатывающий завод – 2 200 млн. руб. Срок окупаемости проекта составляет – 8 лет. С выходом молочно-товарных комплексов на планируемую мощность в 2014 году МТК будут давать:

- более 33000 тонн молока в год;
- около 1 030 тонн мяса в год;
- 672 головы высокопродуктивного КРС.

С выходом молокоперерабатывающего завода на планируемую мощность в 2016 году он будет производить:

- цельномолочной продукции - около 74 тысяч тонн в год;
- кисломолочной продукции – около 24 тысяч тонн в год;
- йогуртов - около 2 тысяч тонн в год.

По оценке специалистов компании НЭО-Центр за 10 лет работы проекта в качестве налогов будет перечислено в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды около 2 700 млн. рублей. В том числе:

- федеральный бюджет - 479 млн. руб.;
- региональный бюджет – 1 832 млн. руб.;
- местный бюджет – 52 млн. руб.;
- внебюджетные фонды – 337 млн. руб.

Реализация Проекта внесет значительный вклад в социальное развитие Ярославской области:

- будет создано около 250 новых рабочих мест;
- проект будет способствовать улучшению общих условий функционирования сельского хозяйства путем возвращения в севооборот и поддержания плодородия более 10 тысяч гектар земель сельхозназначения;

- для обеспечения функционирования МТК закуплено около 80 единиц новейшей сельскохозяйственной техники для почвообработки, заготовки кормов, внесения удобрений и обслуживания МТК на общую сумму 336 млн. руб. Эти сельскохозяйственные машины потребляют в среднем на 30 процентов меньше ГСМ и обеспечивают более комфортные условия труда механизаторов;

- реализация проекта будет способствовать увеличению производительности труда рабочих АПК: норма обслуживания доярки составит около 200 голов скота, что в 4 раза выше сложившейся нормы. Для этого закуплено высокотехнологическое оборудование ведущих производителей «Де Лаваль» и «Тетра Пак» на сумму около 1 млрд. руб.;

- проект внесет существенный вклад в увеличение поголовья высокопроизводительного племенного скота: общее поголовье дойных коров на двух МТК – 4 800 голов, что составит 8,2% от общего нынешнего поголовья коров в Ярославской области. Ежегодно МТК будут поставлять сельхозпредприятиям около 200 голов нетелей с паспортной производительностью в 2 раза выше, чем в среднем по России;

- строительство МТК и завода позволит решить одну из основных проблем села – улучшение уровня жизни работников АПК благодаря предложению заработной платы, значительно превышающей прожиточный минимум по региону, предоставлению комфортных условий труда, выделение работникам молока и кормов для собственного хозяйства.

Для обоснования актуальности нововведений, необходимо произвести общий анализ состояния ОАО СХП «Вощажниково».

За 2012 г. увеличилось приобретение техники и как следствие увеличилось производство продукции на предприятии, поэтому коэффициент соотношения доходов и расходов снизился в 2012 г. по сравнению с 2011 г. на 0,26.

Таблица 1 – Анализ приобретения новой техники ОАО СХП «Вошажниково» в 2012 г. [2]

Наименование	На начало 2012 г.	На конец 2012 г.
Тракторы всех марок (без тракторов на которых смонтированы машины), шт.	33	49
Тракторы, на которых смонтированы машины, шт.	3	3
Тракторные прицепы, шт.	7	31
Сеялки и посевные комплексы - Всего, шт.	6	9
Сенокосилки тракторные (включая косилки-измельчители), шт.	7	11
Комбайны – всего, шт.	5	7

Но, не смотря на положительную динамику данного коэффициента можно утверждать, что управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия является недостаточно эффективным (рисунок 4).

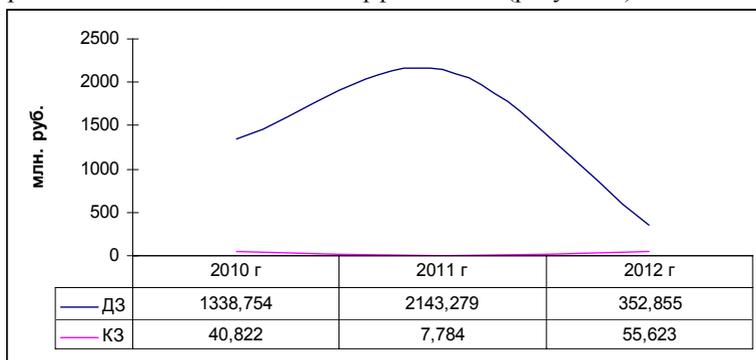


Рисунок 4 – Анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ОАО СХП «Вошажниково» за 2010-2012 гг. [2]

Дебиторская задолженность за 2010-2012 гг. имеет тенденцию к снижению, а кредиторская задолженность колеблется, что свидетельствует о системных ошибках при управлении задолженностью.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Инновационный потенциал – один из важнейших элементов, который будет определять будущее не только отдельных регионов, но и всей страны в целом, не говоря уже о функционировании организаций. Инновации – это изменения, повышающие эффективность управления и определяющие развитие

фирмы, укрепляющие позиции фирмы. Инновации – это не стихийно возникающие изменения, а запланированные и разработанные, реализуемые и реализованные. Инновации – это нововведения, улучшающие деятельность и ее результаты.

Инновационная деятельность представляет собой систему мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта или услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребности общества в новшествах в целом.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, инновационное развитие предприятия ОАО СХП «Вошажниково» целесообразно и вполне возможно. Предприятие с каждым годом развивается и занимает лидирующее место по району.

Таким образом, основными мероприятиями по развитию инновационной деятельности ОАО СХП «Вошажниково» являются совершенствование финансирования деятельности предприятия, повышение эффективности использования текущих активов, улучшение стратегии и тактики финансовой политики на предприятии, совершенствование финансового планирования и прогнозирования на предприятии, укрепление внутреннего финансового контроля, в том числе за управлением обязательствами.

#### Литература

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2013. Статистический сборник. – М.: ГУ ВШЭ, 2013.
2. Формы отчетности о финансово-экономическом состоянии ОАО СХП «Вошажниково» за 2012 год [Текст]. – Ярославль: ЯГСХА, 2012.

УДК 339.187.62:338.22

### **РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

***А.А. Костина (ФГБОУ ВПО «Ярославский ГТУ»,  
Ярославль, Россия)***

Актуальность избранной темы вызвана недостаточной разработанностью её в экономической теории и большой практической значимостью. В последние два десятилетия в РФ в процессе перехода от общественной собственности к частной началось формирование и активное развитие рынка лизинговых услуг. Снижение объемов производства в реальном секторе экономики сопровождалось продажей технологического оборудования. В результате часть совокупного основного капитала превратилась в лизинговое имущество фирм-арендодателей, обслуживающих предприятия малого и среднего бизнеса в

промышленности, транспорте, торговле, сельском хозяйстве и строительстве. В настоящее время на рынке лизинговых услуг наиболее конкурентоспособными являются те лизинговые компании, которые поддерживаются банковским капиталом. В этих фирмах лизинговые услуги диверсифицированы.

Исследованию этого процесса посвящено немало публикаций экономистов, в которых изучение ведется в русле неоклассической и институциональной методологии, зачастую игнорируя сущностно-содержательную сторону проявления экономических реалий.

Теоретическая ценность анализа рынка лизинга со стороны общих условий и факторов (политико-экономический анализ) состоит, как представляется, не только в том, что получает дальнейшее развитие теория лизинговых отношений, но и в том, что выявляются основные направления эволюции лизинга.

Итак, рынок лизинга формируется в состязательном порядке, когда предложение вызывает спрос, а спрос рождает предложение. При характеристике лизинга, как традиционного явления, мы делаем ставку на то, что в ходе воспроизводственных процессов идет высвобождение в натуральной форме элементов основного капитала. И в то же время аналогичные процессы формируют спрос на высвобождаемое имущество.

Любой рынок, в том числе и рынок лизинга, может быть охарактеризован, по нашему мнению, с помощью следующих характеристик. В качестве первых трех выступают спрос, предложение и цена. Это не требует особых комментариев, за исключением того, что лизинговые платежи как вид цены могут принимать самые разнообразные формы, начиная от твердой фиксированной ставки платы за период лизинга и заканчивая какими-либо формами натуральных компенсаций, например, передачи лизингодателю части продукции в натуральном виде или оказания ему каких-либо услуг. В качестве четвертой характеристики выступает конкуренция, которая разворачивается как со стороны лизингодателей за наиболее выгодные условия «продажи» лизингового имущества, так и между лизингополучателями за наиболее выгодные условия получения предмета лизинга. В самом конкурентном взаимодействии между лизингодателем и лизингополучателем важна маркетинговая позиция каждого из участников – компания с более уверенной позицией на рынке будет первой диктовать свои условия.

Следующая характеристика имеет отношение к теме государственного регулирования: государство так или иначе определяет правила игры [1, с. 109-112].

В порядке дальнейшего развертывания вопроса о формировании рынка лизинга конкретизируем те условия и факторы, которые позволят предметно выяснить, как государственный лизинг может поддержать малые предприятия. В России, как и в большинстве стран производителей сельскохозяйственной продукции, оказывается существенная поддержка внутреннему сельскохозяйственному рынку. Начиная с 2001 года, в лизинговой деятельности в соответствии с постановлением Правительства РФ от 22.05.2001 г. № 404 «О совершенствовании лизинговой деятельности в агропромышленном

комплексе» произошли серьезные изменения. Благодаря государственной поддержке агрокомплекса страны посредством лизинга, хозяйства с низкой платежеспособностью имеют единственную возможность покупать дорогостоящую технику и оборудование с рассрочкой на четыре-пять лет и приобретать на возвратной основе запасные части и другие ресурсы сезонного производства.

Таким образом, в связи с финансами, мы акцентируем внимание на недостатке финансовых средств, довольно характерным для мелких и средних фирм.

Одной из главных причин низкой эффективности отечественного сельскохозяйственного производства является высокая степень физического и морального износа значительной части основного капитала. Отсутствие свободных денежных средств у подавляющего большинства сельскохозяйственных производителей не позволяет им своевременно проводить техническое и технологическое перевооружение производства, поскольку основным источником финансирования, по-прежнему, остаются собственные средства предприятия. Лизинг в качестве альтернативного варианта допустимо использовать по всем направлениям обеспечения аграрного производства необходимой техникой и оборудованием.

ОАО «Росагролизинг», доказав, по некоторым оценкам, свою эффективность, по сути является институтом развития АПК в России, выполняет задачи по обеспечению отечественных сельхозтоваропроизводителей современной сельскохозяйственной техникой, высокотехнологичным оборудованием. За 2011 год сельхозтоваропроизводителям передано 10 263 единицы сельскохозяйственной техники и оборудования – это максимальный объем поставок за весь период деятельности компании, хотя это и меньше потребности аграрной отрасли и объема её снабжения в советское время в сотни раз.

В марте 2011 года Правительство РФ приняло решение о субсидировании половины стоимости сельхозтехники, находящейся на площадках ОАО «Росагролизинг». При этом неурожай и засуха 2010 года поставили многих селян в трудное финансовое положение. Это привело к тому, что далеко не все хозяйства могли позволить себе обновить оборудование. Программа субсидирования решила проблему: уже к началу июля 2010 года более 4000 единиц сельхозтехники было передано фермерам.

Таким образом, на данном этапе наших рассуждений мы выдвигаем две идеи. Суть первой идеи заключается в том, что лизинг дает возможность предприятиям, находящимся в сложном финансовом положении, удовлетворить потребность в нужных технических средствах.

Суть второго рассуждения заключается в том, что предприятия, организации, учреждения в современных условиях могут сделать заказ производству на изготовление какой-либо специальной техники в расчете на то, что она будет не куплена, а приобретена в лизинг. К примеру, в Германии лизинг развит очень серьезно. Так, в 1991 г. из каждых 100 новых лизинговых

договоров, заключенных в мире, на долю Германии выпадало: по транспортным средствам – 56%, а по оснащению контор (офисов, бюро) – 19%, при этом в качестве важнейших заказчиков выступала индустрия (29%), предприятия услуг и денежные институты (23%), торговля (18%) [2, с. 374.]. Германия была крупнейшим европейским рынком лизинга и в 2010 году с объемами заключенных лизинговых сделок стоимостью 39,8 млрд. евро. Далее следует Франция – 33, 4 млрд. евро и Великобритания – 31,9 млрд. евро.

Большое, но, к сожалению, отрицательное влияние на развитие рынка лизинга в России в 2007-2011 годах оказал мировой финансовый кризис, что повлекло за собой снижение лизинговой деятельности в России в 2009-2010 годах. Только в 2011 году рынок лизинга РФ стал наращивать свои объемы, приближаясь к докризисным значениям, которые, в свою очередь, как мы уже отметили, в сотни раз ниже потребностей и реальных объемов снабжения аграрной отрасли в советский период. Сумма сделок государственных лизинговых компаний в 2012 году вновь составила более половины объема нового бизнеса – 54,6% [3].

Успехи в промышленности по производству транспортных средств (самолетостроение, автомобилестроение, судостроение, тепло- и электровозостроение и др.) и широкая востребованность транспортных средств в экономике и в обществе послужили основой для развития лизингового спроса на транспортные средства. Эти средства относятся к числу таких видов техники, которые используются практически везде, где существует хозяйственная деятельность человека. Сама экономика территориально разобщена, в силу чего перевозки грузов выступают как неременное условие действия народного хозяйства как целого.

Еще нужно указать на то, что растущему производству соответствует процесс более быстрого роста операций по перемещению грузов, отсюда опережающий спрос на транспортные средства по сравнению со спросом на силовые машины и на технологическое оборудование. Например, российский рынок автолизинга в 2011 году продолжил свой рост. В целом, по оценкам экспертов, объем нового бизнеса российских лизингодателей в сегменте автотранспорта по итогам первых шести месяцев составил 93,7 млрд. рублей. В первую очередь этому способствовали некоторая стабилизация экономики и рост спроса на автомобили. Лизинговые компании отмечают значительный рост количества сделок по автолизингу, особенно в сегменте грузового автотранспорта. У некоторых компаний объем сделок возрос в 2-3 раза. Все большее внимание стало уделяться компаниям малого и среднего бизнеса. Перспективы дальнейшего развития российского рынка автолизинга будут зависеть от состояния экономики в целом.

Если говорить о возможных рисках, то определенные опасения вызывает нестабильность экономики, которая может спровоцировать вторую волну кризиса и снова поставит лизинговые компании перед проблемой дефицита финансирования. Одним из главных нерешенных вопросов остается возможная отмена ускоренной амортизации во всем видам лизинга, способная поставить

под угрозой само существование лизинговой отрасли в России [4]. В качестве одного из стимулов, стимулирующих формирование спроса на лизинг, можно рассматривать диверсификацию производства. Эта тема выступает в качестве одной из «дежурных» в современной экономической литературе. Процессы формирования рынка лизинга, идущего на основе воспроизводственных явлений, необходимо тесно увязывать с моментами специализации и концентрации производства, а также его диверсификации. Из литературы известны факты, что такие крупные предприятия, как Siemens AG, Bosch, Samsung или отдельные автоконцерны-гиганты, такие как Volkswagen, Nissan, Toyota, Honda, имеют 30–40 тыс. предприятий, выполняющих функции подрядчиков и субподрядчиков, соисполнителей, потребителей или выполняют иные функции. В эту структуру включается и лизинг во всех его вариантах. В эту тему мы включаем лизинг по той причине, что она в принципе облегчает возможность приобретения новых машин и оборудования. Есть возможность сделать соответствующий заказ фирме-изготовителю на определенные экземпляры активных или пассивных основных фондов сообразно с задачами диверсификации производства. В любом случае лизинг как экономическая и организационно-правовая форма эффективно участвует в процессах диверсификации на предприятиях.

Другое важное обстоятельство, без учета которого наше знание будет не полным, заключается в том, что спрос на лизинг формируется в результате обострения конкуренции. Следует отметить тот факт, что ужесточение конкуренции на лизинговом рынке приводит к секьюритизации – венчурной аренде. При этом финансовые обязательства оформляются не в виде прямых договоров, а в форме ценных бумаг, что при необходимости позволяет третьему лицу нарушить данные обязательства. Ведь венчурная аренда представляет собой более рискованное финансирование проектов практически без гарантий [5].

Однако важно знать динамику мелкого предпринимательства для того, чтобы понять, какое значение имеет эта тема для понимания общей проблемы возрастания спроса на лизинг и лизинговые сделки. На примере России статистика показывает, что имеет место замедление прироста числа малых предприятий, что можно трактовать в смысле исчерпания потенциала этого вида деловых отношений. В то же время сравнение уровня развития этой формы в России с другими странами, например, с Германией, показывает, что с этой стороны возможности есть, и возможности очень серьезные. Но существующие разработки свидетельствуют о том, что еще есть возможности развития малого бизнеса во многих отраслях. Если в торговой деятельности, прежде всего в розничной торговле, в России достигнут критический предел развития этой формы, то в сфере производства, в том числе сельскохозяйственного, она, по мнению многих (и мы разделяем такую точку зрения), представлена еще явно недостаточно.

Особенности рыночных отношений, как известно, заключаются в том, что возникающий в обществе спрос на товары, услуги, институты (а лизинг, по нашему мнению, можно в данном случае рассматривать и в качестве института)

объективно порождает и соответствующее предложение. В качестве мощного фактора предложения на лизинговом рынке выступило машиностроение. Ведь машиностроение выступает в качестве такой промышленной сферы, которая характеризуется, с одной стороны, многономенклатурностью производимой продукции (по некоторым оценкам, в состав продукции машиностроения включается около миллиона наименований), с другой – сравнительно высокими темпами развития (правда, к сожалению, этого пока нельзя отнести к сегодняшней российской реальности), причем последнее обстоятельство объясняется не просто высокой потребностью в оборудовании и машинах, но и ускоряющимся материальным износом техники. Заметим, что вследствие процессов усложнения техники (это явление фиксируется многими исследователями) машины и оборудование становятся все более дорогими. В данном случае лизинг как экономическая форма позитивен, он особенно важен для тех предприятий-потребителей, которые, как уже показано выше, испытывают недостаток финансовых средств.

Особое значение приобретает вопрос цены, принимающей форму лизинговых платежей. Принципиальная схема лизинговых платежей как схема политэкономического характера выглядит следующим образом: амортизация, процент на капитал, налог на имущество, страховые платежи, эксплуатационные расходы. При этом возможны различные варианты, когда, к примеру, часть эксплуатационных расходов лизингодатель берет на себя, другую оставляет лизингополучателю (варианты указанного соотношения могут быть многообразны).

Научная литература, посвященная лизингу, весьма обширна, но, на наш взгляд, однообразна. В этом плане считаем вполне правомерным подход классической политэкономии к рассмотрению лизинговых услуг как элемента производственных отношений в экономической системе, связанной с действием рыночного механизма. В условиях РФ рынок лизинговых услуг предстает как один из факторов и средств дальнейшего перераспределения капитала, разорения мелких фирм, пользующихся лизинговыми услугами (а именно малый и средний бизнес в РФ и пользуется такими услугами) и усиления банков, и фирм, выступающих монополистами.

#### Литература

1. Малова, А.А. Рынок аренды и государство: кто определяет правила игры? [Текст] / А.А. Малова // Воздействие институтов рынка на государственное регулирование экономики: монография по материалам международного Круглого стола (Ярославль, 14 декабря 2010 года). – Ярославль: НП ИЦ Издательский сервисный центр Ярославль, 2011. – С. 109-112.
2. Фрейхейт, Е. Большая книга по экономике [Текст] / Е. Фрейхейт, В. Меркель, Г. Шенхерр. – М.: Терра-Терра, 1997. – 736 с.
3. Эксперт РА. Рынок лизинга по итогам 1 полугодия 2012 года: на одном крыле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.all-leasing.ru](http://www.all-leasing.ru).
4. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

5. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 4-е изд., переработанное и дополненное. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С. 420.

УДК 336.77:338.22:336.71

**ФАКТОРИНГ И КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИСТОЧНИКИ  
ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ  
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»)**

*А.А. Куприянова (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: к.э.н. Д.В. Грехов  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье рассмотрено оказание факторинговых услуг и кредитование малого и среднего бизнеса, выявлены преимущества и недостатки данных источников финансирования в ОАО «Промсвязьбанк».

Предпринимательские структуры занимают все более весомое место в развитии экономики и являются важным фактором социальной и политической стабильности в обществе [1].

Самый новый продукт на российском рынке, который осваивают банки и специализированные компании, - факторинг, инструмент краткосрочного финансирования оборотного капитала малых и средних предприятий.

В настоящее время за счет крупных корпоративных клиентов рынок факторинга в 2012 году обогнал не только номинальный ВВП, но и другие финансовые рынки. Рынок факторинга за 2012 год вырос на 65% по сравнению с 2011 годом и составил 1,45 трлн. рублей.

Объем рынка безрегрессного факторинга за 2012 год удвоился по сравнению с 2011 годом, а его доля достигла 1/3 рынка. В то же время основные игроки рынка безрегрессного факторинга в сегменте МСБ – ГК НФК, ОАО АКБ «Металлинвестбанк» и ООО «ФК «Лайф» – показали хотя и очень высокий темп прироста уступленных требований без права регресса (43%), но все же ниже среднерыночного [2].

Система кредитования в России появилась значительно раньше и прошла в своем развитии ряд этапов. Эволюцию кредитования подразделяют на 2 основных этапа: до развития рыночных отношений и в условиях становления рыночных отношений.

В настоящее время портфели банковских кредитов малому и среднему бизнесу выросли за период 01.07.2012-01.07.2013 на 15,3% до 4,9 трлн. руб. Активное наращивание портфелей кредитов МСБ крупными банками в прошлом году путем упрощения процедуры выдачи кредитов привело к росту просрочки в

этом сегменте. Однако с середины 2012 года уровень просроченной задолженности в сегменте малого и среднего бизнеса существенно снизился, если на 01.07.2012 он составлял 9,1%, то на 01.07.2013 уже – 7,8%.



Рисунок 1 – Сравнительный анализ темпов прироста факторинга и кредитования предприятий малого и среднего бизнеса

ОАО «Промсвязьбанк» также является активным участником процессов кредитования и факторинга.

На рынке факторинга данный банк работает с 2002 г., предоставляя клиентам комплекс высокотехнологичных финансовых услуг по всем видам факторинга:

- внутренний с регрессом и без регресса, реверсивный;
- международный: экспортный с регрессом и без регресса и импортный.

По итогам 2012 г. объем российского рынка факторинга составил 1,45 трлн. руб., доля ОАО «Промсвязьбанк», по оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», составил 262,5 млрд. руб. Одним из основных факторов, позитивно повлиявшим на кредитоспособность банка, стали успехи ОАО «Промсвязьбанк» в области кредитования по увеличению маржинальности кредитных продуктов, существенному прогрессу в розничном кредитовании.

Проведем сравнительный анализ факторинга и кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в ОАО «Промсвязьбанк» в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ деятельности факторинга и кредитования предприятий среднего и малого бизнеса в ОАО «Промсвязьбанк»

Показатели	Год					Относительное отклонение 2012 г. к 2008 г., %	Абсолютное отклонение 2012 г. к 2008 г., (+ / -)
	2008	2009	2010	2011	2012		
1	2	3	4	5	6	7	8
Факторинг, млн. руб.	22437	26846	29103	36238	41904	186,76	194666

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Кредиты, выданные предприятиям малого и среднего бизнеса, млн. руб.	18886	2254	26705	38256	44535	235,81	25649
Стандартизированные коэффициенты							
Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	Средне-квадратичное значение коэффициента	Значение рейтинга
Факторинг	0,535	0,641	0,695	0,865	1,000	0,454	1
Кредиты, выданные предприятиям малого и среднего бизнеса	0,424	0,506	0,601	0,859	1,000	0,333	2

Таким образом, по данным таблицы, представленной выше, можно сделать вывод о том, что рынок факторинга в ОАО «Промсвязьбанк» работает несколько лучше, чем кредитование малого и среднего бизнеса. При этом относительное отклонение по факторингу составляет 186,761% (прирост 86,761), а по кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса – 235,806% (прирост 135,806).

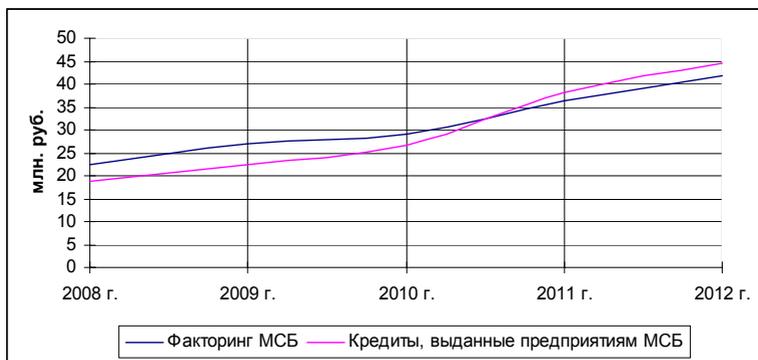


Рисунок 2 – Динамика развития факторинга и кредитования в сфере предприятий малого и среднего бизнеса в ОАО «Промсвязьбанк»

Таким образом, основываясь на результатах сравнительного анализа, можно утверждать, что за 2008-2012 гг. наблюдается стабильный рост, как по факторингу, так и по кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса. При этом следует заметить, что начиная с 2010 г., доля кредитов малого и среднего бизнеса начинает превышать операции, проводимые по факторингу, но это не мешает занимать факторингу лидирующую позицию в сравнении с кредитами малого и среднего бизнеса [3].

Таблица 2 – Сравнительный анализ кредитов и факторинга в сфере МСБ в разрезе кредитов, по которым не было выявлено признаков обесценения в ОАО «Промсвязьбанк»

Показатели	Факторинг Всего кредитов, по которым не было выявлено признаков обесценения					Кредиты, выданные предприятиям малого и среднего бизнеса. Всего кредитов, по которым не было выявлено признаков обесценения				
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
А, млн. руб.	20147	19081	22730	31424	34689	16848	18069	21150	33822	40713
В, млн. руб.	-437	-986	-133	-170	-193	-443	-314	-48	-38	-42
С, млн. руб.	19710	18095	22598	31254	34496	16405	17756	21102	33784	40671
Д, %	2,17	5,17	0,59	0,54	0,56	2,63	1,74	0,23	0,11	0,10

Примечание:

А – кредиты до вычета резерва под обесценение;

В – величина обесценения;

С – кредиты за вычетом резерва под обесценение;

Д – величина обесценения по отношению к сумме кредитов до вычета резерва под обесценение.

Таким образом, доля кредитов, не имеющих признаков обесценения, в разрезе факторинга имеет скачкообразный характер, значительный рост наблюдается в 2012 году. В свою очередь кредиты, выданные предприятиям малого и среднего бизнеса, можно охарактеризовать стабильным ростом с наименьшим разрывом.

Таблица 3 – Показатели кредитования и факторинга в сфере малого и среднего бизнеса по обесцененным и просроченным кредитам в ОАО «Промсвязьбанк»

Показатели (обесцененные кредиты)	Факторинг, млн. руб.					Кредиты, предприятиям малого и среднего бизнеса, млн. руб.				
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
А	198	1836	701	1804	4113	303	-	-	-	-
В	218	82	79	1	81	273	132	255	315	512
С	125	182	60	6	272	361	128	60	62	122
Д	68	227	168	2	188	64	86	55	65	166
Е	16	375	981	0,768	2	95	184	131	85	98
Г	6	389	474	229	526	2	168	827	564	136
Н	631	3091	2461	2043	5183	1098	699	1328	1091	1034

Примечание:

А – обесцененные, но не просроченные;

В – просроченные на срок менее 30 дней;

С – просроченные на срок 30–89 дней;

Д – просроченные на срок 90–179 дней;

Е – просроченные на срок 180–360 дней;

Г – просроченные на срок более 360 дней;

Н – Всего обесцененных кредитов.

В таблице, представленной выше, используются показатели по обесцененным кредитам. С их помощью мы можем определить, какая просрочка по кредиту наиболее опасна для факторинга и кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса. Сравнительный анализ по обесцененным кредитам представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Сравнительный анализ кредитования и факторинга в сфере малого и среднего бизнеса по обесцененным и просроченным кредитам в ОАО «Промсвязьбанк»

Показатели	Стандартизированные коэффициенты													
	Факторинг							Кредиты, выданные предприятиям МСБ						
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	$\sigma$	Рейтинг	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	$\sigma$	Рейтинг
A	1,00	0,11	0,28	0,11	0,05	1,24	1	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	6
B	0,01	0,02	0,02	1,00	0,02	1,03	5	0,49	1,00	0,52	0,42	0,26	1,63	4
C	0,05	0,03	0,10	1,00	0,02	1,09	3	0,17	0,46	1,00	0,96	0,49	1,75	3
D	0,03	0,01	0,01	1,00	0,01	1,03	4	0,86	0,65	1,00	0,85	0,34	1,92	2
F	0,05	0,002	0,001	1,00	0,39	1,20	2	0,89	0,46	0,65	1,00	0,87	1,97	1
G	1,00	0,02	0,01	0,02	0,01	1,03	4	1,00	0,01	0,002	0,003	0,01	1,01	5

Таким образом, наибольшую ценность для факторинга представляют кредиты обесцененные, но не просроченные (1 место), а наибольшая просрочка наблюдается по кредитам до 30 дней (5 место), что наименее благоприятно отразилось на деятельности факторинга.

Наибольшая просрочка по кредитам малого и среднего бизнеса приходится на кредиты, просроченные на срок от 180 до 360 дней, однако разрыв просрочки не велик по всем показателям, не наблюдается больших разрывов, как в случае с факторингом.

Таблица 5 – Сравнительный анализ деятельности факторинга и кредитования малого и среднего бизнеса по обесцененным и просроченным кредитам в ОАО «Промсвязьбанк»

Показатели	Факторинг					Кредиты, выданные предприятиям МСБ				
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
$\sigma$	1,461	0,430	0,655	2,033	0,711	2,099	1,606	1,781	1,797	1,401
Рейтинг	2	5	4	1	3	1	4	3	2	5

Таким образом, наименьшее число просроченных кредитов малого и среднего бизнеса для факторинга приходится на 2011 г., что привело к резкому скачку доли обесцененных кредитов в 2012 г. на 2,140 млрд. руб.

Кредитование предприятий малого и среднего бизнеса в разрезе просроченных кредитов с 2010 г. показывает стабильное снижение, пик наибольшей просрочки по кредитам малого и среднего бизнеса пришелся на 2008 год – 1,098 млрд. руб.

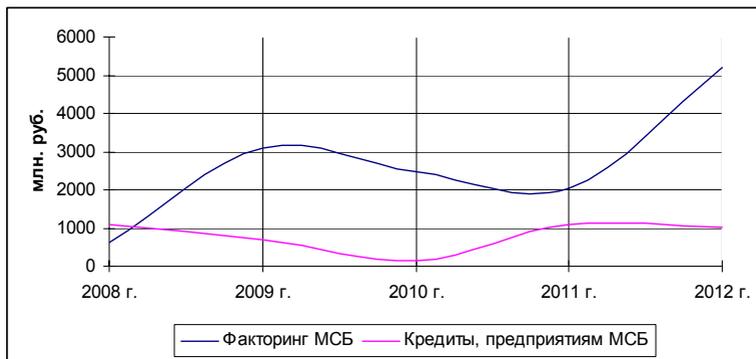


Рисунок 3 – Сравнительный анализ по доли обесцененных кредитов в сфере факторинга и кредитования малого и среднего бизнеса в ОАО «Промсвязьбанк»

Данный график очень четко отражает все выше перечисленные выводы по доле обесцененных и просроченных кредитов в сфере факторинга и кредитования малого и среднего бизнеса.

Достижение таких успехов стало возможно при эффективной кредитной политике, которая имеет следующие преимущества (таблица 6).

Таблица 6 – Сравнительный анализ преимуществ и недостатков факторинга и кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса в ОАО «Промсвязьбанк»

Показатели	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Факторинг	<p>1 Имеет систему оценки потенциальных клиентов и дебиторов не только в России, но и за рубежом.</p> <p>2 Программное обеспечение ориентировано на быстрое принятие решений и позволяет осуществлять факторинговое обслуживание широкого круга клиентов.</p> <p>3 Опыт и готовность к реализации сложных факторинговых сделок.</p> <p>4 Надежность.</p> <p>5 Универсальность.</p>	<p>1 Использование факторинга обходится предприятию дороже, чем привлечение кредита.</p> <p>2 Факторинговая комиссия представляет собой общую плату за комплексную услугу и складывается из следующих показателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сбор за обработку документов;</li> <li>- факторинговая комиссия;</li> <li>- проценты за использование денежных средств, предоставленных банком клиенту, сразу после получения документов за продукцию.</li> </ul>

Продолжение таблицы 6

1	2	3
Кредитование предприятий малого и среднего бизнеса	<p>1 Вы можете досрочно погасить долг без начисления штрафных санкций.</p> <p>2 Есть возможность отсрочки в виде двухмесячных платежей.</p> <p>3 Возможность контролировать свой займ по телефону или через интернет-банк.</p> <p>4 Ссуда не требует поручительства третьих лиц и залога.</p> <p>5 Оформляя кредит, вы предостерегаете себя от дополнительных скрытых комиссий, получаете бесплатную карту для расходования и погашения задолженности.</p> <p>6 Очень выгодные условия потребительского кредитования предоставляются держателям зарплатных карт Промсвязьбанка.</p>	<p>1 Непрозрачность заемщика.</p> <p>2 Недостаток опыта кредитования предприятий малого и среднего бизнеса.</p> <p>3 Высокие процентные ставки по кредиту.</p> <p>4 Незрелость законодательства.</p>

Таким образом, реализуя действующую кредитную политику, ОАО «Промсвязьбанк» достигает положительных результатов деятельности, однако органам управления банка необходимо детально изучить свои недостатки и принять адекватные меры реагирования без ущерба остальным направлениям деятельности.

#### Литература

1. Рабаданова, Д.А. Проблемы современной экономики. Современные проблемы и пути развития банковского кредитования малого и среднего предпринимательства [Текст] / Д.А. Рабаданова // Проблемы современной экономики. - № 3. – 2010.
2. Усольцева, А.Г. Развитие факторинга в современных условиях [Текст] / А.Г. Усольцева // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2009. – №8.
3. Официальный сайт международного рейтингового агентства «Эксперт РА». Факторинг в России. – URL: <http://raexpert.ru/project/factoring/2013/resume/>.
4. Официальный сайт международного рейтингового агентства «Эксперт РА». Кредитование малого и среднего бизнеса. – URL: [http://raexpert.ru/ratings/bank/frb\\_1h2013/](http://raexpert.ru/ratings/bank/frb_1h2013/).
5. Официальный сайт ОАО «Промсвязьбанк». Годовые отчеты. – URL: <http://www.psbank.ru/Bank/Investors/Results>.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ  
ПОТОКОВ НА ФИЛИАЛЕ ОАО «РЖД» - СЕВЕРНОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ  
ДОРОГЕ**

*А.А. Лихачева (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: к.э.н., доцент С.А. Сироткин  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье рассмотрены основные финансовые потоки филиала ОАО «РЖД» - «СЖД» по видам деятельности, выявлены основные проблемы и определены направления их развития.

Железнодорожный транспорт является составной частью единой транспортной системы, а также важнейшей отраслью российской экономики, не только по своему экономическому потенциалу, но и в силу большой территориальной протяженности страны и большей, по сравнению с другими видами транспорта, доступностью для основной массы населения России. Российские железные дороги по своей протяженности занимают второе место в мире, а их основной субъект - ОАО «Российские железные дороги» («РЖД») - является самой крупной железнодорожной компанией.

Тем не менее, железнодорожный транспорт России остро нуждается в дальнейшем развитии путем его структурного и финансового реформирования, увеличения на этой основе объема и качества железнодорожных услуг. Это связано с тем, что в настоящее время остается нерешенным целый ряд проблем. Во-первых, Россия существенно отстает от ведущих стран в скорости доставки грузов и пассажиров, в уровне развития рынка этих услуг и конкуренции. Во-вторых, велик износ подвижного состава. Даже в наиболее благополучном (докризисном) 2007 г. было заменено на новые только 912 пассажирских вагонов при нормативной потребности 1300 вагонов в год. В-третьих, не снижается убыточность пассажирских перевозок. Не до конца преодолена практика перекрестного субсидирования (финансирования) пассажирских перевозок, то есть покрытия убытков за счет прибыли от грузовых перевозок и бюджетных ассигнований.

На железнодорожном транспорте постоянно осуществляется реформирование. В ходе реализации структурной реформы были достигнуты определенные успехи. Однако их оказалось недостаточно. Поэтому в развитие структурной реформы были разработаны и приняты на правительственном уровне стратегия развития железнодорожного транспорта на период до 2030 года. Однако, финансовый аспект не получил в них должной конкретизации, а многие важные проблемы финансового обеспечения реализации железнодорожной политики вообще не нашли своего решения. Поэтому финансовая политика и финансовые механизмы дальнейшего развития

железнодорожного транспорта в России остаются актуальными и по сей день [1, с. 25].

Финансовые потоки – это движение денежных средств, формирование и использование на этой основе финансовых ресурсов организаций железнодорожного транспорта.

Основная цель анализа финансовых потоков заключается в выявлении причин дефицита (избытка) денежных средств, определении источников их поступления и направления расходования, а также в контроле за текущей ликвидностью и платежеспособностью.

В практике финансового анализа принято называть притоком положительное изменение денежных средств и оттоком отрицательное изменение [4, с. 172].

Финансовая работа на железнодорожном транспорте возложена на Департамент корпоративных финансов, в управлениях железных дорог (филиалах ОАО «РЖД») – на финансовые службы, а в структурных подразделениях – на экономистов и бухгалтеров [6, с. 235].

Доходы от обычных видов деятельности в среднем за 2010-2012 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Удельный вес различных групп доходов, %

Доходы от обычных видов деятельности	2010-2012 гг.
Грузовые перевозки	82,0
Пассажирские перевозки в дальнем следовании	12,9
Пассажирские перевозки в пригородном сообщении	2,1
Предоставление услуг инфраструктуры	1,0
Предоставление услуг локомотивной тяги	1,0

Как видно из приведенных данных, основная часть доходов приходится на деятельность по перевозкам, а в особенности по грузовым перевозкам. Доходы являются источником покрытия расходов компании и образования прибыли, поэтому их планирование и учет занимает ведущее место в финансовом управлении [2, с. 147].

Проанализируем финансовые потоки на примере северной железной дороги (филиал ОАО «РЖД»). Доходы по основным видам деятельности за 2010-2012 гг. представлены в таблице 2.

По приведенным данным наибольший приток приходится на грузовые перевозки, так как тарифы по ним зависят от класса перевозимого груза и расстояния перевоза этого груза, чем выше класс, тем дороже тариф и тем выгодней перевозка груза (классов всего 4: к первому классу относится все дешевое (в основном сырье); ко второму – уже слегка переработанное – например, огнеупорные изделия, или съедобное – зерно, мука, макароны, сахар, консервы, конфеты; к третьему – черные и цветные металлы, все виды готовых изделий, бензин, машины; а к четвертому относят оборудование), например, тариф на перевозку 1 крытого вагона с компьютерной техникой от Москвы до

Владивостока будет выше, чем несколько вагонов с песком от Ростов – Ярославский до Москвы.

Таблица 2 – Доходы по основным видам деятельности за 2010-2012 годы, млрд. руб.

Виды деятельности	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2011 г. к 2010 г. (+,-)	2012 г. к 2011 г. (+,-)
Грузовые перевозки	47,2	53,6	56,7	+6,4	+3,1
Пассажи́рские перевозки дальнего следования	6,8	8,2	7,3	+1,4	-0,9
Пассажи́рские перевозок в пригородном сообщении	1,3	1,2	1,2	-0,1	0,0
Предоставление услуг инфраструктуры	0,4	0,4	0,7	0,0	+0,3
Предоставление услуг локомотивной тяги	0,6	0,7	0,7	+0,1	0,0

Открытым по занятости видом деятельности являются пассажирские перевозки дальнего следования, но и они зависят от дальности перевозки, и как видно из таблицы не всегда приносят прибыль. Приток виден и по услугам предоставления инфраструктуры и локомотивной тяги.

Наиболее убыточным видом деятельности являются пассажирские перевозки в пригородном сообщении, так как тарифы на них высокие, а стоимость билетов не покрывает все расходы на перевозки этих вагонов. Для покрытия всех расходов Администрация регионов предлагает свои варианты перевозок, и покрывает часть расходов по этим перевозкам.

Причинами оттока и низкого притока денежных средств являются:

- высокие тарифные ставки, по которым определяется стоимость перевозок и которые формируют доходы Компании;
- цена закупок сырья и других аналогичных ценностей, получаемых услуг, обслуживания инфраструктуры и подвижного состава и т.д., определяющая расходы Компании;
- налоговая нагрузка;
- снижение погрузки грузовых вагонов и другое.

При учете финансовых потоков железнодорожного транспорта нужно учитывать такие особенности, как высокая зависимость от экономического роста страны в целом, сезонность, перекрёстное финансирование (субсидирование) пассажирских перевозок, большая доля финансовых потоков, приходящаяся на дочерние и зависимые общества (ДЗО) холдинга ОАО «РЖД», и другое.

Менеджмент Компании принял исчерпывающие меры, в условиях снижения основных рынков, по сохранению рыночной позиции и ее укреплению путем проведения гибкой тарифной политики на предоставляемые услуги, своевременно реагируя на текущий спрос. В целях совершенствования финансового управления, получения обоснованного финансового результата по отдельным бизнес-процессам и обеспечения поэтапного прекращения перекрестного субсидирования убыточных пассажирских перевозок за счет

общего результата финансово-экономической деятельности ОАО «РЖД» введена система раздельного учета доходов и расходов по видам деятельности, укрупненным видам работ и тарифным составляющим.

Проанализировав финансовые потоки СЖД, можно сказать, что финансовое состояние не такое плохое, притоки преобладают над оттоками денежных средств, но все же существует необходимость проведения специальных мероприятий по улучшению финансовых потоков, например:

1. Выполнение установленных плановых качественных и количественных показателей работы (участковая скорость, вес поезда, простой вагонов на грузовых и технических станциях, производительность локомотива и вагона);

2. Снижение непроизводительной работы подвижного состава (уменьшение порожнего пробега вагонов);

3. Выполнение программы мероприятий по сокращению эксплуатационных расходов;

4. Совершенствование инфраструктуры ОАО «РЖД», и системы АСУЖТ (Автоматизированная система управления ж.д.т.).

Главный резерв эффективности работы железнодорожного транспорта связан с увеличением объема перевозок и их качества, сокращением эксплуатационных издержек.

В России железные дороги имеют большое значение. Они призваны обеспечивать единство экономического пространства страны путем удовлетворения потребности физических и юридических лиц в пассажирских и грузовых перевозках, а так же в иных видах деятельности. Поэтому развитие железнодорожной структуры очень важно для страны и для каждого человека в отдельности.

#### Литература

1. Стратегия развития железнодорожного транспорта на период до 2030 года (утв. Постановлением Правительства РФ № 877р от 17.06.2008 г.)

2. Барулин, С.В. Финансы: учебник [Текст] / С.В. Барулин. - М.: Кнорус, 2010.

3. Дюбанов, М.А. Реформирование естественных монополий: железнодорожный транспорт // Федерализм. - 2009. - № 2.

4. Витченко, М.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий железнодорожного транспорта: учебник для техникумов и колледжей железнодорожного транспорта [Текст] / М.Н. Витченко. - М.: Маршрут, 2008. - 240 с.

5. Филина, В.Н. Проблемы конкурентоспособности национальной транспортной системы // Проблемы прогнозирования. – 2008.

6. Экономика железнодорожного транспорта: учеб. для вузов ж.-д. транспорта / Н.П. Терёшина, В.Г. Галабурда, М.Ф. Трихунков и др.; под ред. Н.П. Терёшиной, Б.М. Лапидуса, М.Ф. Трихункова. – М.: УМЦ ЖДТ, 2009.

*Е.В. Муравьева*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

*Научный руководитель: к.э.н. Д.В. Грехов*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

ОАО «Промсвязьбанк» – один из ведущих российских частных банков с активами 732 млрд. рублей и собственными средствами 99 млрд. рублей по состоянию на 30.06.2013 согласно данным по МСФО. Компании «Промсвязь Капитал Б.В.» принадлежит 88,25% в уставном капитале банка, 11,75% – Европейскому Банку Реконструкции и Развития. Банк имеет следующие долгосрочные рейтинги международных рейтинговых агентств: «ВВ» StandardandPoor's, «Ba2» Moody's Investors Service, «ВВ-» Fitch Ratings. По состоянию на 01.07.2013 сеть банка насчитывает 306 точек продаж, включая филиал банка на Кипре, представительства на Украине, в Китае, Казахстане и Индии.

ОАО «Промсвязьбанк» увеличение уставного капитала осуществляет с определенной целью – для расширения возможности банка в осуществлении кредитных и гарантийных операций. В соответствии с нормативом, характеризующим отношение капитала банка к его обязательствам, банк имеет возможность привлекать и размещать гораздо большую сумму средств, чем прирост собственного капитала. Итак, рассмотрим уставный капитал в ОАО «Промсвязьбанк». Уставный капитал ОАО «Промсвязьбанк», составляет 11 133 855 млрд. рублей и разделен на обыкновенные и привилегированные акции.

Иностранные инвесторы могут приобретать акции ОАО «Промсвязьбанк» только с разрешения Центробанка. Однако эти ограничения легко обходятся благодаря использованию дочерних компаний нерезидентов, зарегистрированных в России. Тем не менее, ограничения на приобретения акций ОАО «Промсвязьбанк» нерезидентами значительно снижают их ликвидность. Как ожидается, в скором времени ограничения на владение акциями банка нерезидентами будут отменены. Возможно, после либерализации режима обращения акций ОАО «Промсвязьбанк» будет запущена программ АДР, которая также будет способствовать повышению ликвидности ценных бумаг банка. В настоящее время иностранным инвесторам принадлежит около 15% акций ОАО «Промсвязьбанк».

Крупнейшим акционером ОАО «Промсвязьбанк» является Банк России, доля которого в уставном капитале составляет 60,57%. В обозримой перспективе уменьшение или выход Центробанка из капитала ОАО «Промсвязьбанк» не ожидается. По состоянию на 1 октября 2013 г. количество акционеров банка достигало 203 728.

Таблица 1 – Размер уставного капитала ОАО «Промсвязьбанк» (1)

Показатели	01.01. 2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Уставный капитал, тыс. руб.	6 400 750	8 994 500	8 994 500	10 443 008	11 133 855	11 133 855

Судя по данным, представленным в таблице 1, можно увидеть, что размер уставного капитала растет с каждым годом. Это показывает на положительную динамику развития банка и характеризует его только с хорошей стороны.

ОАО «Промсвязьбанк» может направить на увеличение уставного капитала собственные средства. В этом случае банк должен иметь решение общего собрания об увеличении уставного капитала путем капитализации собственных средств. Акционерному банку необходимо зарегистрировать проспект эмиссии и отчет об итогах выпуска, паевому банку – зарегистрировать увеличение уставного капитала.

Исполнительный орган ООО «Промсвязьбанк» (Правление) имеет право увеличить размер уставного фонда не более чем на 1/3.

В случае принятия общим собранием акционеров решения о капитализации начисленных дивидендов, банку-эмитенту необходимо зарегистрировать в регистрирующем органе проспект эмиссии, а затем и отчет об итогах этого выпуска. В период проведения капитализации, по действующим правилам, средства должны блокироваться на отдельном накопительном счете, что отражается в учете следующим образом.

Внеочередное собрание акционеров Промсвязьбанка, состоявшееся 25 июня, приняло решение об увеличении уставного капитала банка путем размещения дополнительной эмиссии акций. Уставный капитал банка планируется увеличить на 1,28 млрд. рублей путем размещения 25 600 дополнительных обыкновенных бездокументарных именных акций ОАО «Промсвязьбанк» посредством закрытой подписки. Номинальная стоимость одной акции – 50 000 рублей. Цена размещения одной акции дополнительного выпуска составит 160 000 рублей.

Согласно условиям размещения, акции дополнительной эмиссии могут быть приобретены действующими акционерами ОАО «Промсвязьбанк» – ЗАО «Промсвязь Капитал Б.В.» и Коммерцбанк Аусландсбанкен Холдинг АГ. В случае одобрения сделки контролирующими органами действующие акционеры ОАО «Промсвязьбанк» сохранят свои доли в уставном капитале банка.

#### Литература

1. Официальный сайт ОАО «Промсвязьбанк». – URL: [www.psbank.ru](http://www.psbank.ru).
2. Финансовая отчетность банка по РСБУ, расчеты ИА «BankStars».

**РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ БАНКОВСКИМ СЕКТОРОМ И СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ РФ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)**

*Е.А. Попова (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: к.э.н. Д.В. Грехов (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье рассмотрено развитие финансовых отношений между банковским сектором и сельским хозяйством России.

В современных условиях одним из приоритетных направлений развития экономики любой страны является ее продовольственная безопасность, которая обеспечивается эффективной деятельностью сельскохозяйственных предприятий. Возможности сельскохозяйственных предприятий могут быть наиболее полно реализованы при предоставлении банками кредитных ресурсов, что обуславливает потребность в дополнительных исследованиях теоретических и организационных основ кредитования сельскохозяйственных предприятий.

Актуальность исследования заключается в:

1 низкой рентабельности деятельности сельскохозяйственных предприятий и как следствие ограниченных возможностях для погашения кредитов;

2 необходимости государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий через механизм кредитования в связи с сезонностью деятельности, длительностью кругооборота оборотных средств, зависимостью от природно-климатических условий, естественных условий производства, перерабатывающих предприятий [1].

Проблемы кредитования аграрного сектора исследовали такие ученые как Редчикова Н.А., Сарбагышова А.У, Трушин Ю.В, Макин Г.И. и др.

Сельское хозяйство существенно отличается от остальных секторов экономики по объектам кредитования и особенностям предмета залога.

Кредитованием сельского хозяйства занимаются разные кредитные организации, но львиная доля приходится именно на банковский сектор. Поэтому наше исследование будет проводиться на примере ведущего коммерческого банка в области кредитования сельского хозяйства – ОАО «Россельхозбанк».

Предметом исследования выступают финансовые отношения между банковским сектором и сельским хозяйством РФ.

Финансовые отношения между банковским сектором и сельским хозяйством стали развиваться достаточно давно, однако пик их развития был достигнут после серьезного внимания со стороны государства уже во время развития рыночных отношений.

Кредитование сельхозпроизводителей на сегодняшний день сосредоточено в двух банках: ОАО «Сбербанк России» [3] и ОАО «Россельхозбанк», что говорит о высокой концентрации кредитного портфеля для сельского хозяйства. В настоящее время на них приходится более 80% кредитов, выданных организациям и хозяйствам рассматриваемого сектора. Данное обстоятельство обуславливает высокую локализацию отраслевых кредитных рисков и одновременно существенную уязвимость банков-кредиторов сельского хозяйства к этим рискам. В наибольшей степени это относится к ОАО «Россельхозбанк», у которого на кредиты приходится 72% совокупного корпоративного кредитного портфеля [2].

ОАО «Россельхозбанк» – центр, обеспечивающий проведение государственной кредитной политики в аграрном секторе страны.

Основные направления его деятельности:

- участие в реализации государственных целевых программ поддержки и развития АПК;
- обслуживание лизинговых компаний;
- инвестирование в агропромышленное производство путем прямого кредитования, предоставления гарантий, формирования долгосрочных ресурсов через выпуск облигаций и иными способами мобилизации капитала;
- участие по поручению Правительства России в возврате бюджетных средств, полученных предприятиями АПК из федерального бюджета;
- сотрудничество с возрождающейся системой сельскохозяйственных кредитных кооперативов;
- оказание клиентам комплекса не только банковских, но и консалтинговых услуг.

Кредитная поддержка банком сельскохозяйственных потребительских кооперативов составляет 90%, прочими банками – 10%, крестьянских (фермерских) хозяйств соответственно 70 и 30% и личных подсобных хозяйств населения – 75% и 25%. К 1 января 2012 г. 55,6% кредитных вложений в АПК было сформировано за счет кредитов организациям – сельскохозяйственным товаропроизводителям. Доля кредитов гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, составила 8,5%, крестьянских (фермерских) хозяйствам (К (Ф) Х) – 6,1%. В структуре вложений в АПК на кредиты предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности приходилось 12,9%, предприятиям, обслуживающим АПК, – 10% (таблица 1).

Таблица 1 – Выдача кредитов АПК по субъектам кредитования, млрд. руб. [2]

Годы	Предприятия и организация АПК	ЛПХ	К (Ф) Х	Сельхозкооперативы
2011	285,9	20,1	18,6	4,2
2012	341,2	32,1	30,3	5,4

Одно из основных направлений корпоративного кредитования в банке – финансирование сезонных полевых работ. На эти цели в 2011 г. было выдано 150,45 млрд. руб. Принятые банком системные меры, направленные на обеспечение кредитов, а проведение сезонных полевых работ позволили

повысить объемы финансирования сезонных полевых работ в 2011 г. по сравнению с 2010 г. на 24,45% или на 29, 51 млрд. руб.

Банк успешно реализует специальные программы кредитования корпоративных заемщиков на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования. В 2011 г. на указанные цели выдано 42,7 млрд. руб., что на 19,38 млрд., или на 83,1% превышает показатель 2010 г.

По состоянию на 01.01.2009 г. размер корпоративного кредитного портфеля банка составил 408 млрд. руб., увеличившись с начала года на 64,3%, или на 159,7 млрд. руб. Ключевые направления кредитной политики банка связаны с приоритетной реализацией программ кредитования корпоративных и розничных клиентов АПК. За 2010 г. банк увеличил кредитный портфель на 33,7%, или на 137,9 млрд. руб. Уровень просроченной ссудной задолженности в кредитном портфеле корпоративных клиентов на 01.01.2011 г. составил 6,0%. По состоянию на 01.01.2011 г. размер корпоративного кредитного портфеля банка составил 648,1 млрд. руб., увеличившись с начала года на 18,7%, или на 102,2 млрд. руб. На 1 января 2012 г. размер корпоративного кредитного портфеля банка составил 807,3 млрд. руб., увеличившись с начала года на 24,6%, или на 159,2 млрд. руб.

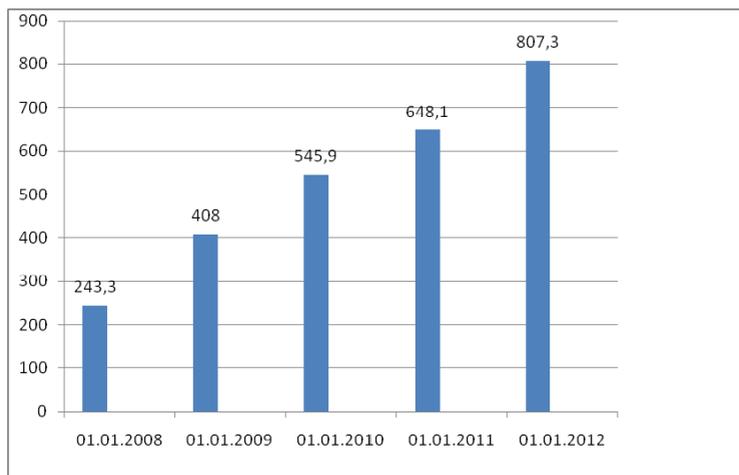


Рисунок 1 – Динамика корпоративного кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк» за 2008-2012 гг., млрд. руб. [2]

К 1 января 2012 г. 55,6% кредитных вложений в АПК было сформировано за счет кредитов организациям – сельскохозяйственным товаропроизводителям. Доля кредитов гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, составила 8,5%, крестьянским (фермерским) хозяйствам – 6,1%. В структуре вложений в АПК на кредиты предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности приходится 12,9%, предприятиям, обслуживающим АПК – 10,0%.

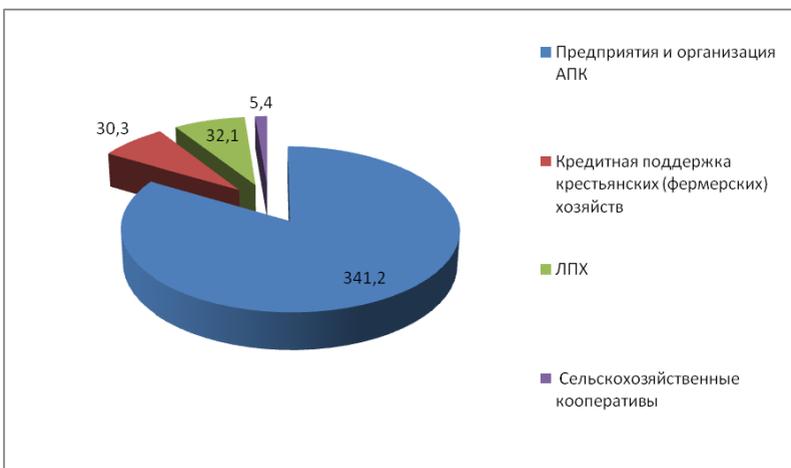


Рисунок 2 – Объемы выданных кредитов ОАО «Россельхозбанк» на 01.01.2012 г., млрд. руб. [2]

В заключении отметим, что кредит в настоящее время - это нечто большее, чем просто важный элемент воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве. Хотелось бы отметить, что только правильное сочетание кредитной и государственной поддержки, дальнейшая модернизация этой системы является основой эффективного функционирования предприятий и организаций АПК.

В целом кредитная политика ОАО «Россельхозбанк» имеет четко выраженную целевую направленность и основными направлениями развития деятельности банка в ближайшем будущем должны стать дальнейшее совершенствование организации и качества кредитного процесса, что могло бы обеспечить минимизацию рисков при кредитовании и улучшение взаимодействия с органами власти всех уровней и т.д.

Именно данные направления развития деятельности банка в ближайшее время позволят решить ряд проблем, возникающих при кредитовании субъектов сельскохозяйственной отрасли и улучшить состояние агропромышленного производства и экономики страны в целом не только на региональном уровне, но и на государственном.

#### Литература

1. Редчикова, Н.А. Кредитование сельхозпроизводителей в современных условиях: российская практика [Текст] / Н.А. Редчикова // Вестник Томского государственного университета. – 2012. – № 3.
2. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк» // <http://rshb.ru/>.
3. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» // <http://www.sberbank.ru>.

## РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*В.А. Самофалова*  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)

В статье рассмотрено развитие инструментов денежно-кредитного регулирования экономики.

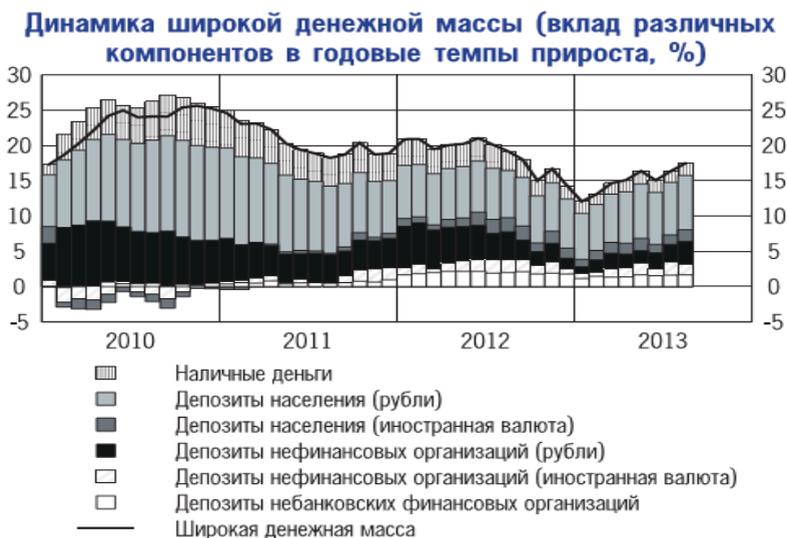
Любое государство ставит перед собой цели экономического развития, основными из которых являются: обеспечение устойчивых темпов роста производства, достижение высокого уровня занятости, стабильность цен, сохранение внешнеэкономического равновесия. Важно при этом отметить, что среди конечных, стратегических целей существует одна, ответственность за реализацию которой несет во всем мире центральный банк - это сохранение внутренней и внешней стоимости национальной валюты. Эта цель достигается с помощью различных инструментов денежно-кредитного регулирования экономики, суть которого заключается в том, что центральный банк воздействует на объем денежной массы в обращении и цену кредита, т.е. процентную ставку. Эти два компонента находятся постоянно в поле зрения центрального банка.

**Динамика денежных агрегатов  
(к аналогичной дате предшествующего года, %)**



Денежная масса – это запас денег в государстве. Денежная масса обслуживает движение денежных потоков, называемых денежным обращением. Денежную массу делят на денежные агрегаты (от  $M_0$  до  $M_3$ ), в которые входят различные виды денег.

В течение большей части 2013 г. годовой темп прироста денежного агрегата M2 увеличивался и на 1.09.2013 составил 17,1%. В III квартале наибольший вклад в увеличение денежной массы внесли депозиты населения и нефинансовых организаций в рублях. Уровень долларизации депозитов в течение 2013 г. не претерпел существенных изменений и на 1.09.2013 составил около 20%. Годовой темп прироста широкой денежной массы был близок к аналогичному показателю для денежного агрегата M2.



Рост кредитной активности оставался основным источником увеличения денежной массы. Повышение годовых темпов роста денежной массы было обусловлено главным образом менее значительным по сравнению с предыдущим годом накоплением средств расширенного правительства на счетах в Банке России. При отсутствии существенных изменений в характере бюджетной политики можно предположить, что тенденция к повышению темпов роста денежной массы носит временный характер и в среднесрочном периоде это не будет иметь значительных макроэкономических последствий. Индикаторы инфляционных рисков не свидетельствуют о существенных угрозах ценовой стабильности со стороны монетарных факторов.

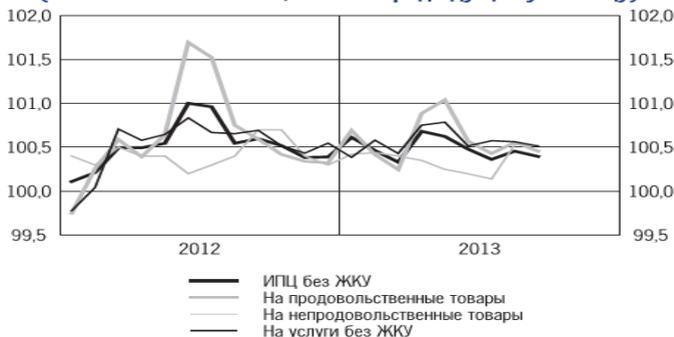
В III квартале 2013 г. годовой темп инфляции продолжил снижаться и в сентябре достиг минимального с начала года значения – 6,1%, приблизившись к верхней границе целевого диапазона. Наибольший вклад в замедление годовой потребительской инфляции продолжала вносить динамика цен на продовольственные товары, что, в частности, происходило за счет благоприятного действия эффекта базы прошлого года.

### Динамика цен на потребительские товары и услуги (месяц к соответствующему месяцу предыдущего года, %)

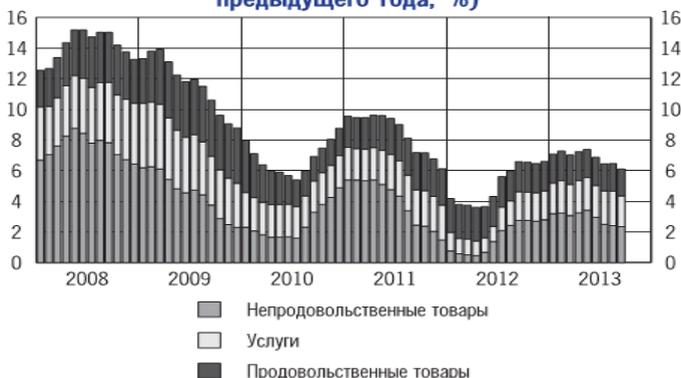


Прирост индекса потребительских цен в целом за III квартал был ниже показателя предыдущего квартала, при этом месячные темпы прироста потребительских цен без учета цен на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) в июле-сентябре демонстрировали стабильную динамику, оставаясь ниже среднего уровня II квартала. Эффект реализованной с 1 июля 2013 г. индексации регулируемых цен и тарифов на услуги организаций инфраструктурных видов деятельности внес заметный вклад в рост общего уровня потребительских цен. В то же время в сентябре 2013 г. годовой прирост цен на указанные услуги снизился, что было обусловлено различием в графиках индексации регулируемых цен и тарифов в 2012 и 2013 годах. В течение III квартала 2013 г. наблюдалось замедление роста цен на продовольствие на фоне поступления позитивных данных относительно текущих и прогнозируемых результатов сбора урожая основных сельскохозяйственных культур. Темпы роста цен на непродовольственные товары в целом в III квартале изменились незначительно, при этом уровень инфляции непродовольственных товаров без учета бензина снизился.

### Индексы цен (сезонно сглаженные, в % к предыдущему месяцу)



**Вклад в инфляцию  
(месяц к соответствующему месяцу  
предыдущего года, %)**



В целом наблюдавшаяся ценовая динамика отражала сохранение нейтрального влияния общеэкономических факторов на инфляцию. Сохранение небольшого отрицательного разрыва выпуска оказывало некоторое сдерживающее влияние на динамику инфляции. При этом в динамике инфляционных ожиданий субъектов экономики отсутствовали существенные изменения. В этих условиях проинфляционный эффект произошедшего во II–III кварталах 2013 г. ослабления рубля, который переносился, прежде всего, на цены на непродовольственные товары и услуги, в том числе в сфере туризма, оставался ограниченным.

Ставка рефинансирования Банка России выполняет роль важного индикатора денежно-кредитной политики. В настоящее время она формально не привязана к фактическим ставкам, устанавливаемым Банком России по отдельным видам операций. В течение 2008 года ставка рефинансирования ЦБ РФ постоянно росла, и особенно часто после начала мирового финансового кризиса. В 2008 году ставка рефинансирования менялась 6 раз, и это притом, что почти все центральные банки ведущих стран мира пересматривали ставки в сторону понижения. Но несмотря на сложный финансовый период, 2008 год Россия завершила со ставкой рефинансирования в размере 13,00%. (Указание ЦБ РФ от 28.11.2008 № 2135-У «О размере ставки рефинансирования Банка России») и уровнем инфляции в 13,3%, т.е. ситуацию ЦБ РФ удержал под контролем.

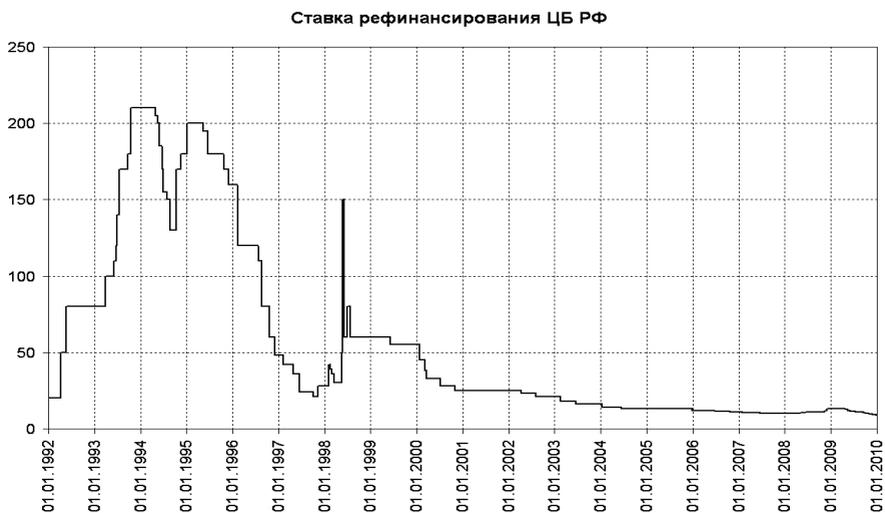
Ставка рефинансирования ЦБ РФ в течение 2009 года менялась 10 раз, и все в сторону понижения. 2009 год Россия завершила со ставкой рефинансирования ЦБ в размере 8,75% и инфляцией в 8,8% (сведения Росстата), и это были самые низкие показатели с 1991 года, то есть за всю историю постсоветской России. Установленная регулятором столь низкая ставка рефинансирования была направлена на стимулирование кредитной активности банков, а также на сдерживание инфляционных процессов.

В 2010 году ставка рефинансирования Центробанка менялась только 4 раза, и только в сторону понижения. В 2010 году была также зафиксирована самая низкая за все существование Российской Федерации ставка рефинансирования в 7,75%, которая действовала с 01 июня 2010 по 27 февраля 2011 года. 2010 год Россия завершила со ставкой рефинансирования ЦБ в размере 7,75% и инфляцией в размере 8,8%. 2011 год Россия завершила со ставкой рефинансирования в 8,00%. Это было четвертое значение ставки рефинансирования Банка России за год. В течение года ставка пересматривалась трижды. Инфляция в РФ за 2011 год составила 6,1%, что является историческим минимумом для страны.

2012 год завершился со ставкой рефинансирования 8,25% и инфляцией в 6,6%. В течение 2012 года изменение ставки рефинансирования производилось Банком России только один раз – с 14 сентября в сторону увеличения на 0,25 пунктов. В течение предыдущих восьми месяцев 2012 года действовала ставка рефинансирования в размере – 8,00%. В течение двенадцати месяцев 2013 года ставка рефинансирования Банка России остается неизменной и составляет 8,25%.

Таблица 1 – Ставка рефинансирования ЦБ РФ

Период действия	%
14 сентября 2012 г. –	8,25
26 декабря 2011 г. – 13 сентября 2012 г.	8
3 мая 2011 г. – 25 декабря 2011 г.	8,25
28 февраля 2011 г. – 2 мая 2011 г.	8
1 июня 2010 г. – 27 февраля 2011 г.	7,75
30 апреля 2010 г. – 31 мая 2010 г.	8
29 марта 2010 г. – 29 апреля 2010 г.	8,25
24 февраля 2010 г. – 28 марта 2010 г.	8,5
28 декабря 2009 г. – 23 февраля 2010 г.	8,75
25 ноября 2009 г. – 27 декабря 2009 г.	9
30 октября 2009 г. – 24 ноября 2009 г.	9,5
30 сентября 2009 г. – 29 октября 2009 г.	10
15 сентября 2009 г. – 29 сентября 2009 г.	10,5
10 августа 2009 г. – 14 сентября 2009 г.	10,75
13 июля 2009 г. – 9 августа 2009 г.	11
05 июня 2009 г. – 12 июля 2009 г.	11,5
14 мая 2009 г. – 04 июня 2009 г.	12
24 апреля 2009 г. – 13 мая 2009 г.	12,5
1 декабря 2008 г. – 23 апреля 2009 г.	13
12 ноября 2008 г. – 30 ноября 2008 г.	12
14 июля 2008 г. – 11 ноября 2008 г.	11
10 июня 2008 г. – 13 июля 2008 г.	10,75
29 апреля 2008 г. – 9 июня 2008 г.	10,5
4 февраля 2008 г. – 28 апреля 2008 г.	10,25
19 июня 2007 г. – 3 февраля 2008 г.	10
29 января 2007 г. – 18 июня 2007 г.	10,5
23 октября 2006 г. – 28 января 2007 г.	11



Для эффективного управления процентными ставками денежного рынка и успешной реализации денежно-кредитной политики необходима действенная и понятная для участников рынка система инструментов процентной политики Банка России. В связи с этим в сентябре 2013 г. Банк России принял ряд решений по совершенствованию системы инструментов денежно-кредитной политики: ввел ключевую ставку, завершил формирование границ процентного коридора, а также принял ряд других решений, направленных на усиление действенности процентного канала трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики.

УДК 336.77:332:336.71

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ АКБ «ИНВЕСТТОРГБАНК»**

*А.С. Сковородкин*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Д.В. Грехов*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье рассмотрены проблемы и перспективы ипотечного кредитования.

На 1 января 2012 году портфель ипотечных кредитов составил 7 830,00 млн. руб., а на 1 января 2013 года портфель составил 9 732,53 млн. руб.

(прирост на 24,3%). Это значит, что Банк движется в правильном направлении по работе с клиентами.

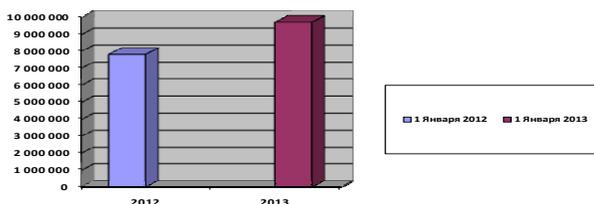


Рисунок 1 – Портфель ипотечных кредитов

АКБ «Инвестторгбанк» постоянно развивает кредитные программы для частных лиц и совершенствует качество обслуживания населения. Кредитный портфель физических лиц АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) сохраняет устойчивые темпы роста и достиг к концу текущего года 10 млрд. руб., причем существенная доля прироста обеспечена за счет выдачи ипотечных кредитов на приобретение недвижимости на первичном рынке жилья.

Таблица 1 – Условия выдачи ипотечного кредита на покупку квартиры на вторичном рынке жилья в банках г. Ярославля

Параметр	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)	ОАО «Северный банк Сбербанка России»	ОАО «СКБ-банк»	ОАО «Промсвязьбанк»
Процентная ставка, %	Ставка рефинансирования +3,3%	11,05-15,25	15-18	9,5-16
Комиссия за выдачу, %	1-1,5%	Нет	Нет	Нет
Сумма кредита, руб.	300 000 – 20 000 000	От 300 000	300 000 – 5 700 000	300 000 – 20 000 000
Первоначальный взнос	Min 30%	Min 15%	Min 20%	Min 20%
Страхование	Имущественное страхование предмета залога	От рисков утраты/гибели, повреждения	–	Не обязательно
Досрочное погашение	В любое время в размере не менее 10 000 рублей	По истечении 4-х месяцев в размере не менее 15 000 рублей	По истечении 6-х месяцев в размере не менее 10 000 рублей	Без ограничений
Неустойка за несвоевременное погашение кредита	0,1% за каждый день просрочки	0,5% за каждый день просрочки	–	0,3% за каждый день просрочки
Срок кредита	3 - 30 лет	До 30 лет	3 - 30 лет	3 - 25 лет

В таблице 1 предоставлены условия ипотечного кредитования на примере АКБ «Инвестторгбанк» Ярославский.

Таким образом, условия предоставления ипотечного кредита на покупку квартиры на вторичном рынке жилья примерно одинаковые во всех четырех банках. Разница состоит лишь в размере процентной ставки (самая низкая у АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)) и размере первоначального взноса (минимальный у ОАО «Северный банк Сбербанка России»). Поэтому предложение АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) пользуется спросом среди заемщиков.

2011 год для АКБ «Инвестторгбанк» стал годом активнейшего прорыва в сфере розничного бизнеса. Объем кредитного портфеля физических лиц за 2011 г. вырос в 2 раза, и на конец года составил 10,2 млрд. руб. Такой рост кредитного портфеля был достигнут благодаря выдаче кредитов как собственными силами Банка, так и за счет покупки пулов кредитов у партнеров. В течение 2011 года Банк активно работал с партнерской сетью по ипотечному и потребительскому кредитованию (строительные и риэлтерские компании, страховые и оценочные компании и т.д.), благодаря чему в настоящее время количество партнеров Банка превысило 300 организаций; а также продолжал развивать партнерские спецпрограммы и предлагать клиентам и партнерам интересные акции. Банк нацелен на долгосрочное развитие отношений с клиентами и предлагает широкую линейку розничных кредитов, способную удовлетворить самые различные потребности населения. Количество розничных клиентов АКБ «Инвестторгбанк» по итогам 2011 года превысило 120 000 человек. Клиенты имеют возможность получить потребительские кредиты, кредиты на покупку автомобиля, жилья как на первичном, так и на вторичном рынке, нецелевые кредиты под залог недвижимости. Дополнительно функционируют программы лояльного кредитования для клиентов, имеющих положительную кредитную историю в Банке и для сотрудников компаний, обслуживающихся в Банке. В 2011 г. наиболее активно развивалось направление ипотечного кредитования, что обеспечило Банку качественный и количественный прирост портфеля и позволило нарастить клиентскую базу заемщиками с хорошим уровнем платежеспособности.

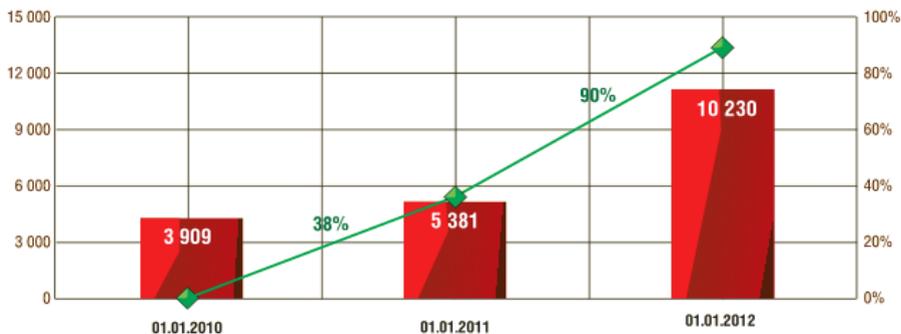


Рисунок 2 – Состояние кредитного портфеля

«Фондировать ипотеку вкладами высокорискованно, поскольку вклады – это короткие деньги, а ипотека – длинные обязательства», – сказал Андрей Мальцев, зампред правления банка «Нордеа», РБК daily. «Доходность по потребкредитам выше, чем по ипотеке, а расширение перечня услуг способствует диверсификации бизнеса банка», – говорит зампред правления Абсолют Банка Иван Анисимов. Он поясняет, что сейчас на ипотечном рынке тяжело работать игрокам, не имеющим доступ к облигациям и другому дешевому фондированию. «Остается надежда, что оживет рынок секьюритизации, – это поможет смягчению ситуации с пассивами для ипотеки», – полагает господин Анисимов.

Поэтому АКБ «Инвестторгбанк» в ближайшее время приостановит выдачу кредитов на покупку почти готового жилья – это самая дешевая из ипотечных программ банка, ставка по которой начинается от 11% годовых. «Стоимость привлечения вкладов возросла, немалую роль в этом сыграли небольшие банки из регионов, предлагающие по 12% за год. Поэтому фондировать ипотеку розничными депозитами становится невыгодно», – рассказала РБК daily зампред правления АКБ «Инвестторгбанк» Светлана Крошкина. По ее словам, банк не исключает повышения ставок по ипотечным кредитам на 0,5%.

Замедляя темпы прироста ипотечного портфеля, АКБ «Инвестторгбанк» планирует активизировать потребительское кредитование. Сейчас потребительские кредиты банк выдает только под поручительство или залог недвижимости. Даже лояльные заемщики должны предоставить дополнительное обеспечение по кредиту в виде личного страхования.

В ближайшем будущем АКБ «Инвестторгбанк» обновит линейку потребительских кредитов. Поручительство и залог перестанут быть обязательными условиями для получения кредита наличными.

На динамику ипотечных кредитов влияют не только ценовые условия ипотечного кредитования, но и стабилизация и развитие рынка недвижимости и жилищного строительства, а также развитие экономики страны в целом, вследствие чего россияне стали богаче. Собственно эти факторы и обусловили положительную динамику в ипотечном кредитовании. Если в этих направлениях будут и далее проходить положительные изменения, то ипотечное кредитование также будет развиваться, и незначительное увеличение ставок существенно не повлияет на объемы выдачи кредитов.

#### Литература

1. Вся информация предоставлена «Консультант +» на главном сайте АКБ «Инвестторгбанк». – URL: <http://www.itb.ru/>.

**МЕСТО КРЕДИТА В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ**

***А.А. Хрущёва (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)***  
***Научный руководитель: к.э.н., доцент С.А. Сироткин***  
***(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)***

В статье рассмотрена взаимосвязь кредита и процесса воспроизводства, а также выявлены его закономерности и условия.

Кредит относится к числу важнейших категорий экономической науки. Его изучению посвящены произведения классиков марксизма, многочисленные работы советских и зарубежных экономистов. Однако эта тема актуальна, поскольку кредитные отношения в современных условиях достигли наибольшего развития. В настоящее время речь уже идет не о постоянном увеличении объемов денежных капиталов, предоставляемых в ссуду, но и о расширении субъектов кредитных отношений, а также растущем многообразии самих операций.

Кредит - система экономических отношений, на основе которых свободные денежные средства перераспределяются между экономическими субъектами на основе срочности, возвратности и платности.

Первоначально кредит возник как случайное явление, но по мере становления и развития товарно-денежных отношений сфера функционирования кредитных отношений расширялась, необходимость в кредите постепенно приобретала устойчивый характер – кредитные отношения стали выражать постоянные связи между участниками процесса воспроизводства.

Таким образом, общеэкономической причиной возникновения и развития кредитных отношений, как и других стоимостных отношений, является товарное производство. Непосредственные причины развития кредитных отношений связаны с необходимостью обеспечения непрерывности процесса воспроизводства, а именно – обеспечения непрерывности смены функциональных форм общественного продукта в процессе его движения.

В воспроизводственном взгляде на кредитные отношения, нужно сделать акцент на раскрытии воспроизводственной функции кредита, а именно на взаимосвязи двух явлений: кредита и процесса воспроизводства. В нашем исследовании воспроизводственная функция кредита наглядно представлена как «меридиан» – воображаемая круговая линия, соединяющая два «полюса» - кредит и процесс воспроизводства, между которыми происходит взаимодействие (рисунок 1).

Воспроизводственная функция кредита выступает как целевая функция, обеспечивающая целостность процесса воспроизводства и единство функциональных форм капитала в экономике, посредством устранения дискретности (разделённости) в движении индивидуальных капиталов.

Уже в самом характере движения общественного продукта заложена возможность временной приостановки воспроизводства. Но это противоречит необходимости непрерывного кругооборота средств. Данное противоречие может быть разрешено с помощью кредита.

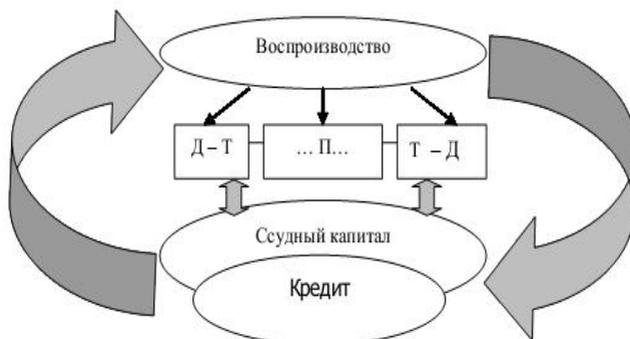


Рисунок 1 – Взаимосвязь кредита и процесса воспроизводства

К закономерностям кругооборота и оборота средств в воспроизводственном процессе, которые создают возможность возникновения кредитных отношений, можно отнести:

- последовательную смену функциональных форм общественного продукта в процессе воспроизводства, одновременное его пребывание во всех формах;
- неравномерность движения основных и оборотных средств в процессе воспроизводства, приводящую к образованию их временного недостатка у одних экономических субъектов и в то же время временного избытка у других.

Каким образом выделенные закономерности создают основу для функционирования кредита? Движение стоимости в воспроизводственном процессе общества воплощается, прежде всего, в кругообороте и обороте капиталов (основных и оборотных средств) хозяйствующих субъектов. Известно, что капитал в процессе воспроизводства одновременно существуют в трех функциональных формах - денежной, производительной и товарной.

Движение капитала представляет собой его последовательный непрерывный переход из одной функциональной формы в другую. Однако этому движению присуща неравномерность. К проявлениям данной неравномерности относится образование временного избытка либо временного недостатка средств на предприятиях в ходе движения, как основного, так и оборотного капиталов. Колебания в кругообороте основного капитала связаны с постепенным характером переноса его стоимости на произведенную продукцию в процессе амортизации, в то время как обновление основных средств требует крупных единовременных затрат. Причем необходимость в таких затратах часто возникает задолго до полной амортизации основных средств, вследствие их морального устаревания.

Таким образом, у предприятия может образоваться как временный избыток средств, которые накапливаются в процессе амортизации, так и потребность в дополнительных ресурсах на цели технического перевооружения и производственного строительства в случае недостаточности собственных накоплений.

Колебания в кругообороте оборотного капитала обусловлены тем, что потребность хозяйствующего субъекта в оборотных средствах не всегда совпадает с их фактическим наличием на данный момент.

Рассмотренные процессы, приводящие к образованию временного избытка или недостатка ресурсов, характерны для движения средств предприятий и организаций всех форм собственности. Кроме того, временно свободными могут быть доходы и сбережения населения, денежные накопления государства, собственные средства кредитных учреждений; в то же время у них может возникать потребность в дополнительных денежных ресурсах. Наконец, остатки средств на счетах бюджетных организаций до их использования также являются временно свободными.

Индивидуальные кругообороты и обороты средств хозяйствующих субъектов взаимосвязаны в рамках единого воспроизводственного процесса. При этом высвобождение средств и дополнительная потребность в них, как правило, не совпадают по субъектам образования, по времени и количественно (в одно и то же время у одних предприятий образуется временный избыток денежных средств, а у других - временный их недостаток). В связи с этим появляется возможность восполнить временный недостаток средств одних хозяйствующих субъектов за счет временного позаимствования избытка средств у других. Процесс аккумуляции временно свободных денежных средств и их перераспределение во временное пользование осуществляется при помощи кредита.

Таким образом, разрешается противоречие между временным высвобождением средств из хозяйственного оборота и необходимостью их эффективного использования. Особенности индивидуальных кругооборотов и оборотов средств экономических субъектов и их взаимосвязь в процессе общественного воспроизводства создают возможность возникновения кредитных отношений.

Для реализации этой возможности необходимы определенные экономико-правовые условия.

Во-первых, участники кредитных отношений должны быть юридически самостоятельными лицами, способными материально гарантировать выполнение своих обязательств по кредитной сделке. Физические лица могут стать субъектами кредитных отношений, если они дееспособны в правовом отношении и имеют стабильные гарантированные источники доходов.

Во-вторых, обязательным условием возникновения кредита является совпадение экономических интересов кредитора и заемщика. Решающее значение имеет согласование конкретных параметров ссуды - ее обеспечения, срока кредитования, величины процента и т.п., а также наличие альтернативных вариантов финансирования и помещения средств.

Направления, в которых проявляется воздействие кредита:

- влияние на бесперебойность процессов воспроизводства путем предоставления ссуд, обеспечивающих устранение задержек в осуществлении таких процессов;

- участие в расширении производства, в том числе с помощью выдачи заемных средств на увеличение основных фондов, выполнение лизинговых операций и др.

Кредитные отношения выражают единый целостный процесс временного высвобождения средств и возникновения временной потребности в них в ходе общественного воспроизводства. Благодаря кредитному механизму происходит более быстрый процесс концентрации капитала и его централизации, что приводит к увеличению прибыли и к уменьшению издержек обращения, т.к. экономия времени обращения капитала увеличивает время его производительного функционирования, обеспечивает расширение производства и роста прибыли. Итак, товаропроизводители, продавцы берут кредит в условиях, когда им не хватает собственных средств; прежде всего для того, чтобы обеспечить непрерывное функционирование своего производства (товарооборота) и немедленное потребление товаров и услуг. Таким образом, кредитные отношения являются необходимой частью экономических отношений в процессе воспроизводства.

#### Литература

1. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
2. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / М.П. Владимирова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2007.
3. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. / В.П. Климович. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2008.

УДК 336.77:336

### **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

***О.Н. Шамомя (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)***

***Научный руководитель: к.э.н., доцент Д.В. Грехов  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)***

В настоящее время применение методик позволяет наиболее полно охарактеризовать финансовое состояние кредитных организаций. Они базируются на оценке кредитных рисков, регулируемых Банком России, которые нацелены на проведение комплексного анализа финансового состояния

кредитных организаций на основе отчетности, а также иных источников официальной информации о его деятельности.

Актуальность выбранной темы заключается в выявлении у кредитных организаций проблем на возможно более ранних стадиях их формирования. Результаты анализа должны использоваться при определении режима надзора, включая принятие решения о целесообразности проведения инспекционных проверок банков и определении их тематики, а также характера применяемых к банкам мер надзорного реагирования. Финансовое состояние кредитных организаций может иметь опасные последствия. У банков могут отозвать лицензию, также финансовое состояние банков влияет и на социальную стабильность в стране [4]. К «закрытым» (т.е. с неопубликованным математическим содержанием) относятся методы ИЦ «Рейтинг». Работа Е.Б. Ширинской была одной из первых отечественных книг, где были подробно освещены общие вопросы финансового анализа коммерческого банка. В 1996 году появилась книга Г.С. Пановой, подробно освещающая теорию анализа финансового состояния коммерческого банка, в том числе зарубежный опыт. Заслуживают внимания работа И.В. Ларионовой, Л.Т. Гиляровской. Существуют опубликованные методики Европейского Трастового банка, Сбербанка РФ [1].

Деятельность кредитных организаций нормативно определена Федеральным законом «О банках и банковской деятельности».

Рассмотрим несколько методов оценки финансового состояния кредитных организаций.

Наиболее популярным методом экспресс-анализа является метод финансовых коэффициентов, позволяющий формализовать процесс оценки. В свое время наиболее популярным «открытым» методом дистанционного экспресс-анализа (т.е. с ясным математическим содержанием и возможностью самостоятельного использования) был метод В. Кромона, представляющий сумму взвешенных показателей, в той или иной степени характеризующих надежность кредитной организации. Для вычисления текущего индекса надежности используется сумма взвешенных значений функции от нормированных коэффициентов (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Методика Кромона

Коэффициенты	Содержание коэффициента
1	2
Генеральный коэффициент надежности (K1)	показывает, насколько рискованные вложения банка в работающие активы защищены собственным капиталом банка
Коэффициент мгновенной ликвидности (K2)	показывает, использует ли банк клиентские деньги в качестве собственных кредитных ресурсов, и таким образом: а) в какой мере клиенты могут претендовать на получение процентов по остаткам на расчетных и текущих счетах и б) в какой мере их платежные поручения обеспечены возможностью банка быстро совершать платежи

Продолжение таблицы 1

1	2
Кросс-коэффициент (К3)	показывает, какую степень риска допускает банк при использовании привлеченных средств
Генеральный коэффициент ликвидности (К4)	характеризует способность банка при невозврате выданных займов удовлетворить требования кредиторов в предельно разумный срок
Коэффициент защищенности капитала (К5)	показывает, насколько банк учитывает инфляционные процессы и какую долю своих активов размещает в недвижимости, ценностях и оборудовании
Коэффициент фондовой капитализации прибыли (К6)	характеризует эффективность работы банка - способность наращивать собственный капитал за счет прибыли

Функция представляет собой сумму двух компонентов:

$$Ф(X) = A * F(X; 0,5; 0,2) + (1-A) * LN(1 + X/20) * 20,5 \quad (1)$$

К преимуществам данной методики можно отнести следующие: открытость методики; постоянное ее совершенствование; достоверность и простота; логическая стройность и фундаментальность. К недостатком можно отнести следующие: достаточная спорность нормировки коэффициентов; несмотря на декларируемую открытость. Кромоновскую методику нельзя назвать полностью открытой. Закрытыми частями, по-прежнему, являются расчеты коэффициентов взвешивания рассчитываемых показателей, кроме того, составители рейтинга могут корректировать место того или иного банка по получаемой ими неформальной информации [2].

Чуть позже были предложены различные варианты адаптации американского подхода «CAMEL». В сводном виде характеристика каждой группы надежности в зависимости от состояния всех ее компонентов представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Методика CAMEL

Рейтинг	Капитал	Качество активов	Менеджмент	Доходность	Ликвидность	Устойчивость банка
1	2	3	4	5	6	7
1 – прочный	1) Коэффициенты основного и совокупного капитала намного превышают 4 и 8% соответственно 2) Показатели достаточности капитала самые высокие в лучшей группе банков 3) Отличное качество активов исходя из результатов инспекторской проверки	1) Агрегированный показатель качества активов не превышает 5% от капитала 2) Объем крупных кредитов не превышает 25% капитала 3) Не вызывает замечаний объем и характер сделок с активами Не вызывает замечаний доля и динамика рискованных активов	1) Другие компоненты оценены как прочные или удовлетворительные 2) Полное соблюдение нормативных актов 3) Адекватность политики, ее полная реализация 4) Компетентность руководства неоспорима	1) Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов составляет более 1% 2) Уровень этого показателя соответствует данным лучших банков 3) Устойчивая тенденция уровня показателя к повышению	1) Высокий уровень ликвидных активов 2) Уровень ликвидных активов выше установленных нормативов 3) Высокий уровень основных (стабильных) депозитов 4) Имеется способность быстро привлекать дополнительные ресурсы	1) Банк здоров во всех отношениях 2) Можно не менять систему управления 3) Устойчивость по отношению к внешним экономическим и финансовым потрясениям 4) Нет необходимости вмешательства надзорных органов

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
II – удовлетворительный	<p>1) Коэффициенты основного и совокупного капитала намного превышают 4 и 8% соответственно 2) Показатели достаточности капитала соответствуют аналогичным показателям лучших банков своей группы 3) Посредственное качество активов</p>	<p>1) Агрегированный показатель качества активов не превышает 15% 2) Не вызывает серьезных замечаний 3) Состояние других показателей</p>	<p>1) Большинство компонентов оценены не менее чем на удовлетворительно 2) Нормативные акты в основном соблюдаются 3) В основном адекватная политика и ее реализация 4) Нет явных недостатков в системе управления</p>	<p>1) Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов составляет от 0,75 до 1% 2) Соответствие уровня этого показателя данным аналогичной группы банков 3) Достаточно устойчивая тенденция уровня показателя к повышению</p>	<p>1) Достаточно высокий уровень ликвидных активов 2) Соответствие уровня ликвидных активов установленным нормативам 3) Уровень основных депозитов выше среднего уровня 4) Имеется способность привлекать дополнительные ресурсы</p>	<p>1) Банк практически полностью здоров 2) Можно не менять систему управления 3) Стабилен 4) Вмешательство органов надзора ограничено</p>
III – посредственный	<p>1) Коэффициент основного и совокупного капитала соответствует установленным нормативам 2) Показатели достаточности капитала соответствуют аналогичным показателям средних банков своей группы 3) Посредственное качество активов</p>	<p>1) Агрегированный показатель качества активов не превышает 30% капитала 2) Состояние других показателей посредственное</p>	<p>1) Другие компоненты оценены как посредственные или удовлетворительные 2) Отмечены незначительные факты нарушения нормативных актов 3) Есть недостатки в содержании политики и ее реализации 4) Есть озабоченность по поводу компетентности управления</p>	<p>1) Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов составляет от 0,5 до 0,75% 2) Соответствие уровня этого показателя средней группы аналогичных банков 3) Относительная стабильность этого показателя</p>	<p>1) Адекватный уровень ликвидных активов 2) Соблюдение требований к нормативам ликвидности 3) Приемлемый уровень основных депозитов 4) Ограниченная возможность незамедлительного привлечения средств</p>	<p>1) У банка есть проблемы 2) Уязвим при неблагоприятных изменениях экономической ситуации 3) Необходимо скорректировать систему управления 4) Необходимо вмешательство органов надзора</p>
IV – предельный	<p>1) Соответствие, по крайней мере, одного коэффициента или незначительное несоответствие двух коэффициентов установленным нормативам 2) Показатели достаточности капитала соответствуют аналогичным показателям последней трети или четверти показателей своей группы 3) Имеются проблемы с качеством активов</p>	<p>1) Агрегированный показатель качества активов не превышает 50% капитала 2) Состояние других показателей – критическое</p>	<p>1) Другие компоненты определены как предельные или посредственные 2) Отмечены случаи нарушения нормативных актов 3) Отсутствует эффективная политика 4) Компетентность управления проблематична</p>	<p>1) Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов составляет от 0,25 до 0,5% 2) Соответствие уровня этого показателя данным худших банков аналогичной группы 3) Неустойчивая тенденция уровня показателя</p>	<p>1) Имеется некоторая нехватка ликвидных активов 2) Несоблюдение в отдельные периоды требований к нормативам ликвидности 3) Наличие явной зависимости банка от непостоянных источников 4) Неспособность незамедлительно привлекать заемные средства</p>	<p>1) У банка серьезные финансовые проблемы 2) Большая вероятность разорения 3) Требуется серьезная корректировка системы управления 4) Требуется тщательный надзор и контроль, а также конкретный план мероприятий</p>

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
V – неудовлетворительный	1) Коэффициенты основного и совокупного капитала значительно ниже установленных нормативов или наличие отрицательного капитала 2) Показатели достаточности капитала соответствуют аналогичным показателям худшей группы банков 3) Неудовлетворительное качество активов	1) Агрегированный показатель качества активов превышает 50% капитала 2) Состояние других показателей неудовлетворительное	1) Другие компоненты оценены как предельные или неудовлетворительные 2) Отмечены факты серьезного нарушения нормативных актов 3) Политики либо не существует, либо она не соблюдается 4) Есть факты, свидетельствующие о мошенничестве, злоупотреблениях или низком качестве управления	1) Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов ниже 0,25% или имеют место чистые убытки 2) Соответствие уровня этого показателя данным худших банков 3) Тенденция к снижению уровня показателя	1) Имеется явная нехватка ликвидных активов 2) Постоянное несоблюдение требований к нормативам ликвидности 3) Значительная зависимость от непостоянных депозитов 4) Отсутствие способности привлекать заемные средства	1) Огромная вероятность разорения в ближайшее время 2) Самостоятельно банк не может решить свои проблемы 3) Необходима срочная поддержка акционеров 4) При отсутствии финансовой поддержки требуется реорганизация или ликвидация банка

После того, как представитель органов банковского надзора оценил все пять компонентов системы CAMEL, становится возможным определить общий рейтинг банка, который называется сводным рейтингом. С этой целью оценки пяти показателей складываются и делятся на пять. Сводный рейтинг дает банковскому супервизору ясное представление о том, является ли банк в целом «хорошим», «удовлетворительным», «достаточным», «критическим» или «неудовлетворительным». Главным достоинством системы CAMEL является то, что она представляет собой стандартизированный метод оценки банков; рейтинги по каждому показателю указывают направления действий для их повышения; сводная оценка выражает степень необходимого вмешательства, которое должно быть предпринято по отношению к банку со стороны контролирующих органов. К недостаткам методики CAMEL можно отнести то, что она в значительной степени основана на экспертных (субъективных) оценках, поэтому качество конечного результата во многом будет зависеть от профессионализма супервизоров [3].

Банк России проводит работу по определению состояния банков, которая основывается на официальной отчетности и установленных экономических нормативах деятельности кредитных организаций. При анализе нормативов выявляется несколько значений, указанные в бухгалтерской отчетности, соответствуют истинному финансовому состоянию банка. Порядок расчета осуществляется согласно Инструкции № 1 ЦБ РФ от 01.10.97 г. «О порядке регулирования деятельности банков». Кроме того, Центральный Банк Российской Федерации разработал рекомендации по определению критериев степени проблемности банков [2].

Важной частью оценки финансового состояния является система показателей финансовой устойчивости (ПФУ), разработанная Международным

Валютным Фондом (МВФ) на основе результатов обследования государственных и региональных и международных учреждений, чтобы выделить те показатели, которые считаются наиболее значимыми для макро-пруденциального анализа на уровне национальных и региональных органов, выступающих и в качестве составителей, и в качестве пользователей данных. Перечень ПФУ удовлетворяет следующим критериям (таблицы 3 и 4) [1].

Таблица 3 – Сравнение набора ПФУ по методике Банка России (базовый набор)

Группы ПФУ	ПФУ по методике МВФ	ПФУ по методике Банка России
1 Показатели капитала	Отношение нормативного капитала к активам, взвешенным по риску Отношение нормативного капитала 1-го уровня к активам, взвешенным по риску Отношение необслуживаемых кредитов за вычетом созданных резервов к капиталу	Отношение нормативного капитала к активам, взвешенным по риску Отношение дополнительного капитала к основному капиталу Отношение непокрытых резервами активов с риском более 20% к капиталу Отношение созданных резервов по кредитам к капиталу Отношение недосозданного (по сравнению с расчетным) резерва по кредитам к капиталу
2 Показатели активов	Отношение необслуживаемых кредитов к совокупным кредитам Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам	Отношение необслуживаемых кредитов к совокупным кредитам Рассчитывается, но не входит в состав ПФУ
3 Показатели прибыли и рентабельности	Норма прибыли на собственный капитал  Норма прибыли на активы  Отношение прибыли по процентам к валовому доходу	Норма прибыли на собственный капитал Норма чистой прибыли на собственный капитал Норма прибыли на активы Норма чистой прибыли на активы Отношение прибыли по процентам к совокупным активам
4 Показатели ликвидности	Отношение ликвидных активов (3мес.) к совокупным активам Отношение ликвидных активов (3мес.) к краткосрочным обязательствам (до 1 года)	-  Отношение ликвидных активов (30 дн.) к краткосрочным обязательствам (до 1 года) Отношение высоколиквидных активов (базовых) к совокупным обязательствам Отношение высоколиквидных активов (базовых) к обязательствам до востребования Отношение ликвидных активов(30 дн.) к краткосрочным обязательствам(30 дн.) Отношение обязательств до востребования к совокупным обязательствам Отношение полученных МБК (за вычетом предоставленных) к совокупным обязательствам Отношение выпущенных векселей и акцентов к капиталу Отношение обязательств перед крупными кредиторами к ликвидным активам(30дн.)
5 Чувствительность к рыночному риску	Отношение чистой открытой валютной позиции к капиталу	Рассчитывается, но не входит в состав ПФУ

Таблица 4 – Сравнение набора ПФУ по методике Банка России

Группы ПФУ	ПФУ по методике МВФ	ПФУ по методике Банка России
1 Показатели капитала	Отношение капитала к активам	Отношение капитала к активам за вычетом безрисковых активов
2 Показатели активов	Отношение крупных открытых позиций к капиталу Отношение географического распределения кредитов к совокупным кредитам Отношение кредитов на жилую недвижимость к совокупным кредитам Отношение кредитов на коммерческую недвижимость к совокупным кредитам	Отношение крупных открытых позиций к капиталу Отношение совокупной величины кредитов акционерам к капиталу Отношение совокупной величины кредитов инсайдерам к капиталу Рассчитывается, но не входит в состав ПФУ Рассчитывается, но не входит в состав ПФУ
3 Показатели прибыли и рентабельности	Отношение трейдингового дохода к совокупному доходу Отношение непроцентных расходов к валовому доходу - Отношение расходов на персонал к непроцентным расходам	- Отношение непроцентных расходов к чистому доходу Отношение чистого дохода от разовых операций к прибыли до налогообложения -
4 Показатели ликвидности	Отношение депозитов клиентов к совокупным кредитам	Отношение кредитов клиентам к обязательствам перед клиентами
5 Чувствительность к рыночному риску	Отношение валовых кредитов к совокупным кредитам Отношение валютных обязательств к совокупным обязательствам Отношение чистой открытой позиции по инструментам участия в капитале к капиталу Отношение валовых позиций по производным финансовым инструментам по активам и пассивам к капиталу Спред между ставками по кредитам и депозитам	- - Чистый спред от кредитных операций

МВФ не устанавливает конкретных или пороговых значений ПФУ. Проведенный анализ подходов банка России и МВФ к формированию и использованию систем ПФУ показал, что набор показателей и методики их расчета очень близки, особенно по базовым ПФУ. Вместе с тем целесообразно, на наш взгляд, максимально приблизить набор показателей, предусмотренных банком России, к набору, предлагаемому МВФ. В связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию крупнейшие банки Российской Федерации выйдут на рынки Восточной и Центральной Европы. Эти процессы усилят важность показателей чувствительности к рыночному риску, структуры доходов, а также географического распределения кредитов. Кроме того, пересмотр и дальнейшее совершенствование системы ПФУ со стороны банка России необходимы для унификации надзорных требований к участию банков в

системе страхования вкладов и требований к оценке экономического положения банков.[1]

Для полной и объективной оценки финансового состояния кредитных организаций необходимо предоставление достоверной информации. Необходима открытость в расчетных коэффициентах.

Для того чтобы результаты анализа финансового состояния банка, основанные на числовых показателях, сравнивающих деятельность кредитных организаций, соответствовали реальности, необходимо постоянно координировать дополнительные значения рассчитываемых показателей.

Анализ финансового состояния кредитных организаций показывает, что в банковском секторе существует достаточно большое число псевдобанков, которые, формально относясь к категории финансово устойчивых кредитных организаций, являются по своей сути инструментами для совершения сомнительных сделок.

Повышение эффективности деятельности банков заключается в изучении мировых тенденций развития, развитии традиционных и внедрении новых методов оценки финансового состояния, использовании современных информационных технологий.

Применение рассмотренных методик показывает особую значимость оценки финансового состояния кредитных организаций. Своевременное определение проблем и принятие решения по их устранению гарантирует банкам большую вероятность устоять перед негативными воздействиями экономической среды.

#### Литература

1. Хасянова, С.Ю. О системе оценки финансовой устойчивости банковского сектора [Текст] / С.Ю. Хасянова // Деньги и кредит. - 2012. - № 12. - С. 24-28.
2. Указание Банка России «Об оценке экономического положения банков» от 30.04.2008 № 2005-У.
3. <http://www.bibliofond.ru/>.
4. <http://base.garant.ru/>.
5. <http://cyberleninka.ru/>.

## 336.1 ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

### ПРЕПОДАВАТЕЛИ

УДК 336.14

#### ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*к.э.н. И.Ю. Бельский*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА» г. Ярославль, Россия)*

Статья посвящена проблеме развития и планирования бюджетной политики РФ в условиях мирового кризиса.

Основными причинами замедления экономического роста в России являются снижение темпов мировой экономики, снижение цен на нефть, неустойчивый курс национальных валют.

Определенные риски для бюджетной политики в среднесрочной перспективе несет в себе ситуация в мировой экономике, которая является достаточно сложной в связи с замедлением экономики Китая, а также Евросоюза и США.

В связи с этим необходима реализация активной государственной бюджетной политики, направленной на улучшение инвестиционного климата, повышение конкурентоспособности и эффективности бизнеса, на стимулирование экономического роста и модернизации.

В 2012 году ВВП России вырос на 3,4% к предыдущему году, достигнув номинального объема в 62 599,1 млрд. рублей. В январе – марте 2013 года экономика России увеличилась на 1,6% к январю – марту 2012 года. В последующие месяцы 2013 года ожидается ускорение темпов экономического роста, что приведет к приросту экономики по итогам 2013 года на 2,4 процента.

В последующие годы темпы прироста ВВП будут ускоряться с 3,7% в 2014 году до 4,2% в 2016 году. Однако показатели роста ВВП будут ниже параметров предыдущего прогноза, а объем ВВП в 2015 году сократится по сравнению с оценкой предыдущего прогноза на 1,2 процента.

Инвестиции в основной капитал в 2012 году увеличились на 6,6 процента. В январе – апреле 2013 года инвестиции в основной капитал снизились на 0,2 процента. В последующие месяцы в соответствии с прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации ожидается значительное ускорение темпов роста инвестиций в основной капитал, что приведет к приросту инвестиций в основной капитал по итогам 2013 года на 4,6 процента.

В 2014–2016 годах темпы прироста инвестиций в основной капитал увеличатся до 6,6% в 2014 году, до 7,2% в 2015 году, до 7,6% в 2016 году, что также ниже параметров предыдущего прогноза [1].

Макроэкономические условия разработки прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов характеризуются замедлением экономического роста, более низким уровнем мировых цен на нефть марки «Юралс» по сравнению с 2012 годом, ослаблением курса рубля к доллару США и продолжением оттока капитала из страны.

Существуют следующие основные риски социально-экономического развития в 2014–2016 годах:

1) недостижения прогнозируемых значений объемов и темпов роста ВВП, в том числе из-за возможных трудностей привлечения финансовых ресурсов для обеспечения планируемого уровня внутреннего спроса;

2) снижения цен на нефть марки «Юралс» и на природный газ на мировых рынках, обусловленные как возможным замедлением роста мировой экономики, так и разработкой альтернативных технологий добычи нефти и газа в странах – традиционных импортерах этих видов ресурсов;

3) отклонения курса рубля к доллару США от прогнозируемых уровней, обусловленные высокой зависимостью курса национальной валюты от состояния мировой экономики и финансовых рынков;

4) недостижения прогнозируемого роста инвестиционной активности, в том числе из-за сохранения высокой зависимости темпов роста инвестиций в основной капитал от динамики инвестиций топливно-энергетического и транспортного комплексов;

5) недостижения целевых уровней инфляции, связанные с возможным более существенным, чем прогнозируется, ослаблением курса рубля к доллару США, ростом цен на продовольствие и услуги ЖКХ.

Существуют риски недостижения планируемых темпов экономического роста, связанные с обеспечением прогнозируемых уровней инвестиционного и потребительского спроса из-за:

- недостаточной эффективности инвестиций в основной капитал, что снижает темпы совершенствования структуры экономики, роста производительности труда и не позволяет преодолеть сырьевую направленность экспорта;

- возможно более существенного по сравнению с прогнозом сокращения инвестиционных программ компаний инфраструктурного сектора, что не учитывается в представленных прогнозных расчетах;

- недостаточности прогнозируемого относительно невысокого роста реальных располагаемых доходов населения и потребительского кредитования для поддержания планируемого увеличения потребительского спроса.

Требуют дополнительного согласования представленные в материалах прогноза и в проекте Основных направлений денежно-кредитной политики показатели платежного баланса и, в частности, чистого ввоза/вывоза капитала частным сектором.

Прогнозируемая динамика макроэкономических показателей не в полной мере обеспечивает достижение ряда целевых индикаторов, намеченных в основных документах государственного стратегического планирования:

- не обеспечивается достижение в установленные сроки целевых экономических индикаторов, предусмотренных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года;

- не соответствует динамике макроэкономических показателей ни в одном из предложенных сценариев в прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года.

Сопоставление прогнозов Правительства Российской Федерации и ведущих международных экономических организаций свидетельствует о том, что позиции России относительно экономически развитых стран по важнейшим макроэкономическим параметрам в ближайшей перспективе качественно не улучшатся. Более того, динамика макроэкономических показателей, характеризующих социально-экономическое развитие Российской Федерации заметно уступает динамике соответствующих показателей ряда развивающихся стран, в том числе и некоторых стран СНГ [3], [1].

По прогнозу, номинальный объем ВВП на 2013 год оценивается в размере 67588 млрд. рублей, что на 1073 млрд. рублей, или на 1,6%, выше предусмотренного в Федеральном законе от 3 декабря 2012 г. № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» (далее – первоначальный прогноз) (66515,0 млрд. рублей). Темп роста ВВП снижен на 1,9 процентного пункта до 101,8%, а индекс – дефлятор ВВП увеличен на 1,3 процентного пункта до 106%. Ожидаемая среднегодовая мировая цена на нефть марки «Юралс» в 2013 году составляет 107 долларов США за баррель, что на 10 долларов США за баррель (на 10,3%) выше уровня, принятого в расчетах к первоначальному прогнозу (97 долларов США за баррель), а среднеконтрактная цена на природный газ (включая страны СНГ) – 340 долларов США за тыс. куб. метров, что на 17 долларов США за 1 тыс. кубических метров 8 (на 5,3%) выше значения, установленного первоначальным прогнозом (323 доллара США за тыс. куб. метров). Средняя мировая цена на нефть марки «Юралс» за январь – сентябрь 2013 года составила 107,7 доллара США за баррель, что ниже уровня января – сентября 2012 года на 3% (111,02 доллара США за баррель), но на 11% превышает среднегодовую прогнозную цену на нефть в 2013 году, учтенную в расчетах первоначального прогноза (97 долларов США за баррель), и на 0,6% выше ожидаемой оценки (107 долларов США за баррель). Среднеконтрактная цена на природный газ (включая страны СНГ) за январь – июль 2013 года составила 344,9 доллара США за 1 тыс. куб. метров по сравнению с 342,2 доллара США за 1 тыс. куб. метров в январе – июле 2012 года, и ее уровень на 21,9 доллара США за 1 тыс. куб. метров, или на 6,8%, превышает цену, учтенную в расчетах к первоначальному прогнозу (323 доллара США за 1 тыс. куб. метров), и на 4,9

доллара США за 1 тыс. куб. метров, или на 1,4%, выше цены, предлагаемой в прогнозе (340 долларов США за 1 тыс. куб. метров).

Ухудшение внешнеторговой конъюнктуры на некоторые виды основных товаров российского экспорта привело к снижению объемов экспорта товаров, который по стоимости в январе – июле 2013 года по сравнению с соответствующим периодом 2012 года уменьшился на 2,5% (в январе – июле 2012 года – прирост на 5,9%).

Объем импорта товаров в январе – июле 2013 года увеличился на 4% (в январе – июле 2012 года – на 5,7%). Сальдо торгового баланса за январь – июль 2013 года по сравнению с январем – июлем 2012 года снизилось на 12,5% и составило 104,9 млрд. долларов США.

В январе – сентябре 2013 года, по оценке Банка России, вывоз капитала частным сектором превысил ввоз на 48,1 млрд. долларов США, что на 1,7 млрд. долларов США выше уровня января – сентября 2012 года (46,4 млрд. долларов США). Международные резервы Российской Федерации за январь – сентябрь 2013 года уменьшились на 15 млрд. долларов США, или на 2,8%, и по состоянию на 1 октября 2013 года составили 522,6 млрд. долларов США, без учета средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния уменьшились на 38,8 млрд. долларов США, или на 10%, и составили 348,1 млрд. долларов США.

В качестве основного при разработке проекта федерального бюджета на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов принят базовый вариант, который рассматривается как вариант перебалансировки экономического роста и характеризуется следующими основными макроэкономическими параметрами.

В прогнозе, представленном одновременно с законопроектом, номинальный объем ВВП составит в 2014 году 73354 млрд. рублей при темпе роста 103% и индексе – дефляторе 105,4%, в 2015 году – 79725 млрд. рублей при темпе роста 103,1% и индексе – дефляторе 105,4% и в 2016 году – 86869 млрд. рублей при темпе роста 103,3% и индексе-дефляторе 105,5%.

Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года) планируется снизить с 104,5–105,5% в 2014 году до 104–105% в 2015–2016 годах [2].

В прогнозе также представлены точечные оценки целевых уровней инфляции (декабрь к декабрю предыдущего года): в 2014 году – 4,8%, в 2015 году – 4,9%, в 2016 году – 4,4%. В законопроекте инфляция зафиксирована на уровне: на 2014 год – не превышающем 5%, на 2015 год – не превышающем 4,5%, на 2016 год – не превышающем 4,5%. Таким образом, по 2015 году прогнозируемый уровень инфляции (4,9%) на 0,4 процентного пункта превышает уровень зафиксированный в законопроекте (4,5%) [2].

Реализация данного подхода заключается в обязательном приоритете целей и задач, государственных обязательств, установленных действующим законодательством Российской Федерации и документами государственного

стратегического планирования, при формировании проекта федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период.

В этих условиях решение задачи оптимизации бюджетных расходов обеспечивается при условии не снижения качества и объемов предоставляемых услуг, в том числе с помощью реализации комплекса мер повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами.

#### Литература

1. Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2014-2016 годах [Электронный документ] // Российская газета: электрон. версия газ. – Режим доступа. – URL: <http://www.rg.ru/2013.06.13/> (дата обращения: 22.10.2013).
2. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации : [Федер. закон : принят Гос. думой от 31 июля 1998 г. №145-ФЗ : в ред. по состоянию на 27 июля 2013 г.] : [Электронный документ]. – Режим доступа. – URL: <http://www.minfin.ru/>. (дата обращения: 22.10.2013).
3. Годин, А.М. Бюджетная система России [Текст]: учеб. для вузов / А.М. Годин, В.П. Горегляд. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 628 с.

УДК 336

### **КРИМИНАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

*к.э.н. В.А. Быков (ФГБОУ ВПО «Ярославский филиал финансового университета при Правительстве РФ», Ярославль, Россия)*

Структурировано понятие «криминальные финансы» и рассмотрены основные проблемы противодействия криминализации экономики России.

В настоящее время в условиях свободы рыночных отношений и несовершенства правового регулирования финансовая сфера стала одной из наиболее притягательных для совершения криминальных действий, как отдельными преступниками, так и организованными преступными группами. Здесь продолжает совершаться значительное число различных криминальных финансовых операций. Для криминальной деятельности в финансовой сфере характерны совершения комплекса действий, направленных на движение главным образом денежных средств или их заменителей, не связанное или оторванное от движения иных товарных ценностей.

Понятие «криминальные финансы» лежит в одной плоскости с такими понятиями как «теневая экономика», «грязные деньги», «нелегальные доходы»,

«доходы, полученные преступным путем». По оценкам УНП ООН, объем незаконной деятельности, включая чисто экономические преступления, ежегодно составляет порядка 2,1 триллиона долларов США. Это примерно 3,6 процента мирового ВВП, из которых ежегодно «отмывается» примерно 1,6 триллиона долларов США [1].

Следует отметить, что в существующей нормативно-правовой базе понятие «криминальные финансы» отсутствует. Более явно законодатель определил понятие «преступлений в финансовой сфере» или «финансовых преступлений». Понятие «финансовые преступления», являясь криминалистическим, включает весьма обширную группу преступлений, имеющих сходство в их криминалистической характеристике. Это понятие в основном связывается с криминальными действиями в виде мошенничества (ст. 159 УК РФ), присвоения и растраты (ст. 160 УК РФ), легализации (отмывания) денежных средств (ст. 174 УК РФ), незаконного получения кредита (ст. 176 УК РФ), злостного уклонения от погашения кредиторской задолженности (ст. 177 УК РФ), изготовления или сбыта поддельных денег или ценных бумаг, поддельных кредитных либо расчетных карт и иных платежных документов (ст. 186,187 УК РФ), невозвращения из-за границы средств в иностранной валюте (ст. 193 УК РФ) и др. Во многих случаях такая преступная деятельность сосуществует с незаконным предпринимательством (ст. 171 УК РФ), незаконной банковской деятельностью (ст. 172 УК РФ), лжепредпринимательством (ст. 173 УК РФ), преднамеренным или фиктивным банкротством (ст. 196, 197 УК РФ) и т.п. Как правило, финансовые преступления тесно связаны с налоговыми преступлениями (ст. 198, 199 УК РФ).

Понятие «криминальные финансы» часто рассматривается многими авторами в непосредственной связи с категорией «неформальные финансы», которая трактуется как «выражение тайных денежных отношений между экономическими субъектами по поводу формирования и использования денежных фондов» [2]. По нашему мнению «криминальные финансы» - это совокупность финансово-экономических отношений, возникающих в процессе формирования, распределения и использования фондов денежных средств, полученных криминальным путем. Таким образом, основой их функционирования является противоправное (криминальное) происхождение.

Структуризацию криминальных финансов можно провести по различным квалификационным признакам в зависимости от того, какой из них положить в основу.

В зависимости от субъектов можно выделить:

- криминальные финансы физических лиц;
- криминальные финансы организаций (юридических лиц);
- криминальные финансы государственных структур;
- криминальные финансы межгосударственных структур (международные криминальные финансы);
- криминальные финансы неформальных образований.

В зависимости от характера легализации преступных доходов по различным отраслям экономики можно выделить:

- криминальные финансы кредитно-финансовой сферы;
- криминальные финансы потребительского рынка;
- криминальные финансы топливно-энергетического комплекса;
- криминальные финансы в сфере водных биологических ресурсов;
- криминальные финансы в сфере внешнеэкономической деятельности и др.

Наиболее криминализованной остается кредитно-финансовая сфера. Обусловлена такая «популярность» спецификой банковской и кредитной деятельности, где с большой скоростью оборачиваются значительные денежные средства. Это позволяет легко замаскировать преступные доходы, придав им видимость законного происхождения. Для отмывания преступных доходов используются практически все виды банковских операций. В первую очередь это открытие счетов, зачисление и выдача средств, осуществление платежей, предоставление кредитов.

По оценкам экспертов, до 70% банковских операций в нашей стране являются фиктивными, в финансовую сферу инвестировано 300-400 млрд. руб. преступных доходов [3].

Эксперты отмечают, что на российском рынке действуют организации, профессионально занимающиеся размещением преступных доходов. Как и солидные организации, они осуществляют инвестирование, управление имуществом. Для легализации криминальных доходов используется недобросовестная эмиссия ценных бумаг, когда ценные бумаги выпускаются для скупки самими же легализаторами через подставных лиц, сделки с ценными бумагами с использованием наличного расчета. В результате таких операций номинальным владельцем ценных бумаг может быть одно лицо, фактическим же является лицо, получившее преступные доходы. Нестабильность экономической ситуации способствует спекуляциям ценными бумагами, использованию инсайдерской информации. Возможность делать деньги «из воздуха», с использованием своего служебного положения, служит хорошей маской «отмывочной» деятельности.

Финансовые организации не всегда активно включаются в противодействие легализации преступных доходов. Банки не исполняют требования закона об идентификации клиентов и выгодоприобретателей, не представляют либо несвоевременно представляют в Росфинмониторинг сведения по операциям, подлежащим обязательному контролю, подозрительным сделкам. В ряде кредитных организаций отсутствует или недостаточен внутренний контроль, ответственные сотрудники не удовлетворяют квалификационным требованиям.

Следует отметить, что кризис, волнами накатывавшийся на мировую финансовую систему, в свою очередь обострил ее хронические проблемы. Одновременно способствовал активизации транснациональной организованной преступной деятельности. Под удар попали в первую очередь национальные кредитные и некредитные организации. Они являются первичным и, по сути,

главным фильтром на пути незаконных доходов. При нехватке ликвидных средств бизнес стал чаще привлекать «грязные» деньги.

По словам бывшего главы УНП ООН Антонио Коста, в острой фазе кризиса ряд банков в мире был спасен благодаря вложению в их активы нескольких миллиардов долларов, предоставленных наркокартелями [1].

Легализация была бы невозможна при активной деятельности по смене скомпрометировавшего себя руководства. Между тем зачастую наблюдается картина круговой поруки руководства банка или финансовой организации, чему способствует и коррупция в органах государственного контроля.

Распространенность нарушений закона указывает на недостатки в системе банковского надзора. Банк России и его территориальные учреждения в недостаточной степени обеспечивают надзор за кредитными организациями и полноту принятия мер к нарушителям законов: эффективность многочисленных проверок остается низкой, не всегда своевременно принимаются меры воздействия, контроль реального устранения выявленных нарушений закона не осуществляется.

Кроме того, не применяется весь комплекс предусмотренных законами мер ответственности к кредитным организациям, зачастую используются предупредительные меры, не соответствующие социальной опасности выявленных нарушений, нарушители законов о противодействии «отмыванию» необоснованно освобождаются от ответственности, что влечет за собой совершение кредитными организациями повторных нарушений.

Издаваемые Банком России правовые акты содержат расплывчатые формулировки, которые позволяют использовать «двойные стандарты» и необоснованно широкую вариативность при вынесении решений. Возможность применения Банком России и его территориальными органами различных по правовым последствиям мер к кредитным организациям за идентичные нарушения может повлечь за собой коррупционные проявления.

Значительным остается уровень легализации преступных доходов на потребительском рынке. Для «отмывания» используются оптовая, розничная торговля, рынок услуг. Легализаторы пользуются тем, что товарооборот в сфере торговли оформляется сертификатами, складскими, транспортными документами, расчеты производятся наличными, из рук в руки. Доля нелегальных товаров в розничной торговле доходит до 50-60%, прибыль от их реализации составляет порядка 400-500%, при этом на розничные рынки приходится около 13% всей российской торговли. Получаемая от реализации нелегальных товаров огромная денежная масса не подконтрольна государственным органам и может быть направлена по любому пути, в том числе криминальному. Распространено приобретение и перепродажа предметов роскоши, раритетов, предметов искусства на аукционах, в антикварных лавках; покупатель, как правило, анонимен. Между тем основными потребителями дорогостоящих произведений изобразительного искусства наряду с крупными бизнесменами являются чиновники государственных органов, официально получающие сравнительно небольшую зарплату.

Характерным событием, характеризующим криминализацию финансовой сферы потребительского рынка, является случай, произошедший совсем недавно на рынке в московском районе Бирюлёво Западное. По словам А. Проханова «это явление связано с тем, что в Москве, в данном случае, в разных ее местах, под видом овощных баз или товарных рынков, в которых в основном содержатся мигранты и из Закавказья, и из Средней Азии, и из нашего Северного Кавказа, созданы определенные крепости. Это очень мощные образования. За их стены не проникает чужой взгляд, за ними стоят очень большие деньги, на эти деньги воспроизводятся диаспоры, они покупают квартиры, их проталкивают на административные муниципальные должности. На эти же деньги идет огромная коррупция, они идут от маленького участкового до высших чиновников московской мэрии» [4].

Криминализации финансовой сферы активно содействуют незаконные мигранты. Ежегодно в Россию въезжает и выезжает около 20 млн. иностранцев, из которых в стране нелегально трудятся от 5 до 12 миллионов. Только по официальной статистике ЦБ РФ из России в страны СНГ личные переводы в 2012 году составили 20,1 млн. долл. [5]. По оценкам экспертов, через официальные системы проходит только десятая часть денег, направляемых в страны СНГ. Остальной объем денежных средств переправляется нелегально, «отмываясь» за границей.

В топливно-энергетическом комплексе распространены легализация похищенных нефтепродуктов, которые сдаются для переработки под видом добытых полезных ископаемых, а также отмывание доходов, полученных от незаконной предпринимательской деятельности по добыче, переработке и реализации нефти и нефтепродуктов.

В сфере водных биологических ресурсов совершается значительное количество преступных посягательств, связанных с контрабандой и незаконной добычей биологических ресурсов и получением больших сумм криминальных доходов. Сегодня браконьерство для России является настоящим экономическим бедствием.

В сфере внешнеэкономической деятельности легализация преступных доходов характерна сегодня для многих стран мира. Преступные сообщества используют такие факторы, как упрощение движения капитала и порядка пересечения границ страны, создание свободных экономических и офшорных зон, слабость правовой базы борьбы с международной преступностью, несовершенство пограничного, таможенного контроля. По данным Центрального банка России и Росфинмониторинга, только через рынок ценных бумаг на счета офшорных компаний в зарубежных банках за последние три года было выведено из России около 7,5 млрд. долл. [6].

Сегодня более 300 организованных групп и преступных сообществ СНГ имеют международные связи, т.е. соучастников, подразделения или обособленные группы на территории других государств. Специфика схем по отмыванию преступных доходов такова, что в них практически всегда

присутствуют иностранные контрагенты. По данным Интерпола, 30% вывезенного из стран СНГ капитала имеет криминальное происхождение.

Список криминальных финансов можно продолжать довольно долго. Сюда необходимо отнести такие, характерные для современного этапа развития экономики России, явления как: система «откатов», «взятничество», «коммерческий подкуп», «серые схемы заработной платы» и другие.

Очевидно, что в настоящее время назрела настоятельная необходимость противодействия криминализации экономики России. Эффективным инструментом государственной политики по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, стало создание специализированной службы финансовой разведки России - Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг). Важность задач решаемых службой предопределило то, что в июне 2012 года в соответствии с Указом Президента Российской Федерации № 808 от 13.06.2012 г. Росфинмониторинг перешел в прямое подчинение Президента Российской Федерации. Становится ясно, что в стране должна существовать четкая система борьбы с «криминальными финансами» и противодействие их легализации только уголовно-правовыми средствами есть попытка решения части проблем без внимания к сущности этого уродливого экономически и недопустимого юридически явления, ставшего следствием трансформации экономической модели в стране. Одновременно все большую актуальность приобретает задача улучшения обмена информацией между органами Росфинмониторинга и правоохранительными органами, Счетной палатой РФ, другими органами финансового контроля в целях совместного отслеживания всех преступных финансовых операций и иных злоупотреблений в области оборота денежных средств.

#### Литература

1. Чиханчин, Ю.А. Международное сотрудничество в сфере борьбы с легализацией доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма, как фактор укрепления глобальной и региональной безопасности // Финансовая безопасность. – 2013. – №1.
2. Фетисов, В.Д. Неформальные финансы организаций и особенности их регулирования / В.Д. Фетисов, Т.В. Фетисова // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 4 (12).
3. Жубрин, Р.В. Борьба с легализацией преступных доходов: теоретические и практические аспекты [Текст] / Р.В. Жубрин. – М.: Волтерс Клувер. – 2011. – 339 с.
4. Проханов, А. Бирюлево как бомба замедленного действия, которая когда-нибудь разнесет наше государство на клочки. Интервью для интернет-издания Накануне.RU. – Режим доступа: <http://www.nakanune.ru/articles/18227>.
5. Личные переводы из России в страны СНГ. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/CrossBorder/print.asp?file=Personal\\_Remittances\\_CIS.htm](http://www.cbr.ru/statistics/CrossBorder/print.asp?file=Personal_Remittances_CIS.htm).
6. Земцов, А. Чем пахнут отмытые деньги. Виктор Зубков закрывает «прачечные» / А. Земцов // Финансовая газета. – 2012. – № 14.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ**

*к.э.н. И.В. Вдовин (Московский государственный университет путей  
сообщения, Москва, Россия)*

*к.э.н. А.В. Резер (Московский государственный университет путей  
сообщения, Москва, Россия)*

Как подтверждает практика развитых стран, одним из наиболее перспективных методов финансового обеспечения реальных инвестиций является проектное финансирование, которое значимо для таких отраслей, как горнодобывающая промышленность, электроэнергетика, развитие производственной инфраструктуры и т.д.

В тех случаях, когда в реализации масштабного проекта участвуют финансово-кредитные организации, а инвестиционные затраты возмещаются за счет будущих доходов вновь создаваемого предприятия (объекта), применяемый метод мобилизации денежных ресурсов носит название проектного финансирования, т.е. это форма организации инвестиционной деятельности на основе привлечения внешних источников с целью получения чистого денежного потока, генерируемого проектом.

В России отсутствует законодательство, регулирующее содержание, порядок и технологию проектного финансирования. Поэтому на практике часто используют накопленный мировой опыт в данной сфере инвестиционной деятельности.

Для организации финансирования крупных проектов их инициаторы совместно с предполагаемыми участниками и в тесном взаимодействии с банками разрабатывают детальное технико-экономическое обоснование и бизнес-план намечаемого проекта. Только после этого эти документы могут быть представлены на рассмотрение потенциальным инвесторам и первоклассным кредиторам, заинтересованным в реализации проекта. Важнейшие принципы проектного финансирования: участие надежных партнеров; квалифицированная подготовка ТЭО и проектно-сметной документации; достаточная капитализация проекта; детальная разработка аспектов реализации и эксплуатации проекта; оценка рисков проекта, их распределение среди участников; наличие соответствующего набора обеспечения и гарантий; отделение ответственности по проекту от прочей ответственности инициаторов; разнообразие источников финансирования проекта и др.

Главная особенность проектного финансирования состоит в том, что оно обособлено от остальной деятельности компании и в предоставлении кредитору материальных гарантий. Поскольку велики необходимые расходы на предпроектные исследования и правовое обеспечение, то проектное

финансирование имеет смысл, когда речь идет о значительных инвестиционных затратах.

Проектное финансирование выражает обеспечение экономической и технической жизнеспособности компании, реализующей крупный проект, которое позволяет генерировать денежные потоки, достаточные для обслуживания своего долга перед кредиторами.

В банковской практике, исходя из того, какую долю риска принимает на себя кредитор, выделяют следующие виды проектного финансирования:

1. Без регресса в отношении заемщика предполагает, что кредитор принимает на себя все коммерческие и политические риски, связанные с реализацией проекта, оценивая только денежные потоки, генерируемые проектом и направляемые на погашение кредитов и процентов.

Эта форма является наиболее дорогостоящей для заемщика, т.к. кредитор рассчитывает получить соответствующую компенсацию за высокую степень риска.

Следует отметить, что понятие «без регресса» («без обязательства») не является абсолютно правильным, поскольку кредиторы (банки) вправе потребовать от инициатора проекта общую гарантию того, что им будут предприняты все меры для успешной реализации проекта.

2. С полным регрессом в отношении заемщика получило наибольшее распространение в мировой практике. Эту форму предпочитают из-за возможности сравнительно быстро получить денежные средства для финансирования проекта. Она отличается наиболее низкой стоимостью привлечения капитала и может быть использована в случаях:

- предоставления средств для финансирования малорентабельных проектов, имеющих федеральное или региональное значение, бесприбыльных проектов, по созданию социальной инфраструктуры;
- предоставления средств в форме экспортного кредита, т.к. многие специализированные организации по выдаче экспортных кредитов имеют возможность принимать на себя риски проектов без дополнительных гарантий третьих сторон, но согласны предоставить кредит только в такой форме;
- недостаточной надежности выданных по проекту гарантий, хотя они и покрывают все проектные риски;
- предоставления средств для небольших проектов, которые чувствительны даже к небольшому изменению инвестиционных затрат.

3. С ограниченным регрессом в отношении заемщика предполагает оценку всех рисков, связанных с реализацией проекта, распределяемые между участниками таким образом, чтобы последние могли принять на себя все зависящие от них риски.

Преимуществом этого способа является его умеренная стоимость и максимальное распределение рисков между всеми участниками проекта. Стороны, заинтересованные в его реализации, принимают на себя конкретные коммерческие обязательства вместо предоставления гарантий.

Разновидностью проектного финансирования с ограниченным регрессом является финансовое обеспечение проекта, не затрагивающее баланс заемщика (инициатора проекта) и других участников. В данном случае заемщик должен представить кредиторам определенные гарантии и частично заложить свои активы. Кроме того, заемщик может получить следующие дополнительные преимущества:

- возможность мобилизации средств, которые невозможно привлечь из других источников;
- при правильном распределении рисков по проекту можно привлечь дополнительные кредиты;
- финансовые обязательства перед кредиторами не являются бременем для заемщика;
- рациональная организация финансирования проекта может улучшить деловую репутацию заемщика и облегчить привлечение денежных средств в будущем.

Следует отметить, что при любой форме проектного финансирования сроки погашения долга должны быть тесно увязаны с поступлением денежных средств по проекту.

При реализации масштабных проектов задействованы многие участники: инициаторы проекта; проектная компания, создаваемая спонсорами; кредиторы; подрядчики (генеральный и субподрядчики); поставщики материалов и оборудования; страховые компании, банки-гаранты; институциональные инвесторы, приобретающие акции и иные ценные бумаги, эмитируемые проектной компанией; финансовый советник; компания-оператор, управляющая компания объектом инвестиционной деятельности после ввода его в эксплуатацию; покупатели товаров и услуг вновь созданного предприятия (объекта) и др.

Анализ применения способов проектного финансирования позволяет выделить их преимущества:

- привлечение значительных кредитных ресурсов под потенциальный проект;
- получение правовых гарантий под будущий проект;
- обеспечение выгодных кредитных условий и процентных ставок при недостаточной кредитоспособности спонсора (инициатора проекта);
- получение дополнительных гарантированных инвестиций в рамках совместной деятельности по реализации проекта путем распределения проектного риска между участниками;
- отсутствие необходимости отражения в финансовых отчетах спонсора инвестиционных затрат до момента полной окупаемости проекта.

Применение различных способов проектного финансирования позволяет компаниям-организаторам проекта, формирующим капитал для его реализации, привлекать значительные средства с рынка капитала.

Наиболее перспективной формой финансового обеспечения совместных проектов в России является организация финансирования долгосрочных

проектов на основе лимитированного проектного финансирования. Его условием является вложение спонсором определенной части собственных средств. Как правило, по проектам, на финансирование которых выделяют средства из федерального бюджета в форме бюджетного кредита, собственные средства инвесторов должны составлять, как минимум, 20%. В этих условиях финансовая поддержка государства должна быть составлять не менее 40% общей стоимости проекта, что соответствует мировой практике. Остальные 40% средств могут привлекаться с финансового рынка.

Однако в настоящее время возможности финансирования инвестиционных проектов в России ограничены существующими финансовыми проблемами, а также отсутствием соответствующей законодательной базы. Кроме того, полнота информации о потенциальных инвестиционных проектах не соответствует требуемому международному уровню, что затрудняет проведение объективной оценки целесообразности реализации конкретного проекта и привлечения вложений спонсоров, кредиторов и акционеров.

УДК 336.71

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*к.э.н. Д.В. Грехов*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

*к.э.н. С.И. Чиркун*

*(Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области)*

В статье рассмотрены внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на банковский сектор Российской Федерации, выявлены основные его проблемы, а также определены перспективные направления развития.

Проблемы, проявившиеся в деятельности банковского сектора в ходе кризиса, свидетельствуют о недостатках банковского регулирования и банковского надзора. Основным недостатком является реализация в значительной степени формальных подходов при осуществлении функций по банковскому надзору.

Финансовый кризис выявил области деятельности российских банков, наиболее уязвимые с точки зрения подверженности их риску, в том числе операции, связанные с кредитованием бизнеса собственника (собственников) банка, а также операции с финансовыми инструментами, цены на которые подвержены повышенной волатильности, и операции с заемщиками, деятельность которых не прозрачна.

Один из уроков кризиса состоит в том, что повышение концентрации рисков является самостоятельным фактором, существенно снижающим устойчивость банков на индивидуальной и системной основе. В связи с этим Банку России предстоит реализовать меры по ограничению концентрации финансовых рисков в деятельности кредитных организаций.

Кризис выявил также, что качество активов и стоимость принимаемого кредитными организациями обеспечения нередко завышаются. В связи с этим Банк России проведет работу по созданию более консервативных регулятивных условий оценки качества обеспечения кредитными организациями.

Одним из основных рисков, возникающих в связи с осуществлением банками всех активных операций, является кредитный риск. Письмом Банка России № 70-Т он определяется как риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора [1].

Письмо Банка России № 70-Т определяет кредитный риск не с правовой, а с экономической точки зрения, связывая его возникновение не только с банковским кредитованием, но и с иными финансовыми обязательствами должника [8].

Обеспечение минимизации кредитного риска будет тем легче, чем более подробно и детализированно будут выстроены методики оценки финансового состояния контрагентов кредитных организаций с целью выявления вероятности невыполнения ими договорных обязательств. За их несоблюдение Банк России как орган банковского надзора имел бы возможность применять предупредительные и принудительные меры воздействия, в том числе основанные на профессиональном суждении регулятора [3].

Правительством Российской Федерации и Банком России будет продолжена работа по реализации основополагающих принципов эффективного банковского надзора Базельского комитета по банковскому надзору и по внедрению в практику банковского регулирования и надзора положений документа Базельского комитета по банковскому надзору [5].

Работа будет проводиться, в том числе по следующим направлениям:

- повышение требований к качеству и достаточности капитала;
- повышение требований к уровню ликвидности;
- развитие подходов по выявлению и оценке системных рисков, анализу системной устойчивости банковского сектора, использованию полученной информации в целях индивидуального и консолидированного банковского надзора и банковского регулирования, включая макропруденциальный и контрциклический аспекты;
- развитие стандартов отчетности;
- реформирование системы выплат и вознаграждений;
- трансграничные аспекты финансового оздоровления и банкротства системно значимых кредитных организаций.

Реализация указанных направлений будет осуществляться с учетом специфики российской экономики и особенностей банковского сектора.

Вместе с тем переход российского банковского сектора на требования Базеля II несет в себе как положительные, так и отрицательные моменты. Наиболее значимые положительные моменты заключаются в повышении устойчивости банков за счет более продвинутого подхода к оценке банковских рисков, повышению прозрачности банковского бизнеса, увеличении капитала банков за счет снижения количественных требований к достаточности капитала, повышения качества инфраструктуры финансового сектора. В то же время имеются и негативные моменты, связанные с внедрением Базеля II в нашей стране. Во-первых, это серьезные затраты на создание внутренних систем управления рисками и отчетности, в том числе на автоматизацию этих процессов. Во-вторых, требование повышения прозрачности банковского бизнеса и улучшения качества корпоративного управления создают дополнительную финансовую нагрузку на банки, что ведет к снижению их рентабельности. В-третьих, несмотря на то, что с сентября 2010 г. вступило в силу новое Соглашение, дополняющее и усиливающее основные требования Базель II, до настоящего времени не решены все необходимые для успешной их реализации правовые условия. В частности, одним из наиболее узких мест в регулировании российского финансового рынка является законодательство об обеспечении (залоге) [4].

Практика применения Банком России и Агентством по страхованию вкладов мер по предупреждению банкротства кредитных организаций обуславливает целесообразность дальнейшего совершенствования механизма предупреждения банкротства. Наиболее актуальным является расширение стимулов для участия в предупреждении банкротства банков частных инвесторов путем предоставления Банку России возможности устанавливать специальный режим применения мер воздействия к кредитным организациям, реализующим планы мер по финансовому оздоровлению без привлечения средств государства, а также уточнение правовой базы механизмов передачи имущества и обязательств банков.

В настоящее время актуальными направлениями совершенствования банковского контроля можно назвать предотвращение нетранспарентности (непрозрачности) банковской деятельности, совершенствование системы оценки экономического положения банков и отбора банков для участия в системе страхования вкладов.

Так, в Письме Банка России от 19.01.2012 № 3-Т «О мерах по повышению качества банковского надзора» указывается, что в целях повышения эффективности банковского надзора территориальным учреждениям Банка России рекомендовано особое внимание уделять обстоятельствам, свидетельствующим о нетранспарентности ведения банковской деятельности [9]. В своем Письме Банк России отмечает, что основными причинами неудовлетворительного финансового состояния кредитных организаций является низкий уровень управления рисками, а также высокая концентрация

рисков, принятых банками, в т.ч. в связи с кредитованием бизнеса собственников и иных аффилированных с банком лиц.

Деятельность государства по совершенствованию регулирования банковской деятельности определяется требованиями российского законодательства и задачами по укреплению финансовой устойчивости банковской системы Российской Федерации.

Приоритетные задачи, проблемы, а также направления развития банковского сектора РФ на ближайшую перспективу определены положениями Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года и Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов [6]. В качестве приоритетных ставятся такие задачи, как приведение системы банковского регулирования и банковского надзора в соответствие с международными стандартами, установленными, в том числе документами Базельского комитета по банковскому надзору. Существенную роль в достижении указанной цели играет приведение законодательных условий банковского регулирования и банковского надзора в соответствие с международными подходами.

В целом для банковского сектора последнее 10-летие стало годами бурного роста и расширения предложения банковских услуг населению и предприятиям. Вместе с тем, наряду с существенным ростом показателей развития банковского сектора сохраняются проблемы ведения банковского бизнеса, вследствие которых конкурентоспособность российских кредитных организаций и банковского сектора в целом остается недостаточной. Это обусловлено различными факторами, лежащими как вне, так и внутри банковского сектора [7].

К внешним факторам относятся, в частности, недиверсифицированность экономики и общий дефицит ее инвестиционных возможностей, ограниченность и преимущественно краткосрочный характер кредитных ресурсов, высокий уровень непрофильных (административных) расходов кредитных организаций, в том числе связанных с проведением проверок соблюдения кассовой дисциплины клиентами и хранением больших объемов документов в бумажной форме.

В качестве внутренних недостатков банковского сектора можно отметить:

- безответственность владельцев и менеджмента некоторых банков при принятии бизнес-решений, диктуемых погоней за краткосрочной прибылью в ущерб финансовой устойчивости;

- неудовлетворительное в ряде случаев состояние управления, включая корпоративный аспект и управление рисками, в том числе вследствие ориентации кредитных организаций на обслуживание бизнеса владельцев;

- существование непрозрачных для регулятора и рынка форм деятельности, недостоверность учета и отчетности, приводящие к искажению информации о работе кредитных организаций;

- вовлеченность отдельных кредитных организаций в противоправную деятельность;

- недостаточная технологическая надежность информационных систем кредитных организаций, обусловленная неупорядоченностью в сфере применения информационных технологий в банковской деятельности, включая технологии дистанционного банковского обслуживания.

Указанные недостатки снижают авторитет банковского сообщества и уровень доверия к банковскому сектору, ухудшают возможности привлечения банками инвестиций.

В черную базу банкиров, которую ведет ЦБ, на 1 января 2013 года входили 2,745 тыс. бывших топ-менеджеров банков. При этом ЦБ констатировал рост разворовывания активов банков перед отзывом у них лицензий. По сравнению с 2011 годом показатель вырос более чем вдвое – до 1 млрд. руб. в среднем на банк, сообщил зампред ЦБ Михаил Сухов. Временные администрации Банка России нашли 24,9 млрд. руб. «дыр» в капитале банков при показанном в отчетности положительном капитале 6,2 млрд. руб., что свидетельствует о недостоверности отчетности [4].

Усилия регуляторов будут ориентированы на создание условий для увеличения эффективности трансформации банковским сектором временно свободных средств в кредиты и инвестиции и повышение роли банковского сектора в процессе модернизации российской экономики. При этом предусматривается принять меры, направленные:

- на создание условий для развития конкуренции в банковском секторе и на финансовом рынке в целом и системной устойчивости банковского сектора;

- на повышение качества и расширение спектра банковских услуг, в том числе в малочисленных населенных пунктах;

- на внедрение современных информационных технологий, упрощение и расширение перечня инструментов кредитования малого бизнеса;

- на предотвращение вовлечения кредитных организаций в противоправную деятельность по легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

В рамках реализации этих мер предстоит решить вопросы совершенствования законодательства Российской Федерации, сокращения участия государства в капиталах крупных российских кредитных организаций, так например, в среднесрочной перспективе предлагается сократить участие государства в капиталах (при сохранении контроля за деятельностью) ОАО «Сбербанк России», ЗАО ВТБ и ОАО «Россельхозбанк».

Не секрет, что участие государства в капиталах коммерческих банков подрывает конкуренцию в банковском секторе, как правило, банки с государственным режем подвергаются проверкам со стороны Банка России. Вместе с тем их деятельность нельзя назвать совершенной, о чем свидетельствовали последствия мирового финансового кризиса 2008-2009 года.

Пресечение злоупотреблений со стороны кредитных организаций в связи с доминирующим положением на рынке банковских услуг остается одной из ключевых задач антимонопольного регулирования.

Несмотря на то, что Банк России заявляет о намерении повысить конкуренцию в банковском секторе, фактические изменения ситуации свидетельствуют об обратном, прежде всего, это увеличение минимального размера уставного капитала до 300 млн. руб.

Эта мера, с одной стороны, направлена на укрепление финансовой устойчивости кредитных организаций, а, с другой стороны, наносит «удар» по небольшим региональным банкам, создающим реальную конкуренцию крупным системообразующим кредитным организациям.

Региональный аспект развития банковского сектора РФ характеризуется противоречивыми тенденциями. С одной стороны, продолжается активная экспансия крупных московских банков на региональный уровень за счет развития сети филиалов и дополнительных офисов. С другой стороны, собственно региональные банки демонстрируют как сокращение общего числа действующих кредитных учреждений (с 487 ед. в 2010 году до 466 ед. в 2011 году), так и более низкие темпы прироста совокупных активов (7,8%) по сравнению с агрегированными данными по банковскому сектору в целом (23,1%) [7].

Проблему доступности банковских услуг государство пытается решить путем создания новой кредитной организации с участием в капитале государства, функционирующей на базе почтовых отделений связи, – Почтового банка РФ. Вместе с тем не совсем понятна целесообразность создания нового кредитного учреждения, заранее обреченного на неэффективность, при наличии относительно разветвленной сети отделений ОАО «Сбербанк России», который в последние годы закрывает свои отделения в так называемых «нерентабельных» малочисленных населенных пунктах. За первые шесть месяцев 2011 года число отделений ОАО «Сбербанк России» уменьшилось на 239. В частности, число филиалов ОАО «Сбербанк России» в первом полугодии сократилось на 44, до 530, внутренних структурных подразделений – на 195, до 18,58 тыс. Основное сокращение сети ОАО «Сбербанк России» пришлось на такой вид ВСП, как операционные кассы вне кассового узла (на 479, до 8,42 тыс.), что отчасти было компенсировано увеличением числа дополнительных офисов (на 37, до 10,28 тыс.) и операционных офисов (на 247, до 256). Такие действия представители ОАО «Сбербанк России» объясняют заботой о клиентах, однако, по мнению экспертов, основная задача банка – экономия, которая сопряжена с риском снижения доступности банковских услуг в удаленных регионах [2].

Стабилизации ресурсной базы банковского сектора будет способствовать внесение изменений в законодательство Российской Федерации, предоставляющих банкам возможность заключать с вкладчиком, являющимся физическим лицом, договор банковского вклада на условиях, не предусматривающих права вкладчика на досрочное востребование суммы вклада или ее части, или не предусматривающих его права на досрочное предъявление к оплате сберегательного (депозитного) сертификата.

В рамках работы по совершенствованию системы страхования вкладов будет продолжено рассмотрение вопросов целесообразности и возможности

расширения круга субъектов, на которых распространяется защита, предоставляемая системой страхования вкладов физических лиц, за счет индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность без образования юридического лица.

Содержание мероприятий по совершенствованию регулирования банковской деятельности и сроки их реализации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Мероприятия по совершенствованию регулирования банковской деятельности в РФ

Содержание мероприятий	Срок исполнения
1. Проведение работы по реализации положений, предусмотренных документом Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН) Базель II, в том числе в части оценки кредитного риска в соответствии с подходом, основанным на применении внутрибанковских рейтингов, включая подготовку и издание рекомендаций и нормативных актов Банка России	I-IV кварталы 2013 года
2. Проведение работы по реализации положений, предусмотренных документом БКБН Базель III, в том числе в части расчета величины и достаточности собственных средств (капитала), включая подготовку и издание рекомендаций и нормативных актов Банка России	I-IV кварталы 2013 года
3. Развитие подходов к оценке устойчивости банковского сектора и мер по ее поддержанию	IV квартал 2013 года
4. Подготовка предложений об особенностях регулирования деятельности национальных системно значимых банков	I-IV кварталы 2013 года
5. Участие в подготовке проекта федерального закона, предусматривающего закрепление за государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» на постоянной основе функций по финансовому оздоровлению банков и уточнение механизмов их осуществления	I-IV кварталы 2013 года
7. Совершенствование методики формирования резервов на возможные потери по ссудам (издание нормативного акта)	II квартал 2013 года
8. Совершенствование методики системы раннего реагирования на признаки финансовой неустойчивости банков (развитие информационно-аналитических подходов)	IV квартал 2013 года
9. Участие в работе по проекту федерального закона, предусматривающего установление обязанности кредитных организаций раскрывать неограниченному кругу лиц информацию о профессиональной квалификации и деловом опыте руководителей	I-IV кварталы 2013 года
10. Проведение работы по совершенствованию нормативно-правовой и рекомендательной базы Банка России в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма	I-IV кварталы 2013 года
11. Проведение поэтапной централизации инспекционной деятельности Банка России	I-IV кварталы 2013 года
12. Организация сбора и анализа показателей финансового состояния, предусмотренных документом БКБН Базель III (в том числе, показателей ликвидности, левереджа), для целей дальнейшего развития регулирования деятельности банков	2013-2014 годы

Одним из ключевых вопросов, в рамках развития системы регулирования финансовой устойчивости кредитных организаций, является поддержание ликвидности коммерческих банков, особенно эта проблема является актуальной в период кризисных явлений.

Одним из инструментов поддержания ликвидности является максимальная доступность инструментов рефинансирования (кредитования) для кредитных организаций. В этой связи Банк России предусматривает осуществить оптимизацию механизмов рефинансирования и перейти к единому механизму рефинансирования Банком России кредитных организаций, который позволит любой финансово-устойчивой российской кредитной организации получить кредит Банка России, обеспеченный активами, входящими в единый пул обеспечения.

Банком России предполагается совершенствование нормативной и договорной базы, регламентирующей проведение сделок РЕПО на российском рынке, в том числе механизмов проведения Банком России операций РЕПО с кредитными организациями в рамках системы рефинансирования.

Банк России также продолжит проведение депозитных операций и операций по размещению облигаций Банка России для абсорбирования избыточной ликвидности банковского сектора.

В ближайшие годы Банк России планирует использовать нормативы обязательных резервов (резервных требований) в качестве прямого инструмента регулирования ликвидности банковского сектора Российской Федерации. По состоянию на 01.02.2013 г. норматив обязательных резервов по денежным средствам, привлеченным от юридических лиц, составляет 5,5%, а по обязательствам перед физическими лицами и по другим обязательствам – 4% [5].

Решения относительно изменения уровня нормативов обязательного резервирования и их дифференциации будут приниматься Банком России исходя из текущей макроэкономической ситуации и состояния ликвидности банковского сектора.

В заключение хотелось бы отметить, что в настоящее время нормативное регулирование в сфере банковского регулирования в России развивается по пути установления дифференцированной системы эффективности деятельности кредитных организаций, внедрения комплексной оценки экономического состояния банков. Дальнейшее развитие банковского контроля, несомненно, должно быть направлено на предотвращение негативных явлений в банковской сфере, что позволит сохранять высокую устойчивость всей финансовой системы.

#### Литература

1. Голубитченко, М.А. Генезис современного банковского надзора в России: влияние международных стандартов [Текст] / М.А. Голубитченко // Право и экономика. – 2011. – № 7.
2. Закрыто на удаленный доступ [Электронный ресурс] // Газета «Коммерсант». – 2011. – № 180 (4721) (27 сентября). – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2114685>.

3. Лаутс, Е.Б. Надзор за соблюдением требований банковского законодательства / Е.Б. Лаутс // Юридическая работа в кредитной организации. – 2012. – № 2.
4. Макаркин, Н.П. Оценка деятельности Центрального банка по обеспечению устойчивого развития банковской системы / Н.П. Макаркин, В.В. Митрохин // Управление экономическими системами: электронный научный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/finans-i-kredit/item/1899-2012-12-26-11-20-03>.
5. Официальный сайт Банка России. О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/today/publications\\_reports/on\\_2015.pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2015.pdf).
6. Официальный сайт Банка России. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/today/publications\\_reports/on\\_2013\(2014-2015\).pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2013(2014-2015).pdf).
7. Официальный сайт Банка России. Обзор финансовой стабильности 2011 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/today/publications\\_reports/fin-stab-2011r.pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/fin-stab-2011r.pdf).
8. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России». Стратегия развития Сбербанка России на период до 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sbrf.ru>.
9. Российская Федерация. Центральный банк. О мерах по повышению качества банковского надзора [Текст] : [Письмо от 19.01.2012 № 3-Т]. – Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 15 окт. 2013 г.].

УДК 336.633.1

## **НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В РОССИИ: ЗЕРНОВОЙ ФЬЮЧЕРС**

*Т.А. Данильченко*

*(ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный аграрный университет»)*

Мировой финансовый кризис 2008 года обратил внимание экономистов к процессам, происходящим на фондовых рынках. В центре внимания многих экономистов оказались финансовые инструменты, получившие название производных или деривативов. До середины прошлого века производные финансовые инструменты успешно выполняли своё предназначение – хеджирование риска неблагоприятного изменения рыночной цены товара (базисного актива). Однако с 70-х годов XX века ситуация начала меняться и к началу 2000-х гг. из инструментов хеджирования риска деривативы по сути превратились в инструмент получения сверхприбыли за счёт эксплуатации спекулянтами такого их свойства, как значительный финансовый рычаг.

Однако, развитый срочный рынок способен удовлетворять запросы не только спекулянтов, но и хеджеров и арбитражеров и является неотъемлемым условием построения развитого национального фондового рынка. В начале 2008 года на финансовом рынке России появился инструмент, основное предназначение которого – хеджирование ценовых колебаний на рынке зерна. Данный инструмент носит название фьючерс на зерно. У некоторых исследователей возникают сомнения по поводу отнесения фьючерса на товар к производным финансовым инструментам. Докажем обратное.

Согласно Приказу ФСФР от 28 декабря 2010 г. № 10-78/пз-н «Об утверждении положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг» фьючерс относится к производным финансовым инструментам. Согласно ФЗ «О рынке ценных бумаг» фьючерс мы также можем отнести к производным финансовым инструментам.

Согласно данному закону финансовый инструмент - ценная бумага или производный финансовый инструмент. При этом производный финансовый инструмент - договор, предусматривающий одну или несколько из следующих обязанностей:

1) обязанность сторон или стороны договора периодически или единовременно уплачивать денежные суммы, в том числе в случае предъявления требований другой стороной, в зависимости от изменения цен на товары, ценные бумаги, курса соответствующей валюты, величины процентных ставок и др.;

2) обязанность сторон или стороны на условиях, определённых при заключении договора, в случае предъявления требования другой стороной купить или продать ценные бумаги, валюту или товар либо заключить договор, являющийся производным финансовым инструментом;

3) обязанность одной стороны передать ценные бумаги, валюту или товар в собственность другой стороне не ранее третьего дня после дня заключения договора, обязанность другой стороны принять и оплатить указанное имущество и указание на то, что такой договор является производным финансовым инструментом [2].

Таким образом, законодательно определено отнесение фьючерсов на товары, в том числе на зерно к производным финансовым инструментам.

По нашему мнению, фьючерсу присущи следующие свойства: принадлежность к финансовым биржевым инструментам, производность, повышенный риск, срочность, неотвратимость (обязательность) для участников сделки. Рассмотрим подробнее каждое из них.

Первое свойство – принадлежность к финансовым инструментам. Мы считаем, что фьючерс на зерно следует относить к финансовым инструментам по следующим причинам.

Во-первых, при использовании зерновых фьючерсов возникают финансовые отношения. По мнению А.Г. Грязновой, «финансовые отношения – денежные отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения стоимости общественного продукта и части национального богатства в связи с формированием у хозяйствующих субъектов и государства

денежных доходов и накоплений, образованием и использованием фондов целевого назначения» [4].

Во-вторых, появление зерновых фьючерсов на рынке приводит к возникновению новых финансовых потоков в виде налоговых платежей, получении кредитных ресурсов и погашению ссуд, страхованию груза в пути и т.д.

В-третьих, при вводе в обращение фьючерса на зерно получают развитие различные институты финансового рынка, которые влияют на формирование не только производственной и сбытовой инфраструктуры (элеваторы, перевозчики и переработчики зерна), но и биржевой инфраструктуры (банки, организации, осуществляющие товарное кредитование, страховые и лизинговые компании).

Второе свойство – принадлежность к биржевым инструментам. Фьючерс – биржевой инструмент, это основное его отличие от форварда. Данная аксиома не требует доказательств.

Третье свойство – производность. Производным фьючерс является, в связи с тем, что его рыночная стоимость меняется вслед за изменением цены базисного актива. Смысл производности может трактоваться в узком понимании (производность – зависимость от цены базисного актива и иных нестоимостных характеристик), и в широком (производность – зависимость от эффекта). Производность как зависимость от эффекта рассматривают такие авторы, как А.Б. Фельдман, А.А. Суэтин и К. Калп. На наш взгляд, трактовка производности в узком понимании существенно ограничивает условия ценообразования фьючерсов. Так как их меновая стоимость зависит от эффекта их применения, пользы, а не только от рыночной цены базисного актива (в нашем случае зерна). По этой причине окончательный финансовый результат сделки с зерновыми фьючерсами не известен заранее и зависит от множества факторов, нередко не поддающихся прогнозированию [1].

Четвертое свойство – повышенный риск. Впервые косвенно данное свойство производных финансовых инструментов упоминает В.А. Галанов, называя его эффектом финансового рычага. Фьючерс, по-нашему мнению, обладает повышенным риском в связи с тем, что первоначальные инвестиции на его приобретение намного меньше по сравнению со стоимостью самого дериватива. При приобретении фьючерса необходимо уплатить гарантийное обеспечение (депозитную маржу). Обычно её величина составляет от 2 до 15 процентов стоимости контракта. Таким образом, изменение рыночной стоимости фьючерса на 1% может привести к изменению счета инвестора на 6,7-50%. К тому же, участники фьючерсного рынка в ходе своей профессиональной деятельности сталкиваются с уникальной неопределенностью, которую невозможно просчитать заранее на основе имеющегося эмпирического материала.

Пятое свойство – срочность. Срочность, по мнению А.Б. Фельдмана, основана на сдвиге сроков – на протяженности времени исполнения сделки и расчетов по ней. Как было описано выше, деление срочного и кассового (спотового) рынка основано на критерии срочности, основанного на «трех рабочих днях». Если расчеты по сделке осуществляются в течение трех рабочих

дней после её заключения, то данная сделка относится к спотовому рынку, если позже – к срочному.

Зерновой фьючерс обладает свойством срочности ввиду своей экономической природы, согласно которой две стороны «договариваются» о поставке базисного актива (зерна) через определенный срок в будущем. Срок обращения зерновых фьючерсов на бирже – 6 или 12 месяцев.

Шестое свойство - неотвратимость (обязательность) для участников сделки. Исполнение во фьючерсе обязательно для каждого участника (в отличие от опциона) и имеет формы поставки, биржевого расчёта и офсетной сделки [10]. Неотвратимость для участников сделки объясняется расчетно-платежными последствиями в полном объеме (по всем элементам расчета), а также обязательностью выявления финансовых результатов для того определённого срока, который установлен данным финансовым инструментом.

Рассмотрев существующие определения и свойства фьючерса, мы пришли к выводу, что наиболее полно раскрывает сущность фьючерса на зерно следующее определение:

Фьючерс на зерно – обращающийся на бирже производный финансовый инструмент, предусматривающий обязанность его продавца или покупателя периодически перечислять денежные суммы противоположной стороне в зависимости от изменения рыночной цены зерна, и (или) наступления обязательства предполагающего поставку зерна в предусмотренный срок.

Данным определением мы подчеркиваем принадлежность фьючерса к биржевым производным финансовым инструментам, что полнее отражает его экономическую природу. Также в нём отражены все свойства фьючерса рассмотренные выше.

В нашей стране товарные деривативы занимают пока малую долю среди всех производных финансовых инструментов. Согласно данным департамента исследований и информации Центрального банка России, структура производных финансовых инструментов за период 2008-2011 гг. выглядит следующим образом (таблица 1)

Таблица 1 – Динамика и структура биржевого оборота производных финансовых инструментов за период 2008–2011 гг. в России

Показатели	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	млрд. руб.	%						
Фондовые фьючерсы	8814,4	60,8	11856,1	79,9	24342,1	78,7	42777,5	75,0
Валютные фьючерсы	3633,3	25,1	2209,0	14,9	4662,0	15,1	8718,5	15,3
Товарные фьючерсы	144,2	1,0	261,1	1,8	557,4	1,8	1674,8	2,9
в том числе: <b>фьючерс на зерно</b>	26,2	0,18	45,2	0,30	44,1	0,14	22,6	0,04
Процентные фьючерсы	138,9	1,0	10,0	0,1	11,1	0,0	127,2	0,2
Опционы	1762,7	12,2	509,1	3,4	1364,3	4,4	3770,3	6,6
Всего	14493,5	100,0	14845,3	100,0	30936,9	100,0	57068,3	100,0

Источник: Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2011 год № 1 (72). - М.: 2012 [расчеты автора].

По данным таблицы 1 биржевой оборот производных финансовых инструментов за период с 2008-2011 гг. увеличился с 14493,5 млрд. руб. до 57068,3 млрд. руб. (почти в 4 раза за 4 года). Данное увеличение произошло, в основном, за счет увеличения фьючерсов, которые в структуре оборота биржевых производных финансовых инструментов на протяжении анализируемого периода составляют 87,8-93,4%. Оборот опционов увеличился с 1762,7 млрд. руб. до 3770,3 млрд. руб. несмотря на снижение их доли с 12,2% до 6,6% в общем биржевом обороте производных финансовых инструментов.

Наибольшую долю в структуре занимают фондовые фьючерсы, причем их доля выросла с 60,8 до 75%. На втором месте в структуре находятся валютные фьючерсы, однако доля их на протяжении анализируемого периода снизилась с 25,1% до 15,3%, несмотря на увеличение оборота с 3633,3 млрд. руб. до 8718,5 млрд. руб. Оборот процентных фьючерсов уменьшился со 138,9% до 129,2%, и доля их в структуре также снизилась с 1,0% до 0,2%.

Оборот товарных фьючерсов увеличился с 144,2 млрд. руб. до 1674,8 млрд. руб. (с 1,0 до 2,9% от общего оборота биржевых производных финансовых инструментов в России).

Оборот зерновых поставочных фьючерсов в настоящее время занимает небольшую долю (в 2011 г. – 0,04%) от общего объема рынка производных финансовых инструментов, что свидетельствует о небольших объемах и низкой ликвидности выбранного объекта исследования. Причем, судя по таблице, можно сделать вывод о падении оборота фьючерсов на зерно за анализируемый период с 26,2 млрд. руб. до 22,6 млрд. руб. (с 0,18% до 0,04% от общей величины биржевого оборота производных финансовых инструментов).

Для достижения ликвидности торгов зерновыми фьючерсами необходимы несколько условий:

- рынок базисного актива должен быть развитым, волатильным и информационно прозрачным;
- основной объем базисного актива должен находиться у большого числа участников;
- биржа должна обеспечить минимальную ликвидность контракта (например, институт маркет-мейкеров), в торговле должны участвовать все типы инвесторов – спекулянты, хеджеры и арбитражеры.

Отдельным требованием должен соответствовать и организатор торгов: финансовое состояние и репутация биржи должны быть безупречными.

Очевидно, что в настоящее время основным препятствием на пути развития рынка зерновых фьючерсов в России является отсутствие института маркет-мейкеров в данном сегменте финансового рынка России.

Срочный рынок возник изначально с целью хеджирования, а не спекуляций, поэтому при отсутствии хеджеров биржевая торговля зерном, в том числе фьючерсная, работать не может. С другой стороны, именно спекулянты наполняют этот рынок ликвидностью, обеспечивая хеджерам исполнение сделок. По мнению президента Российского зернового союза А. Злочевского, «фьючерсные контракты НТБ недостаточно ликвидны: высокая

ликвидность обеспечивается за счет большого числа участников. А для того, чтобы фьючерсы были ликвидными, нужно большое количество не только спекулянтов и финансовых посредников, но и маркетмейкеров – крупных зерновых компаний, которые «подтягивают» за собой на биржу всех остальных, дополняет советник по торговле компании «Агрико» М. Федотов.

В целях повышения ликвидности рынка зерновых фьючерсов организатор торгов, а именно, Национальная товарная биржа, должна осуществить следующие мероприятия:

1. Создание института маркетмейкеров на рынке зерновых фьючерсов. Данный институт позволяет создавать начальную ликвидность биржевого рынка зерновых фьючерсов и отдельных его инструментов, а также поддерживать, развивать ее, и стимулировать. Это направление должно стать ведущим в обеспечении ликвидности зерновых фьючерсов. Маркет-мейкеры – это участники торгов, стимулирующие ликвидность рынка. Маркет-мейкеры на рынке зерновых фьючерсов – это «члены срочной биржи, принимающей на себя обязательства по выполнению специальных повышенных требований по участию в торгах с целью повышения ликвидности данного рынка»[8].

2. Другое направление повышения ликвидности рынка зерновых фьючерсов - расширение линейки торгуемых инструментов (фьючерс на ячмень, кукурузу и др.). Нами были выбраны именно эти зерновые культуры, по причине высокой доли в валовом сборе зерновых и зернобобовых культур, а также их конкурентных преимуществ перед другими культурами. Данные контракты должны быть поставочными.

3. Начисление процентного дохода на средства, внесенные денежными сельскохозяйственными производителями, допускаемые клиринговой палатой (Национальным клиринговым центром). Такого рода мероприятия также имеют своим результатом непосредственное стимулирование ликвидности рынка зерновых фьючерсов, поскольку позволяют частично компенсировать издержки участников торгов по отвлеченным средствам.

4. Применение технологии множественности поставляемых активов. В этом случае при исполнении обязательств по зерновым фьючерсам допускаются отклонения количественных и качественных характеристик поставляемых базисных активов с соответствующими ценовыми корректировками.

Премьер министром Д. Медведевым была поставлена задача создать все условия для того, чтобы к 2020 году Москва превратилась в мировой финансовый центр, не уступающий по спектру и качеству финансовых услуг Лондону и Нью-Йорку. Решение этой задачи невозможно без комплексного развития всех сегментов национального финансового рынка, в том числе и рынка срочных финансовых инструментов. Развитие рынка зерновых фьючерсов позволит не только создать механизм справедливого ценообразования на рынке зерна, и захеджировать ценовые риски сельскохозяйственным товаропроизводителям, но и позволит институциональным инвесторам диверсифицировать свой портфель. Для спекулянтов и арбитражеров фьючерс на зерно может стать выгодным инструментом

торговли, так как участником рынка зерновых фьючерсов может стать как физическое, так и юридическое лицо, выполнившее все условия биржи.

#### Литература

1. Киселев, В.М. Российский рынок срочных финансовых инструментов: проблемы и перспективы развития: дисс. ... докт. экон. наук [Текст] / Киселев В.М. – СПб., 2010. – 390 с.
2. Федеральный закон РФ от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (с изменениями от 28.07.2012 г.).
3. Секция стандартных контрактов на ЗАО НТБ. – URL: <http://www.micex.ru/markets/commodity/futures/documents> (дата обращения 10.12.2013 г.).
4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002.
5. CME GROUP URL: <http://www.cmegroup.com/>.
6. NYSE Euronext URL: <https://nyse.nyx.com/>.
7. Национальная товарная биржа. – URL: <http://www.micex.ru/markets/commodity/today>.
8. Соловьев, П.Ю. Институт маркетмейкеров как механизм формирования и стимулирования ликвидности // Рынок ценных бумаг. – 2008. – № 7. – С. 70.
9. Таубинская, О.Л. Налоговое регулирование рынка производных финансовых инструментов: дисс. ... канд. экон. наук / О.Л. Таубинская. – 2007. – 120 с.
10. Фельдман, А.Б. Производные финансовые инструменты [Текст] / А.Б. Фельдман. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 316 с.

УДК 336.711

### **ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РФ НА ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА**

*д.э.н. И.А. Долматович*

*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

*А.А. Громов (Отдел финансовых рынков и имущественных  
отношений Департамента финансовой политики Министерства  
финансов РФ)*

В статье раскрываются новации в сфере управления финансовым рынком России, получившие начало с 1-го сентября 2013 г. Показаны новые полномочия и возможности Банка России по экономической стабилизации как мегарегулятора финансовых рынков.

После распада СССР и образования Российской Федерации в условиях становления новой финансовой системы полномочия по контролю за нарождающимся финансовым рынком были поделены между реорганизованными

Министерством финансов РФ (с 19 февраля 1992 г.) и Центральным банком РФ (с 13 июля 1990 г.). Позже полномочия по контролю за финансовыми рынками были от Министерства финансов РФ переданы созданной Комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам при Президенте РФ (в 2003 г.), а в последствии в ходе административной реформы государственных органов власти в Федеральную службу страхового надзора (в 2004 г.).

Таким образом, полномочия по контролю и надзору в сфере финансовых рынков были разделены между тремя органами исполнительной власти (Федеральная служба по финансовым рынкам, Федеральная служба страхового надзора и Министерство финансов РФ) и Центральным Банком РФ, что не могло не сказаться негативно на качестве контроля за финансовым рынком и количеству бюрократической нагрузки на субъекты финансового рынка, которые попадали под смежный контроль нескольких ведомств.

Кризис 2008–2009 гг. показал несовершенство подобной схемы контроля за участниками финансового рынка, вследствие чего Правительство РФ стало рассматривать возможности оптимизировать работу данных органов. В результате многочисленных обсуждений было принято решение объединить Федеральную службу по финансовым рынкам с Федеральной службой страхового надзора. Результаты данного объединения были признаны положительными, в результате чего поступили предложения рассмотреть возможность объединить все контролирующие органы в сфере финансовых рынков и их функции под одним началом.

Следствием многочисленных обсуждений и согласований между органами власти и участниками финансового рынка стала разработка в конце 2012 года проекта федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Банку России полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков». Проектом предусматривалось внесение изменений в ряд федеральных законов, предусматривающих передачу Центральному банку РФ полномочий Федеральной службы по финансовым рынкам по нормативно-правовому регулированию (без наделения правом представлять в Правительство РФ проекты федеральных законов и проекты нормативных правовых актов Президента РФ и Правительства РФ), контролю и надзору в сфере финансовых рынков, в том числе страховой деятельности, кредитной кооперации и микрофинансовой деятельности, деятельности товарных бирж, биржевых посредников и биржевых брокеров, формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений и иных полномочий, а также закрепление функций по регулированию и надзору за участниками всех секторов финансового рынка (кредитные организации, страховые организации, инфраструктурные организации, микрофинансовые организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, негосударственные пенсионные фонды). Предполагалось, что закрепление за одним регулирующим органом (Центральным банком РФ) перечисленных функций будет способствовать повышению стабильности на финансовом рынке, в том числе за счет снижения регулятивного арбитража и обеспечения более

качественного анализа системных рисков, повышению качества и эффективности регулирования и надзора, включая консолидированный надзор, за субъектами рынка и снижению административной нагрузки на них.

Следует отметить, что с момента создания (более 20 лет), Центральный банк РФ накопил огромный опыт пруденциального надзора над организациями и имеет мощную ресурсную базу для финансирования своей деятельности, а учитывая то, что он занимается регулированием самого крупного в настоящее время сектора финансового рынка, присоединение остальных органов к нему является оптимальным решением.

С 1 сентября 2013 года на Банк России возложены функции мегарегулятора финансовых рынков [1], [2].

В соответствии с этим вступили в силу изменения в ряд законодательных актов, в том числе: Гражданский кодекс РФ, Федеральные законы «О банках и банковской деятельности», «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг», «О негосударственных пенсионных фондах», «Об инвестиционных фондах», «О несостоятельности (банкротстве)» и др. Основная часть изменений связана с передачей Банку России функций Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России).

В соответствии с новыми положениями Банк России, в частности:

- разрабатывает и проводит политику развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка РФ (во взаимодействии с Правительством РФ);

- осуществляет регулирование, контроль и надзор за деятельностью некредитных финансовых организаций (в том числе страховых, клиринговых, микрофинансовых организаций, негосударственных пенсионных фондов, паевых инвестиционных фондов и др.);

- осуществляет контроль и надзор за соблюдением эмитентами требований законодательства РФ об акционерных обществах и ценных бумагах;

- осуществляет регулирование, контроль и надзор в сфере корпоративных отношений в акционерных обществах;

- осуществляет защиту прав и законных интересов акционеров и инвесторов на финансовых рынках, страхователей, застрахованных лиц и выгодоприобретателей, а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного обеспечения.

### **Действие нормативных и ненормативных актов Федеральной службы по финансовым рынкам после передачи полномочий Банку России**

Наибольшее значение в Федеральном законе от 23.07.2013 № 251-ФЗ имеют переходные положения, призванные обеспечить бесперебойное функционирование российского финансового рынка после упразднения Федеральной службы по финансовым рынкам.

Так, Федеральным законом от 23.07.2013 № 251-ФЗ закреплено, что передача функций и полномочий упраздняемой ФСФР России в первое время не скажется на правовой силе подзаконных актов, которые принимались Правительством РФ и российским регулятором финансовых рынков до настоящего времени. В ч. 1 ст. 49 Закона № 251-ФЗ указано, что они продолжают применяться до вступления в силу соответствующих нормативных актов Банка России.

Сохранят свое действие и лицензии, разрешения, аттестаты, аккредитации, документы о присвоении статуса, выданные Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ России), ФСФР России, Комиссией по товарной бирже, Инспекцией негосударственных пенсионных фондов при Минтруде России, Росстрахнадзором (ч. 2 ст. 49 Закона № 251-ФЗ). При их переоформлении будут выдаваться уже документы и лицензии Банка России в установленном для этого порядке.

Информировать инвесторов об аннулировании или о приостановлении действия лицензий на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, а также о других значимых событиях с 1 сентября 2013 г. будет Банк России, а не ФСФР России (ст. 8 Федерального закона от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» в новой редакции).

Обязанность по ведению различных реестров, которые ранее вела ФСФР России, со дня вступления в силу Закона № 251-ФЗ возлагается на Банк России, который с 1 сентября 2013 г. будет вносить, изменять и удалять сведения из них при наличии необходимых оснований для этого (ч. 3 ст. 49 Закона № 251-ФЗ).

Следует отметить, что с момента упразднения ФСФР России Банк России становится правопреемником в отношениях, связанных с учреждением (участием в капитале) юридических лиц или участием в организациях (включая международные и иностранные), а также в обязательствах по договорам, заключенным ФСФР России, включая международные соглашения (ч. 5 ст. 49 Закона № 251-ФЗ). Кроме того, Банк России является процессуальным правопреемником ФСФР России во всех спорах с ее участием (ч. 6 ст. 49 Закона № 251-ФЗ).

Также предусмотрено, что все сведения, уведомления и прочие документы, которые должны направляться в ФСФР России, с момента ее упразднения должны направляться в Банк России (ч. 12 ст. 49 Закона № 251-ФЗ).

### **Новые полномочия Банка России**

Банк России наделяется рядом новых полномочий, в соответствии с которыми он сможет играть роль регулятора российского финансового рынка.

В таблице 1 проводится сравнение наиболее важных полномочий ФСФР России и новых полномочий Банка России, которые ему передаются в соответствии с Законом № 251-ФЗ.

Таблица 1 – Сравнение наиболее важных полномочий ФСФР России и новых полномочий Банка России (в соответствии с Законом № 251-ФЗ)

<p>Полномочия ФСФР России (в соответствии с Положением о ФСФР России)</p>	<p>Новые полномочия Банка России (в соответствии с новой редакцией Закона о Банке России)</p>
<p>1</p>	<p>2</p>
<p>Принимает участие в разработке проектов основных направлений развития финансового рынка, проектов федеральных законов и нормативных правовых актов Президента РФ и Правительства РФ по вопросам ее сферы деятельности (п. 5.2 Положения о ФСФР России)</p>	<p>Во взаимодействии с Правительством РФ разрабатывает проект основных направлений развития финансового рынка и обеспечивает выполнение основных направлений развития финансового рынка (п. 1 ч. 1 ст. 18 Закона о Банке России в новой редакции)</p>
<p>Не предусматривалось Положением о ФСФР России</p>	<p>Во взаимодействии с Правительством РФ разрабатывает и проводит политику развития и обеспечения стабильности функционирования российского финансового рынка (п. 1.1 ст. 4 Закона о Банке России в новой редакции)</p>
<p>Принимает нормативные правовые акты по вопросам своего ведения (п. 5.3 Положения о ФСФР России)</p>	<p>Полномочие по принятию нормативных правовых актов по вопросам своего ведения предусматривалось ранее (ст. 7 Закона о Банке России в новой редакции), однако в связи с расширением сфер ведения Банк России сможет принимать правовые акты по большему числу вопросов</p>
<p>Не предусматривалось Положением о ФСФР России</p>	<p>Утверждает отраслевые стандарты бухгалтерского учета для некредитных финансовых организаций (п. 14 ст. 4 Закона о Банке России в новой редакции)</p>
<p>Не предусматривалось Положением о ФСФР России</p>	<p>Утверждает план счетов бухгалтерского учета для некредитных финансовых организаций и порядок его применения (п. 14.1 ст. 4 Закона о Банке России в новой редакции)</p>
<p>Не предусматривалось Положением о ФСФР России</p>	<p>Осуществляет официальный статистический учет прямых инвестиций в Российскую Федерацию и прямых инвестиций из России за рубеж в соответствии с российским законодательством (п. 16.2 ст. 4 Закона о Банке России в новой редакции)</p>
<p>Не предусматривалось Положением о ФСФР России</p>	<p>Самостоятельно формирует статистическую методологию прямых инвестиций в Российскую Федерацию и прямых инвестиций из России за рубеж, перечень респондентов, утверждает порядок предоставления ими первичных статистических данных о прямых инвестициях, включая формы федерального статистического наблюдения (п. 16.3 ст. 4 Закона о Банке России в новой редакции)</p>

Продолжение таблицы 1

1	2
<p>Публикует в печатном органе информационные материалы по правоприменительной практике в установленной сфере деятельности, справочные и иные материалы по вопросам, отнесенным к ее компетенции (п. 5.11 Положения о ФСФР России)</p>	<p>Проводит анализ и прогнозирование состояния российской экономики, публикует соответствующие материалы и статистические данные (п. 18 ст. 4 Закона о Банке России в новой редакции)</p>
<p>Издает методические материалы и рекомендации по вопросам, отнесенным к своей компетенции (п. 5.14 Положения о ФСФР России)</p>	<p>Проводит анализ и прогнозирование состояния российской экономики, публикует соответствующие материалы и статистические данные (п. 18 ст. 4 Закона о Банке России в новой редакции)</p>
<p>Обобщает практику применения законодательства в установленной сфере деятельности (п. 5.12 Положения о ФСФР России)</p>	<p>Проводит анализ и прогнозирование состояния российской экономики, публикует соответствующие материалы и статистические данные (п. 18 ст. 4 Закона о Банке России в новой редакции)</p>
<p>Взаимодействует в установленном порядке с органами государственной власти иностранных государств и международными организациями в установленной сфере деятельности (п. 5.22 Положения о ФСФР России)</p>	<p>Может участвовать в деятельности международных организаций, которые занимаются развитием сотрудничества в денежно-кредитной, валютной, банковской сферах и иных сферах финансового рынка, в том числе участвовать в их капиталах (ст. 9 Закона о Банке России в новой редакции). Вправе обратиться к иностранному регулятору финансового рынка с запросом о предоставлении информации и (или) документов, в том числе конфиденциальных, включая документы, содержащие сведения, которые составляют банковскую тайну (ст. 51.1 Закона о Банке России в новой редакции)</p>
<p>Осуществляет контроль и надзор за соблюдением требований российского законодательства о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком (п. 5.4.10.7 Положения о ФСФР России)</p>	<p>Осуществляет контроль за соблюдением требований российского законодательства о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком (п. 18.3 ст. 4 Закона о Банке России в новой редакции)</p>
<p>Не предусматривалось Положением о ФСФР России</p>	<p>Осуществляет защиту прав и законных интересов акционеров и инвесторов на финансовых рынках, страхователей, застрахованных лиц и выгодоприобретателей, признаваемых таковыми в соответствии со страховым законодательством, а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного фонда по негосударственному пенсионному обеспечению (п. 18.4 ст. 4 Закона о Банке России в новой редакции)</p>

Продолжение таблицы 1

1	2
По согласованию с Минфином России принимает нормативные акты, направленные на предупреждение конфликта интересов в отдельных сферах деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг (п. п. 5.3.17.6, 5.3.17.9, 5.3.17.10 Положения о ФСФР России)	Разрабатывает и реализует политику по предотвращению, выявлению и управлению конфликтами интересов (ст. 4.1 Закона о Банке России в новой редакции)

Таким образом, можно заключить, что создание «мегарегулятора» на базе Центрального банка РФ является несомненно обоснованным решением, так как обладая всей возможной полнотой сведений об участниках финансового рынка и самом финансовом рынке, имея независимое финансирование, отсутствие межведомственных конфликтов интересов в сфере ведения позволит Центральному банку РФ осуществлять более оперативное регулирования всех участников финансового рынка, а при наступлении кризисных условий использовать все доступные регулятору инструменты воздействия на участников финансового рынка с целью экономической стабилизации.

Литература

1. Указ Президента РФ от 25.07.2013 № 645 «Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 23.07.2013 № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков».

УДК 336:331.25

**ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ  
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

*к.э.н. С.А. Сироткин  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

На современном этапе развития финансовой системы России одной из основных проблем является вопрос, связанный с реформированием российской пенсионной системы. Ключевым элементом этой системы является Пенсионный Фонд РФ (далее – ПФ РФ). ПФ РФ – один из наиболее значимых социальных институтов страны. Это крупнейшая федеральная система оказания государственных услуг в области социального пенсионного обеспечения в России.

Фонд был основан 22 декабря 1990 года Постановлением Верховного Совета РСФСР № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР» для государственного управления финансами пенсионного обеспечения, которые было необходимо выделить в самостоятельный внебюджетный фонд. С созданием Пенсионного фонда в России появился принципиально новый механизм финансирования и выплаты пенсий и пособий. Средства для финансирования выплаты пенсий стали формироваться за счет поступления обязательных страховых взносов работодателей и граждан.

Структура ПФ РФ в настоящее время включает 8 Управлений в Федеральных округах Российской Федерации, 81 Отделение Пенсионного фонда в субъектах РФ, а также ОПФ РФ в г. Байконур (Казахстан), а также почти 2 500 территориальных управлений во всех регионах страны. В системе ПФ РФ трудится более 133 000 специалистов [1].

Пенсионный фонд осуществляет ряд социально значимых функций, в т.ч.:

- учет страховых средств, поступающих по обязательному пенсионному страхованию;
- назначение и выплата пенсий. Среди них трудовые пенсии (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца), пенсии по государственному пенсионному обеспечению, пенсии военнослужащих и их семей, социальные пенсии, пенсии госслужащих. За счет средств Фонда получают пенсии 36,5 млн. российских пенсионеров;
- назначение и реализация социальных выплат отдельным категориям граждан: ветеранам, инвалидам, инвалидам вследствие военной травмы, Героям Советского Союза, Героям Российской Федерации и др.;
- персонифицированный учет участников системы обязательного пенсионного страхования. В системе учитываются страховые пенсионные платежи почти 63 млн. россиян;
- взаимодействие с работодателями - плательщиками страховых пенсионных взносов. Информация о гражданах, застрахованных в пенсионной системе, поступает от 6,2 млн. юридических лиц;
- выдача сертификатов на получение материнского (семейного) капитала;
- управление средствами пенсионной системы, в т.ч. накопительной частью трудовой пенсии, которое осуществляется через государственную управляющую компанию (Внешэкономбанк) и частные управляющие компании;
- реализация Программы государственного софинансирования пенсии.

История развития и становления пенсионной системы РФ прошла свой трудный и тернистый путь. С 1996 г. Федеральный закон № 27 – ФЗ закрепил страховой принцип пенсионного обеспечения. С 2001 года пенсионная система кардинально меняется, а именно вводится ЕСН, который не увеличил существенно бюджет фонда. С 2010 года принято решение вернуть систему страховых взносов работодателей, отойти от распределительной системы финансовых ресурсов ПФ РФ и внедрить распределительно-накопительную систему.

Далее рассмотрим ряд финансовых и организационных аспектов деятельности ПФ РФ.

Анализируя тарифы страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, мы видим, что с 1 января 2010 года они установлены на уровне действовавшего ЕСН - 26%. Так, размер взноса в ПФ РФ составил 20%, в ФСС - 2,9% и фонды ОМС - 3,1%. Однако с 1 января 2011 года страховые взносы были увеличены: в ПФ РФ – до 26%, в фонды ОМС - до 5,1%. Взнос в ФСС остался в размере 2,9%. Таким образом, общая ставка по страховым взносам возросла до 34%. А с 1 января 2012 года по настоянию Президента РФ общая ставка страховых взносов снижена до 30% за счет взносов в ПФ РФ, которые с этого момента составили 22%, а остальные взносы остались неизменными. В рамках данной статьи нами рассмотрена система учета страховых взносов, с 2011 г. сведения предоставляются ежеквартально до 1 мая, 1 августа, 1 ноября и 1 февраля следующего года соответственно. Страхователь представляет в ПФ РФ сведения о работающих у него застрахованных лицах на утвержденных формах документов индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования.

В ходе анализа источников формирования бюджета ПФ РФ нами приведены показатели бюджета Пенсионного фонда за 2006 – 2011 годы, млрд. руб. по двум показателям – утверждено и исполнено. Данный анализ показывает, что с 2006 года по настоящее время наметилась устойчивая динамика увеличения доходной и расходной части, а именно в 2006 году утвержденная сумма доходов бюджета составляла 1566,44 млрд. руб., а в 2011 году уже 5 137,38 млрд. руб., по расходам увеличение произошло с 1 489,47 млрд. руб. до 4 822,39 млрд. руб.

Проанализировав источники формирования доходной части бюджета ПФ РФ, мы видим, что безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации составляют около 41% и занимают наибольший удельный вес в структуре доходов, а страховые взносы на обязательное пенсионное страхование на выплату страховой части трудовой пенсии и накопительной части трудовой пенсии вместе составляют лишь 2%.

Анализ расходной части бюджета фонда показывает, что основной статьей расходов пенсионного фонда является выплата трудовой пенсии 3380,0 млрд. руб. и пенсии по инвалидности 218,5 млрд. руб. В составе прочих расходов наибольший удельный вес в рамках социального обеспечения населения занимает выплата материнского капитала, который вырос в 2012 году до 387640 рублей[1].

Проанализировав прогнозные показатели на 2012-2014 годы, можно сделать вывод о том, что положительная тенденция по увеличению социальных выплат за счет бюджета ПФ РФ сохраняется на трехлетнюю перспективу. В расходах фонд закладывает ежегодную индексацию пенсий с учетом темпов инфляции, а именно в 2013 году 5,5 – 6%, в 2014 году 5 – 5,5%.

Немаловажным аспектом является деятельность со стороны государства, связанная с инвестированием средств пенсионных накоплений. Основным

органом, уполномоченным государством на управление пенсионными накоплениями, является государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Краткий анализ его финансовой деятельности показал, что действия государственной корпорации по управлению средствами фонда являются эффективными. А именно расширенный инвестиционный портфель ВЭБа за период январь 2009 – сентябрь 2012 года увеличился с 343, 1 млрд. рублей до 1 533, 4 трлн. рублей[2]. Доходность по средствам пенсионных накоплений за последние 3 года является достаточно стабильной и показывает перспективы роста, но по сравнению с НПФ доходность ГУК ниже на 3-4%.

В завершении статьи необходимо обобщить ряд проблемных аспектов финансовой деятельности Пенсионного фонда. Основной проблемой является то, что межбюджетные трансферты из федерального бюджета в 2012 году составили 2893 млрд. рублей, или 50,7 процента от общего объема доходов. Кроме этого, проблемным аспектом является нарастающий дефицит бюджета ПФ РФ: в 2002 г. составил 2 млрд. рублей, в 2005 г. он составил уже порядка 182 млрд. рублей, в 2006 г. дефицит бюджета ПФ РФ немного снизился и составил около 93 млрд. рублей, но к концу 2010 г. дефицит превысил 1 трлн. рублей. В 2011 году произошло незначительное сокращение дефицита пенсионной системы, который составил менее триллиона рублей. В качестве проблемы можно выделить снижение объема пенсионного страхования в системе обязательного пенсионного страхования в страховой части пенсии, которая зависит от объема дохода (заработка) будущего пенсионера и его трудового стажа.

В целях выхода из сложившейся ситуации и дальнейшего укрепления пенсионной системы в РФ определена концепция её развития, суть которой заключается в следующем [1]:

Пенсионная система должна базироваться на трехуровневой модели:

1-й уровень – трудовая пенсия (государственная пенсия) в рамках государственной (публичной) системы обязательного пенсионного страхования, формируемая за счет страховых взносов и межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, в случаях, предусмотренных действующим законодательством;

2-й уровень – корпоративная пенсия, формируемая работодателем при возможном участии работника на основании индивидуального трудового и/или коллективного договоров либо отраслевого тарифного соглашения;

3-й уровень – частная пенсия, формируемая работником (физическим лицом).

#### Литература

1. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru>.
2. Официальный сайт Внешэкономбанка. – Режим доступа: <http://www.veb.ru>.

УДК 336.71

**РЫНКИ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ,  
ИХ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ**

*Е.А. Кальсина (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: д.э.н., профессор Д.С. Вахрушев  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

Очевидно, что сферой любой разновидности рыночной конкуренции является соответствующий рынок. Таким образом, сферой банковской конкуренции является рынок инновационных банковских продуктов. Однако возникает вопрос: что считать рынком инновационных банковских продуктов?

Один из возможных вариантов ответа на этот вопрос сводится к тому, что рынком инновационных банковских продуктов можно считать любой рынок с участием банков, включая как рынки сбыта банковских услуг, так и рынки ресурсов для банковской деятельности. Однако, в этом случае банковский рынок становится очень широким, с крайне расплывчатыми границами. На самом деле современные коммерческие банки функционируют в роли продавцов или покупателей практически во всех рыночных секторах. Чтобы это утверждение выглядело более обоснованным, рассмотрим рыночную систему с точки зрения объектов купли-продажи.

В нее входят следующие секторы [1]:

1. Рынок средств производства и производственных услуг. На него коммерческие банки выходят в роли продавцов банковских услуг для предприятий (расчетное обслуживание, ведение счетов, управление финансами корпораций), финансовых посредников (кредитование производственных объектов), а также в роли покупателей производственных ресурсов (приобретение офисного оборудования).

2. Рынок предметов потребления и потребительских услуг. Здесь банки выступают как финансовые посредники (выдача ссуд на потребительские цели), но иногда и как покупатели.

3. Рынок труда. Он является целевой областью кадровой политики банков, которым неизбежно приходится время от времени обновлять или пополнять свой персонал, выходя на этот рынок в качестве покупателей.

4. Рынок интеллектуально-информационного продукта. На нем банки могут действовать и как продавцы банковских услуг (финансовое консультирование), и как покупатели производственных ресурсов (программное обеспечение для ЭВМ).

5. Рынок недвижимости. Здесь банки выступают чаще всего как финансовые посредники (ипотечное кредитование) и относительно редко как

покупатели (приобретение земельных участков и помещений для офиса) или продавцы (реализация залога по невозвращенному ипотечному кредиту).

6. Финансовые рынки. Они являются той сферой, где банки – одни из главных действующих лиц:

а) рынок ссудных капиталов. С одной стороны, банки покупают временные права на денежные ресурсы у своих вкладчиков, с другой – выступают как продавцы при выдаче ссуд;

б) рынок ценных бумаг. Выполняя поручения клиентов, а также по собственной инициативе банки осуществляют куплю-продажу ценных бумаг и выступают попеременно, то в роли продавцов, то в роли покупателей;

в) рынок валют и драгоценных металлов. Роль банков на этом рынке аналогична их роли на рынке ценных бумаг.

При такой расширенной трактовке рынка инновационных банковских продуктов в значительной мере утрачивается специфика банковской конкуренции как экономической категории, она как бы «растворяется» в понятии рыночной конкуренции вообще.

Поэтому под рынком инновационных банковских продуктов следует понимать те рынки, которые являются специфическими банковскими, а именно, рынки сбыта банковских услуг. Однако, даже в такой узкой трактовке, рынок инновационных банковских продуктов представляет собой очень сложное образование, имеющее весьма широкие границы и состоящее из множества элементов. Это предопределяет множественность критериев разграничения структурных элементов рыночной системы.

Основными критериями для структурирования рынка инновационных банковских продуктов являются:

- объект купли-продажи (товар);
- целевые группы потребителей;
- пространственный признак.

Рассмотрим названные основные подходы к структурированию рынка инновационных банковских продуктов по отдельности.

Наиболее распространенным является структурирование рынка инновационных банковских продуктов по товарному (продуктивному) признаку, т.е. по видам оказываемых услуг. В товарной структуре рынка инновационных банковских продуктов можно выделить:

- рынок кредитных услуг;
- рынок инвестиционных услуг;
- рынок расчетно-кассовых услуг;
- рынок трастовых услуг;
- рынок консультационных услуг;
- прочие рынки [1].

Однако на этом деление рынка инновационных банковских продуктов по товарному признаку не заканчивается. Каждый из перечисленных рынков, в свою очередь, складывается из рынков отдельных услуг или банковских отраслей.

Вопрос о составе банковских отраслей относится к числу практически неисследованных вопросов экономической теории. В то время как в промышленности, сельском хозяйстве и других секторах производственной сферы было принято выделять десятки отраслей и подотраслей, о банковской деятельности обычно говорили как об одной отрасли. По-видимому, это было связано с многолетней практикой отнесения банковского сектора экономики к непроемственной сфере экономики. Банковское дело – это не одна отрасль, а, скорее, совокупность отраслей, каждая из которых заслуживает самостоятельного анализа.

Следующим критерием структурирования рынка инновационных банковских продуктов являются группы потребителей банковских услуг (фактических и потенциальных банковских клиентов). В основе сегментации банковского рынка по группам клиентов могут лежать самые разнообразные признаки: правовые, экономические, географические, демографические, поведенческие и др.

Сегментация рынка в зависимости от юридического статуса клиентов предполагает выделение рынков банковских услуг для предприятий (юридических лиц) и населения (физических лиц). В американской практике эти два рынка получили название соответственно оптового и розничного банковского рынков.

Еще один критерий структурирования рынка инновационных банковских продуктов – пространственный. По этому признаку можно выделить такие секторы:

1. Локальный (местный) рынок инновационных банковских продуктов. Такой рынок может складываться в пределах города, села, региона;
2. Национальный (внутренний) рынок инновационных банковских продуктов. Он складывается в рамках отдельной страны;
3. Международный рынок инновационных банковских продуктов. Здесь можно выделить два подуровня: мировой рынок и рынок межстрановых объединений (например, ЕС) [2].

На рынке инновационных банковских продуктов встречаются два типа участников. Первый тип – инновационные предприниматели, которые, приобретя право на изобретение, довели его до товарного вида. Второй тип – хозяйствующие субъекты, которые в поисках факторов конкурентного преимущества, исчерпав все возможности, обращаются к инновациям, и выступают на этом рынке как потребители [3].

Прежде всего, рассмотрим поведение первого участника этого рынка, а именно – продавца инновационного продукта – инновационного предпринимателя. Купив инновационную идею, предприниматель: привлекает необходимые трудовые, финансовые и материальные ресурсы, организывает выпуск данного банковского продукта [3].

Придавая инновации товарную форму, инновационный предприниматель понёс соответствующие затраты, которые вместе со стоимостью права на идею составляют ту нижнюю границу цены, ниже которой предприниматель

продавать товар ни за что не станет – это себестоимость производства опытного образца. Он делает это ради получения прибыли, поэтому к полученным затратам он прибавляет размер предполагаемой прибыли. Цена предложения с учётом прибыли определяется предпринимателем, исходя из собственной силы торговаться, то есть – с ориентиром на поведение возможных конкурентов. Фактор времени здесь, судя по всему, не играет столь важной роли, как в случае рынка инновационной идеи.

Цена предложения  $P_i$ , таким образом, зависит от уровня конкурентной борьбы  $L_i$  со стороны инновационных предпринимателей. Указанную зависимость можно в качестве первого упрощённого приближения представить в нелинейной форме (рисунок 1).

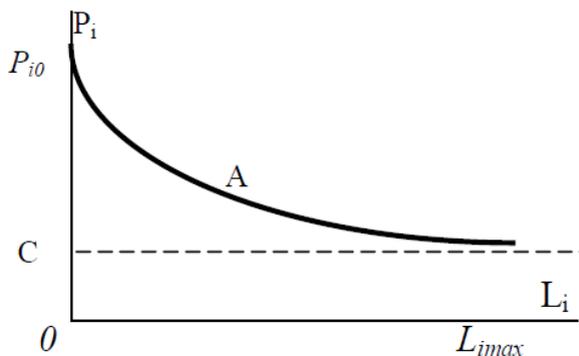


Рисунок 1 – Цена предложения инновационного продукта ( $P_i$ ) и цена спроса на изобретение ( $L_i$ )

В том случае, когда конкурентная борьба со стороны предложения инновационного товара отсутствует, то есть  $L_i=0$ , цена предложения достигает максимального уровня  $P_{i0}$ . Измерение уровня конкурентной борьбы – дело особое и в этом разделе не рассматривается [3].

Теперь необходимо рассмотреть спрос на опытный образец инновационного банковского продукта, который возникает со стороны предпринимателей или бизнесменов, работающих на самых разнообразных рынках. В любом случае потребность в новшествах возникает только тогда, когда старые способы производства, технологии или продукты не позволяют получать желаемые результаты рыночной деятельности, в первую очередь, конечно, высоких прибылей.

Монополист получит высокие прибыли и без внедрения инноваций – повышением цены, например. Поэтому и спрос с его стороны на инновации отсутствует, ведь внедрение инноваций – это затраты (на приобретение и их внедрение) не только денежных средств, но и труда, в том числе, и труда руководителя. Если прибыль можно получить, не прибегая к этим затратам, то ради чего их нести? В том случае, когда ценовые возможности для получения

прибыли ограничены, рассматриваемый второй тип участника этого рынка вынужден для победы в конкурентной борьбе предлагать нечто новое потребителям – либо новый продукт, либо продукт с улучшенными свойствами, либо внедрять новые технологии, позволяющие производить старый продукт дешевле [3].

Следовательно, чем сильнее конкурентная борьба на рынке инновационных банковских продуктов, тем больше спрос на инновации со стороны участников конкурентной борьбы. Тем чаще они обращаются на рынок инноваций за опытными образцами и тем выше спрос на инновационный продукт. Эту зависимость спроса от уровня конкурентной борьбы можно изобразить в форме соответствующей графической модели (рисунок 2).

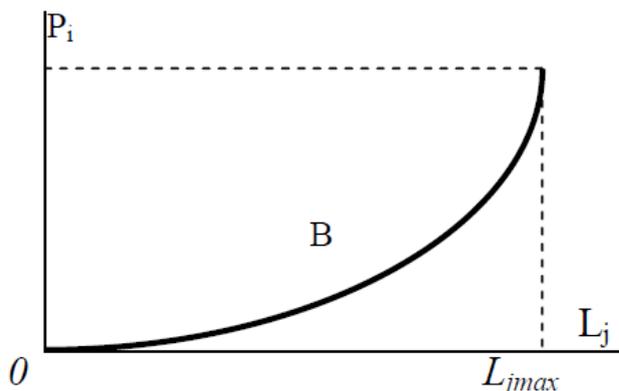


Рисунок 2 – Цена спроса на инновационный продукт  $P_i$  в зависимости от уровня конкуренции среди покупателей на рынке  $L_j$

Как видно из рисунка 2, рынок инновационного продукта существует только в том случае, когда среди потенциальных потребителей существует довольно значительная конкуренция. Если государство заявляет о желании инновационного развития, оно должно обеспечить наличие конкуренции на всех рынках страны. Монополия или олигополия на рынках означают отсутствие спроса на инновации. При высокой конкуренции между инновационными предпринимателями и при высокой конкуренции со стороны покупателей (рынок чистой конкуренции) цены на инновационный продукт минимальны. Это как раз та часть поверхности рыночного взаимодействия, которая характеризуется низкими ценами. Для инновационных предпринимателей это означает невысокие прибыли, а для потребителей – минимальные затраты на инновации. Если диагностируется такая ситуация на рынке, то со стороны государства необходимо удержать предпринимателей на рынке – невысокие прибыли перемещают их интерес на другие более высокоприбыльные рынки. Сделать это можно, например, за счёт целевых субсидий или грантов [3].

Таким образом, специфика банковских инноваций, их особая природа, обусловлена специфичностью банков как особых денежно-кредитных институтов, опосредующих движение ссуженной стоимости и обеспечивающих трансакционный механизм отношений обмена в современной экономической системе.

#### Литература

1. Банковское дело: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. – изд. с изм. – М.: Экономистъ, 2010. – 766 с.
2. Банки и банковские операции: учебник / под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. – 357 с.
3. Светульников, С.Г. Рынок инновационного продукта [Electronic resource] / С.Г. Светульников. – Modeofaccess: WordWideWeb. URL: <http://sergey.svetunkov.ru/economics/innovation/>.

УДК 336.7

### **СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ**

***П.П. Косухин (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: д.э.н., профессор А. Е. Кальсин  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)***

Отражены современный этап и перспективы развития национальной платежной системы в условиях бурного развития электронных технологий.

Финансы – это специфическая сфера экономических отношений, определяемых движением денег. В их основе лежат процессы, происходящие в результате создания, распределения, обмена и использования валового внутреннего продукта и национального дохода, а также денежных доходов и поступлений предприятий. Финансы напрямую связаны с функционированием денежных потоков государства, поэтому эффективное управление денежным обращением является одной из главных задач, стоящих перед Банком России. Решение этой задачи предполагает рациональное использование имеющихся у Банка России ресурсов, а также разработку новой более прогрессивной, отвечающей требованиям времени, модели управления.

Одной из форм денежного обращения является безналичная, регулирование которой в нашей стране осуществляется в рамках национальной платежной системы.

Национальная платежная система - совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств),

банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы);

Обеспечение стабильности и развитие НПС является одной из целей деятельности Банка России в соответствии со ст. 3 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (далее – Закон о Банке России). При этом Банк России рассматривает организацию и обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы Банка России в качестве основного стабилизирующего фактора, влияющего на развитие НПС.

Целью развития НПС является обеспечение эффективного и надежного функционирования субъектов НПС для удовлетворения текущих и перспективных потребностей национальной экономики в платежных услугах, в том числе для реализации денежно-кредитной политики, обеспечения финансовой стабильности, повышения качества, доступности и безопасности платежных услуг.

При определении направлений развития НПС необходимо учитывать:

- экономический рост в Российской Федерации;
- усиление интегрированности национальной экономики в мировую экономическую систему, в том числе вследствие вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию;
- активное развитие банковского сектора, рост предложения банковских услуг, включая дистанционное банковское обслуживание, оплату товаров и услуг с использованием электронных средств платежа;
- рост количества платежей, совершаемых физическими лицами в безналичном порядке;
- появление и развитие новых технологий (в том числе информационных и телекоммуникационных);
- создание правовой основы регулирования оказания платежных услуг, позволившей, в частности, применять новые формы безналичных расчетов – переводы электронных денежных средств и переводы денежных средств по требованию получателя средств;
- формирование и развитие профессиональных объединений участников рынка платежных услуг;
- отсутствие национальных стандартов при оказании платежных услуг и услуг платежной инфраструктуры в НПС;
- отсутствие клиринговых центров национального уровня по розничным платежам, осуществляемым с использованием платежных карт;
- наличие рисков противоправных действий и связанных с ними угроз при осуществлении переводов денежных средств;

- непрозрачность механизмов формирования цен на рынке розничных платежных услуг и услуг платежной инфраструктуры, включая размер межбанковских комиссий;

- недостаточная информированность и недоверие населения к предлагаемым субъектами НПС инновационным платежным услугам.

С учетом анализа текущего состояния НПС и оказывающего влияние на ее развитие факторов Банк России в «Стратегии развития национальной платежной системы» определил следующие направления развития НПС:

- совершенствование регулирования и право применения в НПС;

- развитие платежных услуг;

- развитие платежных систем и платежной инфраструктуры;

- повышение консультативной и координирующей роли Банка России в НПС;

- развитие национальной и международной интеграции.

Для формирования задач в рамках каждого из вышеуказанных направлений и их реализации необходимо следовать следующим принципам:

- позиционирование банковской системы Российской Федерации в качестве институциональной основы рынка платежных услуг;

- соразмерность регулирования, надзора и наблюдения в НПС рискам, присущим деятельности субъектов НПС и связанным с нарушением бесперебойности функционирования платежных систем, ухудшением качества, снижением безопасности оказания платежных услуг, легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма;

- открытость процесса развития НПС на основе взаимодействия Банка России, заинтересованных органов государственной власти Российской Федерации, профессиональных объединений участников рынка платежных услуг;

- применение в НПС национальных стандартов, разработанных с учетом международных стандартов;

- поддержка добросовестной конкуренции на рынке платежных услуг.

Остановимся на некоторых направлениях развития НПС.

В рамках направления при совершенствовании регулирования и право применения в НПС Банк России будет:

- а) содействовать совершенствованию правовой основы НПС с учетом положений национальных, а также международных стандартов, принципов и требований при оказании платежных услуг и услуг платежной инфраструктуры, разработанных ведущими международными организациями в области регулирования деятельности платежных систем, в том числе доклада «Принципы для инфраструктур финансового рынка» и иных документов, разработанных Комитетом по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов и Международной организацией комиссий по ценным бумагам, с целью повышения качества, надежности, безопасности и

доступности платежных услуг, в том числе посредством широкого внедрения инновационных платежных технологий;

б) совершенствовать методологическую и нормативную базу надзора и наблюдения в НПС, включая вопросы защиты информации при осуществлении переводов денежных средств, обеспечивающую стабильное функционирование и последовательное, предсказуемое для участников рынка платежных услуг развитие НПС;

с) инициировать применение мер в отношении лиц, не входящих в соответствии с Федеральным законом от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» в состав субъектов НПС, но при этом оказывающих платежные услуги и (или) услуги платежной инфраструктуры.

При реализации направления развитие платежных услуг необходимо принимать участие в мероприятиях, направленных на повышение доступности платежных услуг для населения и хозяйствующих субъектов, посредством содействия:

- широкому внедрению инновационных платежных технологий, в том числе предполагающих применение бесконтактных платежных карт, мобильных устройств, а также технологических и иных решений, расширяющих географию оказания платежных услуг и снижающих их стоимость для населения и хозяйствующих субъектов, в частности посредством предоставления им дистанционного доступа к платежным услугам;

- расширению сферы применения электронных средств платежа, в частности, для осуществления оплаты государственных и муниципальных услуг.

Банк России будет также принимать участие в мероприятиях, направленных на повышение доверия населения и хозяйствующих субъектов к платежным услугам, в том числе посредством содействия:

а) повышению безопасности использования электронных средств платежа, включая противодействие мошенническим операциям и снижение рисков нарушения защиты информации при осуществлении переводов денежных средств;

б) повышению доступности для населения и хозяйствующих субъектов информации об условиях оказания платежных услуг, в том числе о тарифах на платежные услуги;

с) совершенствованию защиты прав потребителей банковских, в том числе платежных, услуг, включая поддержку развития в Российской Федерации института внесудебного урегулирования споров между участниками рынка платежных услуг и потребителями платежных услуг;

д) повышению финансовой грамотности населения в части пользования платежными услугами.

Для развития платежных систем и платежной инфраструктуры необходимо осуществлять:

- развитие платежной системы Банка России, являющейся системно значимой, в направлении повышения ее эффективности и обеспечения

бесперебойности функционирования согласно Концепции развития платежной системы Банка России на период до 2015 года, одобренной решением Совета директоров Банка России от 16 июля 2010 года (протокол № 16);

- содействие дальнейшему снижению рисков при осуществлении переводов денежных средств на крупные суммы операторами по переводу денежных средств в НПС, прежде всего посредством осуществления расчетов инфраструктур финансового рынка и межбанковских расчетов в режиме реального времени в платежной системе Банка России;

- внедрение механизма завершения в платежной системе Банка России расчетов по сделкам с ценными бумагами и другими финансовыми активами, заключенным на организованных и (или) неорганизованных торгах, в том числе на условиях «поставка против платежа» и «платеж против платежа», разделение системы бухгалтерского учета Банка России и платежной системы Банка России, а также предоставление доступа иностранным организациям к платежным услугам, оказываемым платежной системой Банка России;

- первоочередное внедрение в рамках платежной системы Банка России национальных стандартов при оказании платежных услуг и услуг платежной инфраструктуры, которые будут разработаны техническим комитетом по стандартизации – ТК № 122 «Стандарты финансовых операций», в том числе с целью создания условий для функционирования и взаимодействия на их основе всех субъектов НПС;

- поддержка инициатив участников рынка платежных услуг по интеграции платежных клиринговых и расчетных инфраструктур розничных платежных систем для повышения эффективности их использования и снижения издержек операторов услуг платежной инфраструктуры, в частности путем создания клиринговых центров национального уровня;

- содействие созданию единой национальной инфраструктуры, обеспечивающей обмен платежными и иными финансовыми сообщениями в НПС;

- содействие эффективному взаимодействию заинтересованных органов государственной власти Российской Федерации и операторов услуг платежной инфраструктуры в целях расширения возможностей совершения в безналичном порядке платежей, направляемых в бюджет физическими лицами, а также получения денежных средств по бюджетным обязательствам (включая заработную плату, пенсии, стипендии);

- поддержка экономически значимых инициатив субъектов НПС по продвижению платежных услуг, оказываемых российскими платежными системами за пределами Российской Федерации;

- участие в реализации мероприятий по созданию международного финансового центра в Российской Федерации в части формирования платежной инфраструктуры, а также деятельности по включению российского рубля в число расчетных валют системы «Непрерывного взаимосвязанного расчета» (Continuous Linked Settlement – CLS), осуществляющей глобальные расчеты по валютным сделкам.

Эволюция материальных носителей денег не изменила сущность и основы функционирования этой важнейшей экономической категории. Национальная платежная система (далее – НПС) играет ключевую роль в экономике страны, обеспечивая перевод денежных средств, в том числе при реализации единой государственной денежно-кредитной политики.

#### Литература

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (с изм. и доп.). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
2. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. №395-1 (с изм. и доп.). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
3. О национальной платежной системе [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27 июня 2011 г. N 161-ФЗ (с изм. и доп.). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

УДК 336:352.075.2

### **МУНИЦИПАЛЬНАЯ РЕФОРМА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ**

***И.И. Яковлева***  
***(ФГБОУ ВПО «Оренбургский ГАУ», Оренбург, Россия)***

После успешно завершеного территориально-организационного этапа реформирования местного самоуправления в Оренбургской области, проблематика деятельности муниципалитетов все более смещается в сторону их финансовой самостоятельности.

Местное самоуправление представляет собой один из важнейших институтов современного общества. Организация института местного самоуправления в России носит регулирующий и финансовый характер. Последнее особенно актуально, потому что право на местное самоуправление подразумевает финансовую независимость местных властей, гарантированную законом.

В настоящее время, когда усиливаются тенденции глобализации, нестабильность финансовых систем, важным условием функционирования российской экономики становится создание механизмов эффективного администрирования бюджетных ресурсов.

Для местного самоуправления в Российской Федерации 2013 год, безусловно, является юбилейным. 20 лет назад была принята Конституция Российской Федерации, установившая правовые основы муниципального

устройства и развития, 15 лет назад ратифицирована Европейская хартия местного самоуправления. 6 октября 2013 года исполняется 10 лет со дня принятия Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Важно отметить, что № 131-ФЗ был написан по итогам ратификации Европейской хартии местного самоуправления. Поэтому модель местного самоуправления в России, в целом, отвечает общеевропейским требованиям организации этого института власти.

Муниципальная реформа в Оренбургской области, как и в России в целом, состоялась. 1 января 2009 г. завершился переходный период реализации федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», и уже можно проанализировать определенные итоги проведенной реформы [1].

К началу муниципальной реформы на территории Оренбургской области насчитывалось 47 муниципальных образований, в том числе:

- 8 городов (Бугуруслан, Бузулук, Гай, Медногорск, Новотроицк, Сорочинск, Оренбург, Орск), не входящие в состав соответствующих районов;
- 4 поселенческих муниципальных образования, не входящих в состав соответствующих районов;
- 35 районов.

Реформирование территориальной структуры местного самоуправления в ходе муниципальной реформы происходило достаточно драматично.

Изначально была реализована попытка сохранить районную структуру местного самоуправления при создании на базе муниципальных районов городских округов. Это предусматривалось двумя законами области об образовании городских округов и установлении их границ. Однако под давлением муниципального сообщества данный подход был пересмотрен, и оба эти закона утратили силу [6].

В результате в ходе муниципальной реформы в Оренбургской области сложилась следующая территориальная структура местного самоуправления:

- 9 городских округов;
- 35 муниципальных районов;
- 4 городских поселения;
- 566 сельских поселений.

Всего на территории Оренбургской области в настоящее время функционирует 614 муниципальных образований [3].

Одной из главных задач муниципальной реформы являлось обеспечение реальной самостоятельности местных бюджетов за счет закрепления за ними постоянных доходных источников и повышения роли местных налогов, а также расширения прав муниципальных образований в привлечении заемных средств.

Проведенный анализ показал, что данная задача не выполнена, поскольку динамика поступления собственных доходов в местные бюджеты, характеризуется снижением их поступлений (с 45% до 29%) (рисунок 1).

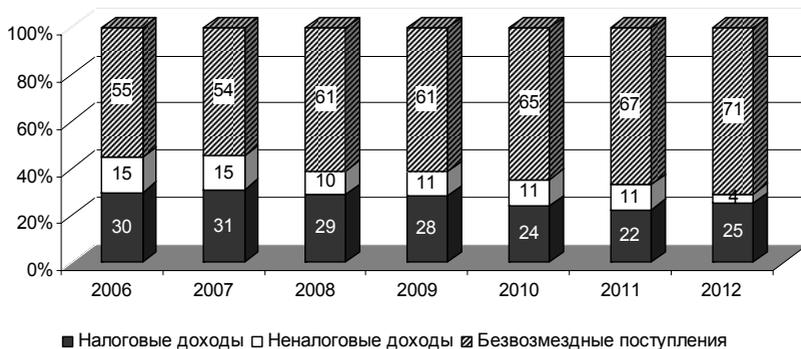


Рисунок 1 – Динамика структуры доходов консолидированного бюджета муниципальных образований Оренбургской области за период 2006-2012 гг.

Снижение произошло, в частности, из-за сокращения доли местных налогов. Если до реформы были установлены 5 видов местных налогов, то после реформы за местными бюджетами сохранились только земельный налог и налог на имущество физических лиц. Кроме того, были сокращены отчисления от федеральных и региональных налогов и сборов.

Снижение собственных доходов вызвало необходимость внешней помощи и увеличение доли безвозмездных перечислений (с 55% до 71%) (рисунок 1).

Следует отметить, что обеспечение собственными доходами резко различается между городскими округами и муниципальными районами. Так, например, в 2012 г. безвозмездные перечисления в структуре доходов составили: в городском округе Оренбург – 51,9%, а в Ташлинском муниципальном районе – 91,4%.

На фоне постоянного сокращения собственных доходных источников муниципальных образований Оренбургской области, постоянно происходит расширение перечня вопросов местного значения. Структура расходов муниципальных бюджетов Оренбургской области, в целом, продолжает оставаться социально-ориентированной.

Анализ показал, что наблюдается рост доли расходов на образование (с 30,9% до 36,1%), на социальное обеспечение (с 10,2% до 20,4%) (рисунок 2). В то же время, произошло сокращение расходов на здравоохранение (с 10,6% до 4,3%), в связи с передачей полномочий по дополнительному финансированию участковой службы и отделений скорой помощи на федеральный уровень.

В целом, последние годы консолидированный бюджет муниципальных образований Оренбургской области остается профицитным.

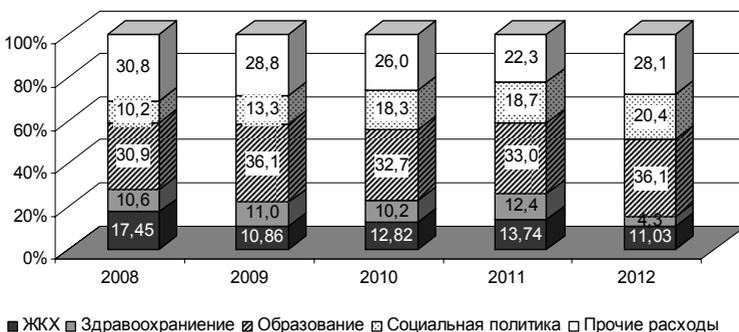


Рисунок 2 – Динамика структуры основных расходов консолидированного бюджета муниципальных образований Оренбургской области за период 2008-2012 гг.

Особенностью бюджетной системы Оренбургской области является формирование основной части бюджетных доходов путем закрепления за нижестоящими бюджетами долей доходных источников, перечислений из вышестоящих бюджетов межбюджетных трансфертов. Однако в этих условиях продолжают усиливаться централизация федеральной власти и зависимость местного самоуправления от властей регионального уровня.

Таблица 1 – Доходная и расходная части консолидированного бюджета муниципальных образований Оренбургской области за период 2006-2012 гг.

Годы	Доходы, всего	Расходы, всего	Дефицит/Профицит (-/+)
2006	22 858 427	21 882 141	976 286
2007	28 945 849	27 683 888	1 261 961
2008	40 695 234	38 647 175	2 048 059
2009	39 653 853	38 040 283	1 613 570
2010	42 748 625	42 538 661	209 964
2011	52 295 232	50 100 313	2 194 919
2012	51 744 695	50 173 173	1 571 522

В целом полезность реформы не вызывает сомнений, но крайне необходимо ее совершенствование, в частности в финансовой сфере.

В последнее время в высших эшелонах власти РФ все же созрело понимание недопустимости дальнейшего сохранения существующей ситуации, и в 2012 г. произошли следующие изменения.

Указом Президента РФ от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» Правительству РФ было поручено принять меры по внесению в бюджетное законодательство изменений, направленных на повышение бюджетной обеспеченности местных бюджетов.

Важным шагом в реализации положений Указа Президента РФ № 601 стал принятый Правительством РФ комплекс мер:

- зачисление с 2013 г. в местные бюджеты в полном объеме доходов от единого сельскохозяйственного налога;
- передача в местные бюджеты 100% отчислений от патентной системы налогообложения;
- отмена льгот по земельному налогу с земельных участков для обеспечения обороны, безопасности, таможенных нужд;
- передача с 1 января 2014 г. полностью в бюджеты городских округов доходов от продажи земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена;
- зачисление в местные бюджеты не менее 10% доходов бюджета субъекта РФ от акциза на нефтепродукты [5].

О признании высшими органами государственной власти Российской Федерации института местного самоуправления, говорит и подписание Указа Президентом РФ от 10.06.2012 № 805 «О дне местного самоуправления». 21 апреля 2013 года этот праздник был отмечен впервые.

Международный опыт свидетельствует, что необходимым условием создания достойного сектора общественных услуг на муниципальном уровне является наличие фискальной автономии или финансовой независимости местных органов власти при определении собственной налоговой базы и ставок местных налогов.

#### Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» / Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Указ Президента РФ № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» / Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Закон Оренбургской области от 15.09.2008 № 2367/495-IV-ОЗ «Об утверждении перечня муниципальных образований Оренбургской области и населенных пунктов, входящих в их состав» / Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
4. Отчеты об исполнении консолидированных бюджетов Оренбургской области. – URL: [www.orenburg.roskazna.ru](http://www.orenburg.roskazna.ru).
5. Бабун, Р.В. Проблемы финансового обеспечения расходных полномочий органов местного самоуправления и пути их решения [Текст] / Р.В. Бабун // Практика муниципального управления. - 2013. - № 8.
6. Щепачев, В.А. Становление и развитие местного самоуправления в субъекте Российской Федерации. Федеральний и региональный аспекты [Текст] / В.А. Щепачев. – Оренбург, 2004.

УДК 336.14:631

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В РАЗВИТИИ  
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

*А.А. Барановская (УО «Белорусская ГСХА», Горки, Беларусь)*

Сельское хозяйство является базовой отраслью в Республике Беларусь. Поэтому не удивляет то особое внимание, которое уделяется правительством вопросам поддержки жизнедеятельности отрасли. Оно материализуется в огромные денежные суммы, которые прямо или косвенно перераспределяются в реальном секторе экономики в пользу производителей сельхозпродукции и продовольствия и без которых аграрная отрасль готова прекратить свое существование.

На основании изученных материалов установлено, что главным звеном финансовой системы является Государственный бюджет Республики Беларусь. Через него осуществляется перераспределение части вновь созданной стоимости в виде прибавочного продукта между отраслями народного хозяйства, формами собственности, сферами экономики.

Воздействие государства на финансирование следует осуществлять в русле общей стратегии социально-экономического развития в соответствии с определенными принципами. Важную роль в процессе финансирования в экономику аграрной сферы играет выбор оптимальных пропорций использования различных форм и методов финансовой поддержки.

Система взаимоотношений предприятия с финансовой системой одна из основных частей хозяйственного механизма, способная оказать стимулирующее воздействие на решение народнохозяйственных задач.

Сфера бюджетных отношений включает денежные отношения, которые складываются у государства с предприятиями, организациями, учреждениями и населением по поводу формирования и использования бюджетного фонда.

Расходы бюджета - денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства.

Финансирование мероприятий в области сельского хозяйства осуществляется за счет средств республиканского и местных бюджетов.

Расходы в области сельского хозяйства представлены в таблице 1.

В последние годы активизировалась деятельность государства по регулированию и поддержке сельского хозяйства. В условиях рыночной экономики организации широко используют рыночные методы регулирования своей деятельности. В связи с этим оптимальная организация финансов каждого субъекта хозяйствования позволит укрепить его финансовое положение, повысить конкурентоспособность и, в конечном итоге, обеспечить

финансовую стабильность в стране. Государственное вмешательство в интересы сельского хозяйства имеет существенное значение для сбалансированности развития.

Таблица 1 – Расходы бюджета в области сельского хозяйства за 2011-2013 гг.

Наименование расходов	Годы		
	2011	2012	2013
Сельское хозяйство, рыбохозяйственная деятельность, %	49,9	50,1	51,5
Сельскохозяйственные организации, финансируемые из бюджета, %	1,4	1,4	2,2
Развитие сельскохозяйственного производства, рыбоводства и переработки сельскохозяйственной продукции, %	9,9	10,3	12,6
Сохранение и расширение сельскохозяйственных угодий, %	3,7	3,9	5,5
Прочие вопросы в области сельского хозяйства, %	35,1	34,3	28,2
Расходы всего, млн. долларов	1725,3	1595,5	1621,4

В настоящее время финансовая поддержка отечественного сельского хозяйства осуществляется из республиканского бюджета и местных (областных) бюджетов. В первоочередном порядке финансировалось следующее:

- целевые программы;
- расходы по закладке зерна в государственный резерв;
- компенсация банкам потерь от льготного кредитования производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия; льготирование кредитов, выдаваемых предприятиям агропромышленного комплекса;
- государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств;
- повышение качества земельных ресурсов (известкование почв);
- содержание бюджетных организаций и учреждений сельского хозяйства.

Основная часть ресурсов бюджета направляется в форме государственных субсидий на поддержание фиксированных розничных цен на продовольственные товары. Значительная часть средств направляется на закупку сельскохозяйственной техники с целью передачи ее на условиях долгосрочной аренды предприятиям сельского хозяйства.

Следует отметить, что в использовании средств местных бюджетов не прослеживается выраженного программно-целевого характера. Средства распределяются, в основном, спонтанно и направляются на поддержку в равной степени всех сельскохозяйственных предприятий без их дифференциации по эффективности.

Государство, устанавливая наиболее льготный режим для поддерживаемых им инвестиционных проектов и участвуя в их финансировании, инициирует привлечение собственных средств предприятий.

С одной стороны, инициируя приоритетные программы, государство концентрирует усилия по поддержке депрессивных производств и отраслей, с другой стороны – государство экономит собственные финансовые ресурсы. Затраты.

Сложившуюся систему финансовой поддержки сельского хозяйства можно представить в виде (рисунок 1): дотаций на продукцию, компенсаций затрат, кредитных дотаций, общие расходы.



Рисунок 1 – Финансовая поддержка сельского хозяйства

Система взаимоотношений сельскохозяйственных предприятий с бюджетом одна из основных частей хозяйственного механизма, которая оказывает стимулирующее воздействие на развитие производства предприятий и решение народно хозяйственных задач.

Разработка обоснованных взаимоотношений сельскохозяйственных предприятий с финансовой системой является важным вопросом в выравнивании экономических условий хозяйствования и повышении заинтересованности предприятий в увеличении производства продукции, росте доходности, повышении рентабельности хозяйств.

Можно сделать вывод, что для улучшения ситуации, сложившейся в сельском хозяйстве, необходимы новые подходы в аграрной политике государства, направленные на соблюдение норм и правил ВТО, повышение эффективности использования имеющихся средств республиканского и местного бюджетов, выделенных на поддержку сельского хозяйства.

Для разработки таких подходов необходимо изучить накопленный опыт, определить, какие меры поддержки сельского хозяйства оставить на

республиканском уровне, а какие на местном и на этой основе разработать эффективный, адекватный рыночным условиям механизм государственной поддержки этой отрасли.

#### Литература

1. Марусик, З.Р. Государственный бюджет: курс лекций [Текст] / З.Р. Марусик. – Гомель: учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2008. – 88 с.
2. Корженевская, Г.М. Государственный бюджет: учеб. метод. пособие [Текст] / Г.М. Корженевская. – Минск: МГЭУ, 2004. – 166 с.
3. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Мин. фин. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: [http://www.minfin.gov.by/budgetary\\_policy/](http://www.minfin.gov.by/budgetary_policy/).

УДК 336.221(476)

### РЕНТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*В.А. Кордюкова (УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», Горки, Республика Беларусь)*

В условиях перехода к рыночной экономике важно эффективно использовать возможности налогообложения для стимулирования аграрного производства, формирования доходной базы бюджетов разных уровней. Особая роль здесь принадлежит обложению земель сельскохозяйственного назначения.

Основная функция платности на землю на современном этапе состоит в стимулировании рационального использования всех земель, как сельскохозяйственного назначения, так и городских, находящихся под военными объектами и т.д.

Ставки земельного налога, с одной стороны, целесообразно устанавливать на таком уровне, чтобы поддерживать достаточную заинтересованность хозяйств в рациональном использовании земли, с другой – не подрывать заинтересованность в рациональном использовании земель.

Рациональное управление сельскохозяйственными землями требует их объективной денежной оценки в качестве фактора производства. Критерием при этом должен быть приносимый данными участками дополнительный доход – земельная рента.

Величина ренты напрямую связана с плодородием и местоположением участка. Землепользователь, получивший в свое распоряжение лучшие земли, должен платить больший налог и, чтобы окупить его, возделывать наиболее ценные в данной местности культуры. Более того, он должен сохранять

плодородие своих угодий, иначе в будущем они не могут приносить необходимый доход.

Отправным пунктом расчета ренты являются предельные земли, на которых при данном соотношении цен и затрат не возмещаются или только возмещаются затраты на возделывание культуры (производство продукции). Несмотря на то что данное определение несколько неточно, оно играет важную роль в теории экономической ренты [1].

Алгоритм расчета ренты ( $D_p$ ) можно выразить используя следующую формулу:

$$D_p = (C_p - C_n) \times Y_n,$$

где  $C_p$  – средневзвешенная цена продажи основной продукции на дату проведения расчетов, долл./т;

$C_n$  – индивидуальная цена производства, долл./т;

$Y_n$  – нормативная урожайность, ц/га.

Индивидуальную цену производства ( $C_n$ ) можно рассчитать так:

$$C_n = C_n \times P_n,$$

где  $C_n$  – нормативная себестоимость продукции, долл.;

$P_n$  – норматив рентабельности (1,35).

Расчеты показывают, что применительно к условиям Беларуси предельными землями являются почвы с содержанием гумуса ниже 2,0%, поскольку они имеют отрицательную земельную ренту, а рентообразующими – с содержанием гумуса 2,2% и выше.

Таким образом, использование земельной ренты в качестве источника государственного дохода справедливо и естественно, так как при этом поощряется личная инициатива, предупреждается спекуляция землей и осуществляется ее изъятие при непродуктивном использовании.

При государственной собственности земельная рента целиком поступает на цели общественного развития, поэтому в налоговой политике центр тяжести необходимо переносить на доход с земельной ренты на земельный налог. Это наиболее понятная и простая система, не требующая большого исполнительского аппарата, основанная на земле как объекте недвижимости и поэтому более устойчивым источником государственных доходов.

Ставки земельного налога в зависимости от плодородия, корректируются на местоположение. Следовательно, наряду с ценой и стоимостью земельных участков важнейшим звеном земельных отношений является платность землепользования и, прежде всего, ставки земельного налога [2].

Действующая в РБ система налогообложения различных категорий земель и размеры ставок земельного налога, несомненно, нуждаются в пересмотре и дальнейшем совершенствовании.

Одним из путей выравнивания условий хозяйствования сельскохозяйственных предприятий является установление справедливой системы налоговых изъятий через распределение рентного дохода.

Применение предложенного механизма выравнивания условий хозяйствования поможет государству значительно снизить объемы

господдержки сельского хозяйства и направить высвободившиеся суммы на другие сельскохозяйственные программы. В то же время у сельхозпроизводителей появится стимул к работе в равных условиях со всеми хозяйствами республики.

#### Литература

1. Лещиловский, П.В. Теоретические и практические особенности налогообложения земельных ресурсов в современных условиях / П.В. Лещиловский, А.В. Мозоль // Эковест. – 2003 – № 4. – С. 668- 684.
2. Мозоль, А.В. Платность землепользования и налоги / А.В. Мозоль // Агрэкономика. – 2004. – № 3. – С. 7-8.

УДК 330.59

### **РОЛЬ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ**

***Ю.Е. Куликова (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: к.э.н., доцент С.А. Сироткин  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)***

Проблема качества жизни населения является наиболее актуальной. В связи с экономическим кризисом 2008-2010 гг., в обществе произошло глубокое падение уровня жизни основной массы населения россиян.

Благосостояние населения напрямую зависит от правильной социальной политики государства, которая, в свою очередь, зависит от достаточной информации, и насколько она полно показывает проблемы в современном российском обществе. От решения проблем уровня и качества жизни, во многом, зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране а, следовательно, и экономическая стабильность в обществе. Решение этих проблем требует определенной политики, выработанной государством, центральным моментом которой был бы человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье. Именно поэтому все преобразования, которые, так или иначе, могут повлечь изменение уровня жизни, вызывают большой интерес у самых разнообразных слоев населения.

Сделаем обзор факторов, определяющих динамику уровня жизни населения, анализ степени их влияния и роли в повышении данного показателя.

Качество жизни – это системное понятие, определяемое единством его компонентов: самого человека как биологического и духовного существа, его жизнедеятельности и условий, в которых она протекает. Отсюда следует, что показателями качества жизни должны быть объективные характеристики самого человека (или социума), его жизнедеятельности и условий жизни, так и

субъективные оценочные характеристики, отражающие отношение субъекта к реалиям его жизни [1].

Наиболее обоснованной является трактовка качества жизни населения с позиций понимания сущности жизни людей как процесса, направленного в целом на сохранение и развитие жизни человечества во всё более широких границах природных условий путём созидательной деятельности и борьбы, преодоления природных, личностных и социальных противоречий и трудностей.

В современном обществе мы привыкли ассоциировать степень нашего счастья с уровнем нашего дохода и того, что мы можем себе позволить за эти деньги. Человек может чувствовать себя комфортно, если его доходы превышают доходы окружающих его людей (коллег, родственников, знакомых) [1].

Существуют различные точки зрения на «цену счастья». Экономисты, например, считают, что чем больше у человека денег, тем счастливее он становится. Желанные денежные знаки смогут удовлетворить все человеческие потребности, однако, как же объяснить тот факт, что многие миллионеры не испытывают счастья, владея своим состоянием.

Достойно жить – это хорошо питаться, добротню одеваться, обуваться, заботиться о своём здоровье, оплачивать коммунальные, телекоммуникационные услуги, транспортные и прочие текущие расходы, иметь возможность купить необходимую мебель и технику, учить детей, ездить в отпуск, откладывать деньги на крупные покупки (квартиру, машину) и копить в так называемой «кассе взаимопомощи» на всякий случай. Одним словом, это ровно столько, чтобы хватило на всё и ещё осталось [3].

Для характеристики благосостояния можно проанализировать данные о численности населения, с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.

Таблица 1 – Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода [4]

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:								
млн. человек	25,4	21,6	18,8	19,0	18,4	17,7	17,9	15,6
в процентах от общей численности населения	17,8	15,2	13,3	13,4	13,0	12,5	12,7	11,0
Дефицит денежного дохода:								
млрд. руб.	288,7	277,1	272,1	326,7	354,8	375,0	424,1	376,6
в процентах от общего объема денежных доходов населения	2,1	1,6	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2	1,0

В 2010 г. по сравнению с 2009 г. численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума уменьшилась на 0,7 млн., в 2012 г. по сравнению с 2011 г. – на 2,3 млн. человек. Видно, что существует тенденция к снижению бедности. Существенное увеличение произошло в основном из-за повышения уровня пенсионного обеспечения до прожиточного минимума. Значит, можно сказать, что государство заинтересованно в повышении благосостояния населения и улучшения качества его жизни.

Меры, направленные на повышение качества жизни населения, должны носить адресный и дифференцированный характер. Принцип адресности подразумевает систему социальной защиты, которая концентрирует общественные ресурсы на предоставление помощи самым незащищенным слоям населения, вне зависимости от их принадлежности к какой-либо категории. Дифференцированный подход к определению видов социальной поддержки в зависимости от материального положения, возраста, степени трудоспособности и других конкретных жизненных обстоятельств, позволит помогать тем гражданам, которые действительно нуждаются в помощи государства.

Для решения поставленных задач необходимо, чтобы главными условиями предоставления социальной помощи населению считалось не только малообеспеченность и наличие трудной жизненной ситуации, с которой заявитель не смог справиться самостоятельно, используя все доступные способы, а также иные обстоятельства, объективно влияющие на оценку гражданами своего положения и уровня жизни.

И еще один интересный факт, который так же был засвидетельствован исследователями, оценка успешности своей жизни увеличивается пропорционально росту доходов. И это одинаково справедливо как для менее обеспеченных людей, так и для толстосумов. Еще один исследователь Шон Ачер обнаружил, что приблизительно 90% «продолжительного» счастья (как в случае с деланием «добрых дел» для других людей) определяется в большей степени образом мышления, чем количеством денег на банковском счету [2].

Так многие люди попадают в ловушку, ошибочно полагая, что чем усердней они будут работать, тем больше будет их успех. Но проблема здесь в том, что если счастье находится позади успеха, то человек никогда не будет счастливым, просто потому, что всякий раз, когда он будет достигать успеха у него, будет появляться новая цель.

Психологи утверждают, что счастье невозможно без удовлетворения элементарных человеческих потребностей, в удовлетворении которых главную роль, без сомнения, играют деньги. Был проведен социологический опрос о заработной плате гражданина РФ, в котором участвовали более 500 человек и полученные результаты представлены на графике.

По данному графику видно, что больший процент ежемесячной зарплаты занимает от 20 000 до 30 000 руб. и граждане не удовлетворены своим доходом в месяц, желают увеличить его. Население, получающие от 30 000 до 50 000 руб., вполне довольны своим заработком и находятся на втором месте в

результатах социологического исследования. Граждане РФ, получающие свыше 50 000 руб., удовлетворены своим ежемесячным заработком, но те, кто получают менее 15 000 руб., в основном пенсионеры и студенты.

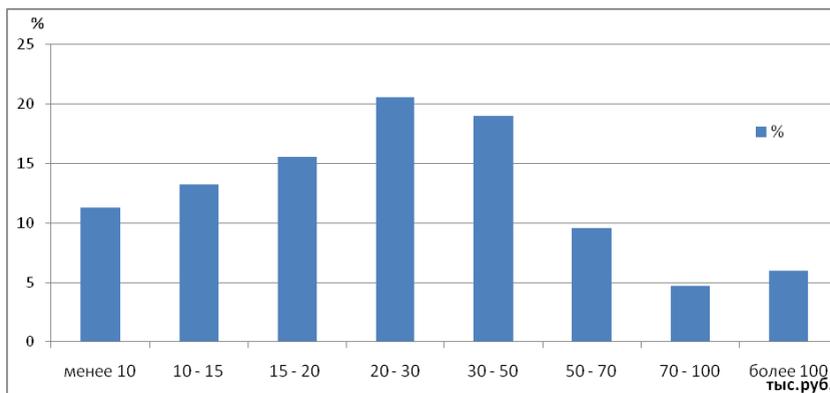


Рисунок 1 – Ежемесячный доход гражданина РФ (тыс. руб.)

Можно сделать следующие выводы:

- качество и благосостояние населения как свойства, составляющие среду и систему обеспечения жизнедеятельности населения, начинает постепенно повышаться благодаря различным социальным программам;

- высокие доходы не принесут счастья, но они принесут жизнь, которую вы будете считать лучшей;

- усердная работа ради того, чтобы стать более успешным, не сделает вас счастливыми;

- если вы сможете стать счастливой, то ваш труд будет успешней, поскольку вы станете быстрее, усерднее и умнее.

Подводя итог, отметим, что качество жизни населения определяется жизненными потенциалами общества, входящих в него социальных групп, отдельных граждан и соответствием характеристик процессов, средств, условий и результатов их жизнедеятельности социально-позитивным потребностям, ценностям и целям.

#### Литература

1. Баженов, С.А. Качество жизни населения: теория и практика / С.А. Баженов. – М.: ЭКОС, 2002. – 178 с.
2. Меллум, А. Психология продуктивности. Как успевать больше за меньшее время. – М.
3. Электронный сайт познавательного журнала «Школа жизни.ру».
4. Сайт федеральной службы государственной статистики.

## 330.322 ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

### ПРЕПОДАВАТЕЛИ

УДК 336.14(470.316)

#### АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ)

*к.э.н., профессор Л.В. Воронова*  
*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*  
*Р.В. Воронов*  
*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье рассмотрена структура регионального бюджета капиталовложений, в том числе по формам собственности, по видам экономической деятельности, по видам вложений, по источникам финансирования.

Важным элементом при разработке инвестиционной политики региона является региональный бюджет капиталовложений, в том числе порядок его формирования и использования.

В целях создания благоприятных условий в сфере инвестиционной деятельности, осуществляемой на территории Ярославской области, а также роста ее инвестиционного потенциала, департаментом инвестиционной политики Ярославской области разрабатываются и утверждаются областные целевые программы [2, 3, 4, 5, 6]. Данные программы являются основой для формирования и использования регионального бюджета капиталовложений, которые направлены на создание благоприятного инвестиционного климата, повышение инвестиционного имиджа региона, развитие экономики региона, ее устойчивого роста и конкурентоспособности.

Структура бюджета капиталовложений Ярославской области включает в себя инвестиции в нефинансовые активы и финансовые вложения организаций, представленная в таблице 1.

Таблица 1 – Структура бюджета капиталовложений Ярославской области за 2008-2012 гг., млн. руб. [1]

Инвестиции	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	2	3	4	5	6
Инвестиции в нефинансовые активы, в т.ч.:	40409,0	43057,3	55287,2	70457,6	54162,2
инвестиции в основной капитал	40076,9	42634,3	54890,5	69894,0	53450,0
инвестиции в нематериальные активы	31,3	16,2	41,4	211,4	93,7
инвестиции в другие нефинансовые активы	205,8	305,8	275,8	281,8	369,7

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы	95,0	101,0	79,5	70,5	248,8
Финансовые вложения организаций, в т.ч.:	12814,8	22437,2	38721,8	40431,0	64325,8
долгосрочные	5168,1	6574,8	5225,3	2241,2	2949,5
краткосрочные	7646,7	15862,4	33496,5	38189,9	61376,3

Инвестиции в нефинансовые активы представляют собой основную часть бюджета капиталовложений Ярославской области. За 2008-2012 гг. инвестиции в нефинансовые активы составили в среднем за год 52674,66 млн. руб., из них 99% приходилось на инвестиции в основной капитал.

Динамика инвестиций в основной капитал Ярославской области представлен на рисунке 1.

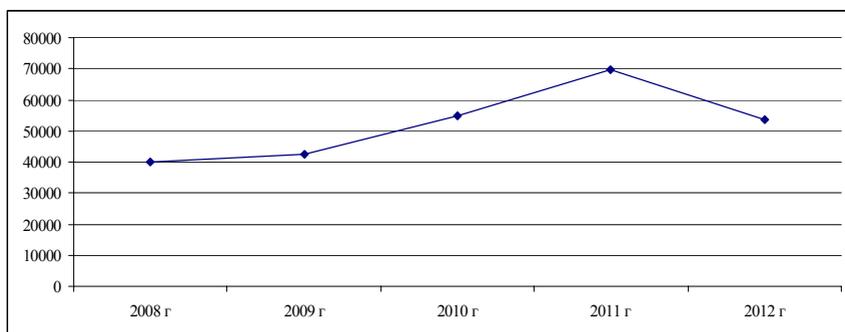


Рисунок 1 – Динамика инвестиций в основной капитал Ярославской области за 2008-2012 гг., млн. руб. [1]

Динамика инвестиций в основной капитал в 2008-2012 гг. имеет положительную тенденцию. Пиковое значение инвестиций в основной капитал наблюдалось в 2011 г. и составило около 70000 млн. руб. Уровень инвестиций в основной капитал в 2010 г. и 2012 г. находились на одном уровне и составили около 55000 млн. руб.

Основными направлениями использования инвестиций являлись: возведение зданий нежилого назначения и сооружений, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, строительство жилья.

Структура инвестиций в основной капитал Ярославской области по формам собственности представлена в таблице 2.

В 2012 г. доля инвестиций в основной капитал организаций российской собственности снизилась по сравнению с 2008 г. на 1,2 процентного пункта, иностранной собственности увеличилась на 4,5 процентного пункта, совместной российской и иностранной собственности уменьшилась на 3,3

процентного пункта. Значительная доля инвестиций в основной капитал в 2012 г. приходилась на организации частной формы собственности (52,2%), по сравнению с 2008 г. она уменьшилась на 0,1 процентного пункта. Доля инвестиций в основной капитал организаций государственной собственности уменьшилась на 1,2 процентного пункта, а смешанной российской увеличилась на 6,2 процентного пункта.

Таблица 2 – Структура инвестиций в основной капитал Ярославской области по формам собственности за 2008-2012 гг., млн. руб. [1]

Формы собственности	2012 г.		Справочно, в % к итогу			
	млн. руб.	в % к итогу	2011 г.	2010 г.	2009 г.	2008 г.
Всего инвестиций в основной капитал	53450,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе по формам собственности:						
российская	48316,7	90,2	96,0	81,1	90,8	91,4
государственная, из нее:	8398,1	15,7	14,6	18,1	11,5	16,9
федеральная	5576,9	10,4	11,6	11,1	6,2	11,4
субъектов федерации	2821,2	5,3	3,0	7,1	5,3	5,5
муниципальная	3502,2	6,6	7,1	10,3	11,5	12,6
общественных и религиозных организаций (объединений)	8,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
частная	27901,5	52,2	44,4	40,1	60,6	52,3
смешанная российская	8386,5	15,7	29,9	12,6	7,1	9,5
собственность потребительской кооперации	19,6	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
иностранная	4119,3	7,7	1,7	0,9	5,0	3,2
совместная российская и иностранная	1114,0	2,1	2,3	18,0	4,2	5,4

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности организаций представлена в таблице 3.

Среди видов экономической деятельности наиболее привлекательными для вложения инвестиций в основной капитал в 2012 г. были: «транспорт и связь»; «обрабатывающие производства»; «производство и распределение электроэнергии, газа и воды»; «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг»; «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство».

На развитие транспорта и связи Ярославской области в 2012 г. направлено 8342,9 млн. руб., или 15,61% от общего объема инвестиций в основной капитал организаций; на развитие обрабатывающих производств – 23641 млн. руб. (44,23%); в производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 4354,1 млн. руб. (8,15%); в операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг – 3558,3 млн. руб. (6,66%); сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство – 3731,4 млн. руб. (6,98%).

Таблица 3 – Инвестиции в основной капитал Ярославской области по видам экономической деятельности за 2008-2012 гг., млн. руб. [1]

Направления развития экономики	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2120,0	1762,0	2004,2	3844,2	3731,4
Рыболовство, рыбоводство	5,8	2,3	0,1	0,0	0,0
Добыча полезных ископаемых	9,7	4,8	9,7	69,9	12,9
Обрабатывающие производства	13900,0	13472,8	14413,1	24812,4	23641,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2579,1	3434,9	4687,0	6709,8	4354,1
Строительство	897,8	1140,2	388,7	978,5	638,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	474,2	1198,8	1524,7	1887,1	2712,1
Гостиницы и рестораны	207,2	191,8	227,6	1118,3	1101,9
Транспорт и связь	10579,0	12924,1	20248,8	20199,4	8342,9
Финансовая деятельность	480,5	1057,3	808,4	1118,3	657,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3674,6	3480,2	3758,5	4403,3	3558,3
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	530,5	553,8	907,6	559,2	648,9
Образование	839,8	624,6	694,7	838,7	749,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1143,0	1387,7	3079,2	1887,2	2170,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2635,1	1398,2	2137,5	1467,7	1129,1
Всего	40076,9	42634,2	54890,5	69894,0	53448,2

С переходом страны на рыночные отношения перед организациями остро встала проблема изыскания денежных средств для обновления основных фондов и развития материально-технической базы. Однако не все организации обладают достаточными средствами, для того чтобы приобрести современное, дорогостоящее оборудование и провести масштабную реконструкцию производства. Эта проблема может быть частично решена за счет использования такой формы кредитной деятельности, как финансовый лизинг.

Сделки на покупку машин и оборудования в лизинг в 2012 г. с организациями обрабатывающих производств заключено 44,4% от общей стоимости договоров, строительства – 25,9%, транспорта и связи – 19,6%, с организациями оптовой и розничной торговли – 6,5%.

Основными факторами, отрицательно влияющими на деятельность лизинговых компаний в 2012 г., по мнению их руководителей, являлись недостаток финансовых средств, сложности с получением кредита, высокий процент коммерческого кредита.

Источники финансирования инвестиций в основной капитал представлены собственными средствами хозяйствующих субъектов и привлеченными ресурсами посредством финансовых инструментов (таблица 4).

Таблица 4 – Структура инвестиций в основной капитал организаций Ярославской области по источникам финансирования за 2008-2012 гг., млн. руб. [1]

Инвестиции	2012 г.		Справочно, в % к итогу			
	млн. руб.	в % к итогу	2011 г.	2010 г.	2009 г.	2008 г.
Инвестиции в основной капитал, в том числе по источникам финансирования:	53450,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
собственные средства, из них:	30926,1	57,9	48,7	42,1	39,7	44,0
прибыль, остающаяся в распоряжении организаций	12950,7	24,2	18,0	12,0	16,9	14,1
амортизация	16772,0	31,4	30,0	28,2	22,1	28,9
привлеченные средства, в том числе:	22523,9	42,1	51,3	57,9	60,3	56,0
кредиты банков	4689,7	8,8	11,1	7,0	5,9	5,8
заемные средства других организаций	2442,7	4,6	1,6	1,6	7,0	5,2
бюджетные средства, в том числе:	5683,3	10,6	8,8	21,2	20,2	21,8
из федерального бюджета	2239,6	4,2	2,8	10,7	14,0	11,1
из бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов	3443,7	6,4	6,0	10,5	6,2	10,7
средства внебюджетных фондов	105,8	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
прочие, из них:	9602,4	17,9	29,7	28,0	27,1	23,0
средства вышестоящей организации	3888,0	7,3	20,8	23,0	20,6	14,8
средства, полученные от долевого участия в строительстве (организаций и населения)	2051,5	3,8	3,3	3,5	2,9	5,5
средства от эмиссии акций	533,6	1,0	0,0	2,3	2,0	0,2
Из общего объема инвестиций в основной капитал – инвестиции из-за рубежа	2721,8	5,1	0,0	0,0	3,5	2,7

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал организаций в 2012 г. являлись собственные средства организаций, которые составили 57,9% от общего объема инвестиций в основной капитал. Вместе с тем, по сравнению с 2008 г. доля собственных средств увеличилась на 13,9 процентного пункта.

Размер привлеченных инвестиционных ресурсов в общем объеме инвестиций в основной капитал уменьшился с 56,0% в 2008 г. до 42,1% в 2012 г. и составил 22523,9 млн. руб.

В составе собственных средств в 2012 г. доля амортизационных отчислений составляла 31,4% против 28,9% в 2008 г. В условиях отказа большинства организаций от индексации стоимости основных фондов и применения нелинейных методов начисления амортизации дальнейший рост собственных средств за счет этого источника ограничен.

В 2012 г. на финансирование инвестиций в основной капитал за счет прибыли направлено 12950,7 млн. руб., что соответствовало 24,2% собственных источников финансирования. По сравнению с 2008 г. доля прибыли в составе собственных средств увеличилась на 10,1 процентного пункта.

Значимым инвестиционным ресурсом оставались средства бюджетов всех уровней. За счет средств федерального бюджета осуществлялось финансирование значимых для экономики области объектов и строек. Сумма инвестиций в основной капитал из федерального бюджета в 2012 г. составляла 2239,6 млн. руб. Инвестиции за счет данного источника финансирования направлялись на строительство объектов дорожного хозяйства, газификации, мелиоративного назначения, на берегоукрепление, реконструкцию и благоустройство Волжской набережной.

Одним из источников финансирования инвестиций в экономику являлось привлечение кредитных ресурсов. За счет кредитов банков в 2012 г. использовано 4689,7 млн. руб. В структуре финансирования инвестиций их доля составляла 8,8% (в 2008 г. – 5,8%).

Заемные средства других организаций составляли в структуре источников инвестиций в основной капитал 4,6% и привлекались, в основном, организациями сельского хозяйства, транспорта и связи, добычи полезных ископаемых, операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг. По сравнению с 2008 г. доля заемных средств снизилась на 0,6 процентного пункта.

Объем финансовых вложений, осуществленных организациями Ярославской области, в 2012 г. составлял 64325,8 млн. руб. (таблица 5).

Таблица 5 – Финансовые вложения по источникам финансирования Ярославской области в 2012 г., млн. руб. [1]

Показатели	2012 г.		в том числе			
	млн. руб.	в % к итогу	долгосрочные		краткосрочные	
			млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
Финансовые вложения организаций, в том числе по источникам финансирования:	64325,8	100,0	2949,5	100,0	61376,3	100,0
собственные средства	60841,4	94,6	2577,3	87,4	58264,1	94,9
привлеченные средства, в том числе:	3484,4	5,4	372,2	12,6	3112,2	5,1
кредиты банков	2706,6	4,2	343,9	11,7	2362,7	3,8
заемные средства других организаций	243,1	0,3	26,0	0,9	217,1	0,4
бюджетные средства	-	-	-	-	-	-
прочие	534,7	0,9	2,3	0,0	532,4	0,9

На краткосрочной основе размещено 95% средств. Долгосрочные финансовые вложения в общей сумме инвестиций в финансовые активы в 2012 г. занимали 5,0%.

В 2012 г. преобладающим источником для финансовых вложений были собственные средства предприятий. Доля собственных средств составляла 94,6%, привлеченных – 5,4%.

В 2012 г. в экономику Ярославской области поступили иностранные инвестиции на сумму 464,5 млн. долларов США.

Структура иностранных инвестиций в Ярославскую область за 2008-2012 гг. представлена на рисунке 2.

Доля прочих инвестиций, осуществляемых на возвратной основе, уменьшилась в 2012 г. по сравнению с 2008 г. Прочие инвестиции представлены преимущественно торговыми кредитами. Доля прямых инвестиций в 2012 г. составила более 75%. Портфельные инвестиции на протяжении 2008-2012 гг. имеют положительную динамику и в 2012 г. составили более 10%.

В экономику Ярославской области в 2012 г. поступали инвестиции из 45 стран мира. По объему иностранных инвестиций за 2012 г. лидировали четыре страны: Австрия, Виргинские острова, Кипр, Германия. На их долю приходилось 88,0% от суммы всех иностранных инвестиций.

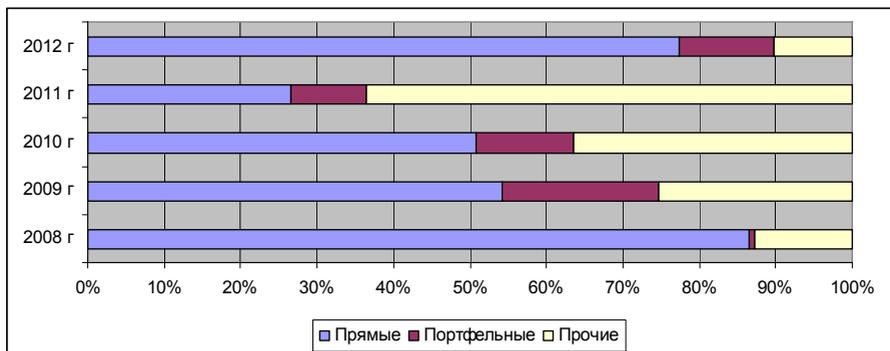


Рисунок 2 – Структура иностранных инвестиций в Ярославскую область за 2008-2012 гг., в процентах [1]

Иностранные инвесторы в экономику Ярославской области крупнейших стран-инвесторов в 2012 г. представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Иностранные инвестиции в экономику Ярославской области крупнейших стран-инвесторов в 2012 г., тыс. долларов США [1]

Страна-инвестор	Всего	в том числе		
		прямые	портфельные	прочие
Всего, из них:	464508,4	359248,9	57437,8	47821,8
Австрия	114233,7	113131,6	-	1102,1
Виргинские острова (Брит.)	122573,9	94994,3	27515,4	64,2
Германия	30761,4	28828,3	-	1933,1
Кипр	143356,2	115192,4	27376,5	787,3
Прочие	53583,2	7102,3	2545,9	43935,1

Распределение иностранных инвестиций в 2012 г. представлено в таблице 7.

Таблица 7 – Распределение суммы поступивших иностранных инвестиций в 2012 г. по территории Ярославской области, тыс. долларов США [1]

Город	Всего	в том числе		
		прямые	портфельные	прочие
Всего, в том числе:	464508,4	359248,9	57437,8	47821,8
Ярославль	436700,6	332068,7	57051,5	47580,4
Переславль	22000,4	22000,4	-	-
Рыбинск	29,1	29,1	-	-
Гаврилов-Ям	9,9	9,9	-	-
Ростов Великий	3477,5	3461,4	-	16,1
Тутаев	878,3	878,3	-	-
Углич	1412,5	801,0	386,2	225,3

Основными факторами, сдерживающими инвестиционную активность региона, являлись: недостаток собственных финансовых средств; высокий процент коммерческого кредита; недостаточный спрос на продукцию; неопределенность экономической ситуации в стране; сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов; инвестиционные риски; низкая прибыльность инвестиций в основной капитал.

Таким образом, анализ формирования и использования регионального бюджета капиталовложений показал, что среди видов экономической деятельности наиболее привлекательными для вложения инвестиций были транспорт и связь; обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Большая часть финансовых вложений размещена на краткосрочной основе. Сохранилась тенденция неравномерного распределения финансовых вложений по источникам финансирования. Уменьшились поступления иностранного капитала. Значимым инвестиционным ресурсом оставались средства бюджетов всех уровней. Приоритетными направлениями использования капиталовложений Ярославской области, по-прежнему, являлись объекты социального назначения.

#### Литература

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yar.gks.ru>.
2. Постановление Правительства Ярославской области от 02.11.2010 г. № 821-п «Об утверждении областной целевой программы «Комплексный инвестиционный план модернизации городского поселения Гаврилов-Ям» на 2010-2015 годы».
3. Постановление Правительства Ярославской области от 03.12.2010 № 889-п «Об утверждении областной целевой программы «Комплексный инвестиционный план модернизации городского поселения Ростов» на 2010-2015 годы».

4. Постановление Правительства Ярославской области от 24.08.2011 № 621-п «Об утверждении областной целевой программы развития и поддержки инновационной деятельности в Ярославской области» на 2012-2014 годы».
5. Постановление Правительства Ярославской области от 02.12.2011 г. № 956-п «Об утверждении областной целевой программы «Стимулирование инвестиционной деятельности в Ярославской области» на 2012-2014 годы».
6. Постановление Правительства Ярославской области от 07.12.2012 № 1387-п «Об утверждении областной целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства Ярославской области на 2013-2015 годы».

УДК 334.732.2(470.316)

## **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*д.э.н., профессор А. И. Голубева; к.э.н., доцент В.И. Дорохова;  
к.э.н., доцент А.Н. Дугин  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

Процесс создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Ярославской области приходится на конец 90-х годов прошлого века (после принятия ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» в 1995 году). В 2012 году в регионе функционировало 27 сельскохозяйственных потребительских кооперативов 1-го уровня, из которых 16 – кооперативы обслуживающего типа и 11 – кредитные. Наиболее быстрыми темпами в Ярославской области развиваются кредитные, сбытовые и снабженческо-сбытовые кооперативы, что соответствует тенденции развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов в России.

Распределение кредитных кооперативов по районам области неравномерное: большая их часть сосредоточена в Ярославском муниципальном районе (7 или 64%), по одному кредитному кооперативу создано в Гаврилов-Ямском и Переславском, два – в Ростовском муниципальных районах.

Анализ основных показателей функционирования сельскохозяйственных кредитных кооперативов показывает наращивание ими в динамике стоимости активов и доходов, привлечения кредитов, объема предоставленных займов в расчёте на один кооператив (таблица 1). Наибольший рост отмечается по паевым взносам от членов и ассоциированных членов (в 24 раза), суммам займов членам кооперативов, общим суммам предоставленных займов (в 3 раза). В составе доходов кредитных кооперативов почти 86% занимают начисленные проценты. В 2011 году в состав одного кредитного кооператива входило в среднем 229 членов, что меньше, чем в 2010 г. на 6%.

Таблица 1 – Основные показатели функционирования сельскохозяйственных кредитных кооперативов Ярославской области (в расчёте на один кооператив), тыс. руб.

Показатели	Годы		Отклонения	
	2010	2011	абсолютное, +/-	темп прироста, %
Количество кооперативов, единиц	9	11	2	22,2
Стоимость активов	35048	47276	12229	34,9
Величина доходов - всего	5004	6263	1259	25,2
в т.ч.: - сумма начисленных процентов	4208	5356	1148	27,3
Чистая прибыль	65	47	-18	-28,0
Количество членов кооперативов, единиц	244	229	-14	-5,8
Общее количество предоставленных займов, единиц	83	112	28	33,7
Общая сумма предоставленных займов	21866	103047	81181	в 3 раза
Сумма займов членам кооператива	21866	103047	81181	в 3 раза
Привлечено займов кооперативами - всего	14420	47301	32882	в 2 раза
в т.ч.: - от членов и ассоциированных членов	13664	45416	31752	в 2 раза
- от кооперативов последующего уровня	755	842	88	11,6
Привлечено кредитов банка кооперативами	5365	23697	18332	в 3 раза
Получено паевых взносов от членов и ассоциированных членов	90	2215	2125	в 24 раза
Получено целевых взносов от членов и ассоциированных членов	623	827	203	32,6
Паевой фонд кооперативов	3899	4845	946	24,3
Размер инвестиций	131	188	57	43,4
Получено бюджетных средств	654	753	99	15,2
в т.ч.: - из федерального бюджета	0	443	443	х

Состав участников сельскохозяйственных кредитных кооперативов представлен в таблице 2. В структуре членов потребительских кредитных кооперативов 49% приходится на личные подсобные хозяйства населения и 38% – на прочих членов (в основном это физические лица).

Таблица 2 – Состав и структура кредитных кооперативов Ярославской области по видам участников

Члены кооперативов	Количество участников, ед.		Темп прироста, %	Доля участников, %		Абсолютное отклонение доли, п.п.
	2010 г.	2011 г.		2010 г.	2011 г.	
Члены кооперативов – всего	2196	2527	15,1	100,0	100,0	0,0
в т.ч.:						
- хозяйства населения (ЛПХ)	1106	1229	11,1	50,4	48,6	-1,7
- фермерские хозяйства (КФХ)	101	102	1,0	4,6	4,0	-0,6
- сельскохозяйственные товаропроизводители – индивидуальные предприниматели (СТИП)	42	48	14,3	1,9	1,9	0,0
- сельскохозяйственные организации (СО)	132	151	14,4	6,0	6,0	0,0
- сельскохозяйственные потребительские кооперативы (СПоК)	23	26	13,0	1,0	1,0	0,0
- прочие (ИР)	792	971	22,6	36,1	38,4	2,4

Анализ степени активности членов кредитных кооперативов свидетельствует о существенных различиях между участниками. Так, уровень

активности личных подсобных хозяйств, фермерских хозяйств и физических лиц составляет 46%, т.е. из 100 членов в 2011 г. услугами кооператива пользовались только 46. Активность индивидуальных предпринимателей – сельскохозяйственных товаропроизводителей составляет 56%, но их доля невелика, поэтому они играют несущественную роль в развитии кредитной кооперации. Роль сельскохозяйственных организаций, напротив, усиливается и степень их активности составляет 82%.

По размерам займов соотношение различных участников существенно меняется (рисунок 1): усиливается роль коллективных сельскохозяйственных организаций, и их доля достигает 20%, на личные подсобные хозяйства населения приходится 40%, на физических лиц и прочих участников – 30%.

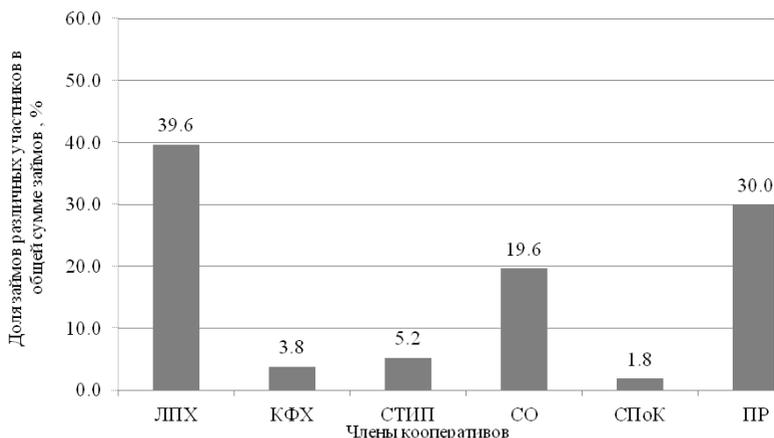


Рисунок 1 – Структура кредитных кооперативов Ярославской области по размеру займов разных видов участников, 2011 год

Таким образом, главными участниками кредитной кооперации в Ярославской области являются сельскохозяйственные организации, а также личные подсобные хозяйства населения, сельскохозяйственные товаропроизводители – индивидуальные предприниматели, физические лица. В современной ситуации кредитная кооперация в социально-экономическом развитии села выступает как важное условие стабильного функционирования мелкотоварного сектора, определяющего устойчивость развития сельских территорий.

Рольевые функции кредитной кооперации, расширяясь, затрагивают не только организацию кредитных отношений, но и деловую активность, предпринимательскую инициативу, занятость, организацию местного самоуправления, политической и общественной жизни, формирование доходов населения и местных бюджетов. В результате сельская территория получает собственный финансовый институт, деятельность которого связана с целями и

задачами его развития, локально аккумулирующий и использующий ограниченные финансовые ресурсы для сельской экономики и социальной сферы.

Критерием социально-экономической эффективности сельской кредитной кооперации с позиции влияния на устойчивость развития сельских территорий выступают: приумножение кредитного потенциала территории, в том числе за счёт консолидации заявок для банковских посредников; рост занятости, доходов сельского населения, региональных и местных бюджетов; повышение активности фермерских, личных подсобных хозяйств и малого предпринимательства. Кроме того, кредитные кооперативы как общественные объединения вносят вклад в формирование и развитие общественно-политической и социокультурной среды в сельских поселениях. Анализ показал, что для малых форм хозяйствования получение займа более выгодно в кредитном кооперативе, нежели в коммерческом банке. Административные расходы на обслуживание одного сельского заёмщика в сельскохозяйственном кредитном кооперативе составляют 23 тыс. руб. в год, что значительно меньше, чем в банке.

Вместе с тем, расчёты показывают, что в условиях Ярославской области услугами кредитных потребительских кооперативов пользуются менее 1% личных подсобных хозяйств населения, менее 5% крестьянских (фермерских) хозяйств, 48% коллективных сельскохозяйственных организаций. Другими словами, уровень развития кредитной кооперации в Ярославской области является крайне низким, и кредитные кооперативы, как и кооперативы по снабжению, обслуживанию, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции имеют существенный потенциал развития в ближайшей перспективе.

Также в настоящее время отмечается низкая степень участия кредитных кооперативов в мероприятиях по государственной поддержке личных подсобных хозяйств населения, субсидированию. Сельскохозяйственные кредитные кооперативы области в этом направлении обслуживают только 2,7% личных подсобных хозяйств населения, причём участвуют в этом процессе только два кооператива: СКПК «Капитал» (2,3%) и СКПК «Содружество» (0,4%). Ведущая роль в данных мероприятиях в Ярославской области принадлежит ОАО «Россельхозбанк» (83,3%) и ОАО «Сбербанк России» (14,%). Субсидируемые кредиты в кооперативах получают только 1,3% личных подсобных хозяйств от общего количества личных подсобных хозяйств, получающих кредиты в кредитных кооперативах. При этом процентные ставки в СКПК «Капитал» находятся на уровне средних, а в СКПК «Содружество» – выше среднего уровня на 1,5 процентных пункта.

Несмотря на то, что потребительские кооперативы являются некоммерческими организациями, они выступают активными участниками финансовых отношений, следовательно, характеризуются определённым типом финансового состояния. Основные показатели финансового состояния кредитных кооперативов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные финансовые показатели кредитных кооперативов Ярославской области

Показатели	Годы		Абсолютное отклонение 2011 г. от 2010 г.
	2010	2011	
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,297	1,223	-0,074
Коэффициент быстрой ликвидности	1,393	1,297	-0,096
Коэффициент текущей ликвидности	1,458	1,330	-0,128
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,015	-0,037	-0,052
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,102	-0,343	-0,445
Коэффициент автономии	0,241	0,174	-0,067
Коэффициент финансовой зависимости	0,759	0,826	0,067
Коэффициент финансового левериджа	3,142	4,746	1,604
Коэффициент финансовой устойчивости	0,472	0,401	-0,071
Коэффициент текущей задолженности	0,528	0,599	0,071
Уровень финансовой рентабельности, %	1,27	1,10	-0,175
Уровень рентабельности затрат, %	2,20	1,46	-0,744
Уровень рентабельности продаж, %	2,16	1,44	-0,716

Из данных таблицы 3 видно, что финансовое состояние сельскохозяйственных кредитных кооперативов области нельзя признать удовлетворительным, показатели рентабельности находятся на крайне низком уровне.

Следует отметить, что уровень бюджетной поддержки в кредитных кооперативах области составляет 12% от выручки, что выше среднего уровня бюджетной поддержки коллективных сельскохозяйственных организаций на 2 процентных пункта (он там составлял 10%). Государственная помощь кредитным кооперативам превышала налоговые платежи почти в 2 раза (на 93%).

Организационно сельскохозяйственные потребительские кооперативы Ярославской области имеют двухуровневую структуру: в административных районах функционируют сельскохозяйственные кредитные кооперативы 1-го уровня, большая часть из которых входит в состав областного сельскохозяйственного кредитного кооператива 2-го уровня. Так, достаточно успешно работает с 2001 года система кредитной кооперации области в составе 10 кооперативов 1-го уровня и областного кооператива 2-го уровня «Партнёр», выполняющего функции не только кредитования, но и правовой защиты, оказания помощи в ведении бухгалтерского учёта и анализа деятельности, разработке нормативной документации и др.

Кредитный кооператив «Партнёр» за последние 5 лет удвоил сумму собственных средств, в 1,5 раза увеличил паевой фонд, наращивает стоимость имущества (активов). Но, начиная с 2009 года, количество и суммы выдаваемых кредитов в кооперативе «Партнёр» резко сократились. Так, в 2011 году было выдано всего 29 кредитов, или всего треть от их количества в 2007 году, что стало следствием кризисного состояния заёмщиков и уменьшения кредитных ресурсов при недостаточной государственной поддержке.

Как показал проведённый анализ, деловая активность сельскохозяйственной потребительской кооперации в Ярославской области, как и в целом по стране, остаётся низкой, хотя объективная необходимость её развития определяется целым рядом обстоятельств.

Прежде всего, это связано с необходимостью ускорения технико-технологического перевооружения аграрной сферы производства, развития социальной сферы села в части приближения условий проживания в сельской местности к городским в целях прекращения оттока трудоспособного населения из села и улучшения социально-демографической ситуации в сельской местности.

Вместе с тем, в стране и её регионах сохраняются неблагоприятные условия ведения аграрного производства вследствие слабой его защиты от субсидируемого импорта продовольствия, жёсткого диспаритета межотраслевого обмена по отношению к сельхозтоваропроизводителям, недостаточного уровня государственной поддержки сельского хозяйства и его правовой защиты, что обуславливает низкую доходность сельскохозяйственных предприятий и сельского населения, дефицит квалифицированных кадров на селе и др. Решению названных проблем, по нашему мнению, будет способствовать реализация предлагаемой нами концепции развития сельскохозяйственной потребительской кооперации на период до 2020 года (таблица 4).

Для реализации целей и принципов развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в стране и её регионах необходим комплекс условий в части обеспечения правовых основ и мер организационно-экономического характера, представленных нами как в самой концепции, так и в разработанном нами содержании организационно-экономического механизма ее осуществления [1].

Таблица 4 – Концепция развития сельскохозяйственной потребительской кооперации России и ее регионов

Элементы	Содержание элементов
1	2
<b>1. Цели</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- активизация членов сельскохозяйственных потребительских кооперативов по увеличению производства сельскохозяйственной продукции в целях внесения вклада в обеспечение населения страны и ее регионов отечественными продуктами питания;</li> <li>- повышение устойчивости развития сельских территорий, приближение уровня и качества жизни сельского населения к городским.</li> </ul>
<b>2. Принципы</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- признание на всех уровнях управления аграрной сферы объективной необходимости создания в стране многоуровневой системы потребительской кооперации как обособленного социально-кооперативного сектора, развивающегося по инновационному типу;</li> <li>- обеспечение политики протекционизма и создание действенного механизма государственной поддержки как малых форм хозяйствования на селе, так и сельскохозяйственных потребительских кооперативов.</li> </ul>
<b>3. Условия</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание правовой и нормативной базы эффективного развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов и малого агробизнеса в части квотирования государственных расходов на их поддержку в госпрограмме развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы;</li> <li>- снижение налоговой нагрузки для сельскохозяйственных потребительских кооперативов;</li> </ul>

Продолжение таблицы 4

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- принятие целевой программы развития сельскохозяйственной потребкооперации и сельских территорий;</li> <li>- создание системы гарантийных фондов кредитования сельскохозяйственных потребительских кооперативов на всех уровнях иерархии власти: федеральном, региональном и муниципальном;</li> <li>- гарантированность государственной закупки сельскохозяйственной продукции у сельскохозяйственных потребительских кооперативов (по квотам или плановым заданиям) по ценам, обеспечивающим возмещение общественно-необходимых затрат и возможность ведения расширенного воспроизводства;</li> <li>- предоставление сельскохозяйственным потребительским кооперативам субсидий из бюджетов всех уровней на приобретение оборудования для заготовки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, закупаемой у населения;</li> <li>- разработка, реализация и действенный мониторинг целевых региональных программ развития сельскохозяйственной потребкооперации и сельских территорий при финансовой поддержке на условиях частно-государственного партнерства;</li> <li>- осуществление мер поддержки создания в регионах и муниципальных образованиях кооперативных рынков, ярмарок, выставок продукции, реализуемой сельскохозяйственными потребительскими кооперативами;</li> <li>- оказание содействия со стороны всех уровней государственной власти в создании многоуровневой системы сельскохозяйственной потребительской кооперации с определением основных функций каждого уровня иерархии.</li> </ul>
<p><b>4. Средства финансирования деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- средства бюджетов всех уровней государственной власти на возвратной и безвозвратной основе;</li> <li>- средства частных инвесторов на возвратной основе;</li> <li>- средства сельскохозяйственных потребительских кооперативов.</li> </ul>
<p><b>5. Субъекты</b></p>	<p><i>На федеральном уровне:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Правительство РФ, Министерство сельского хозяйства, межведомственный координационный Совет по развитию малых форм хозяйствования и сельскохозяйственных потребительских кооперативов (требуется создать); федеральный Союз сельскохозяйственных потребительских кооперативов, федеральный фонд развития сельскохозяйственной потребительской кооперации, Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и кооперативов (АККОР), национальный банк сельскохозяйственной потребительской кредитной кооперации (требуется создать), Россельхозбанк, Росагролизинг и др.</li> </ul> <p><i>На региональном уровне:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Правительства, Министерства или Департаменты сельского хозяйства, региональные и межрегиональные Союзы сельскохозяйственных потребительских кооперативов, сельскохозяйственные потребительские кооперативы 2-го уровня, службы ИКС, залоговые и гарантийные фонды (требуется создать), коммерческие банки, организации агролизинга и др.</li> </ul> <p><i>На муниципальном уровне:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- администрации муниципальных районов, управления сельского хозяйства, сельскохозяйственные потребительские кооперативы 1-го уровня, филиалы коммерческих банков, руководители и владельцы предприятий малого, среднего и крупного агробизнеса, сельское население.</li> </ul>
<p><b>6. Социально-экономическая эффективность</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- рост производства сельскохозяйственной продукции и повышение уровня продовольственной безопасности населения (страны и регионов);</li> <li>- стабилизация и развитие аграрной экономики страны и ее регионов на основе активизации членов сельскохозяйственной потребительской кооперации и сельского населения;</li> <li>- воспроизводство сельского социума на качественно новой основе.</li> </ul>

Упорядочение правового регулирования деятельности субъектов аграрной сферы, включая сельскохозяйственные потребительские кооперативы, позволит им обеспечить условия стабильного развития на основе

регулирования взаимоотношений с участниками внешней среды и со своими членами на основе участия в программах государственной поддержки в приобретении материальных ресурсов, расширении залоговой базы по кредитам, пополнении фондов взаимопомощи, оказании содействия в доступе к рынкам сбыта производимой продукции, развитии социальной сферы сельских территорий и их «оживлении» за счет активизации кооперативного движения на селе.

Наши исследования показали, что развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации, в том числе и кредитной, выгодно всем ее участникам: государству, сельхозтоваропроизводителям разных форм хозяйствования и сельскому населению, ибо каждый участник реализует в ней свои интересы, имеет определенные мотивы и стимулы, которые достигаются соответствующим поведением: государства - через правовую и финансовую поддержку; сельхозтоваропроизводителей - через рост производства продукции на основе технико-технологической модернизации материальной базы; сельского населения - через активное участие в деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов и в общественной жизни сельских поселений.

#### Литература

1. Голубева, А.И. Состояние и перспективы развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов (на материалах Ярославской области) [Текст] / А.И. Голубева, В.И. Дорохова, А.Н. Дугин // Вестник АПК Верхневолжья. – № 4. – 2013. – С.8-17.

УДК [338.439:336](477)

### **ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В УКРАИНЕ**

*к.э.н. В.Т. Дудар («ТНЭУ», Тернополь, Украина)*

Рассмотрены проблемы финансового обеспечения в развитии агропродовольственного рынка Украины. Осуществлен анализ темпов роста стоимости валовой продукции сельского хозяйства и удельного веса в ней совокупной государственной поддержки. Определены пути активизации финансового обеспечения рынка с целью повышения его конкурентоспособности.

В условиях рыночных отношений финансовое обеспечение агропродовольственного рынка Украины занимает ведущую роль в формировании продовольственной безопасности государства, повышении конкурентоспособности аграрного сектора и развитии сельских территорий.

Вместе с тем, существующие финансовые проблемы развития аграрного сектора и агропродовольственного рынка – это общенациональные проблемы, как и многих других сфер национальной экономики.

В основу исследования финансового обеспечения агропродовольственного рынка положен принцип взаимосвязи и развития экономических явлений объективной действительности. При рассмотрении последних явлений анализируются взаимосвязи развития производительных сил и хозяйственных отношений, производства и реализации сельскохозяйственной продукции в процессе формирования рынка.

При обосновании методических подходов к структурно-институциональному анализу агропродовольственного рынка использованы теоретические разработки основателей и последователей теории институционализма – Джона Коммонса [1], Рональда Коуза [2], Оливера Уильямсона [3], Дугласа Норта [4] и других.

Оценка институтов и механизмов развития агропродовольственного рынка необходима как с теоретической, так и с практической точек зрения. Теория вопроса представляет научный интерес с этой позиции, потому что формирование и развитие агропродовольственного рынка в Украине имеет длительный, а главное – нестабильный, несбалансированный характер. Практические аспекты рынка характеризуются нестабильностью общественно-экономических институтов и механизмов регулирования, которые требуют построения эффективной регулятивной политики.

Институты являются структурированной системой, которая разделяется за признаками происхождения на формальные правила и неформальные ограничения. Формальные правила включают в себя перечень политических (законодательные, юридические) правил и экономические правила и контракты. Неформальные ограничения не могут быть так четко определены как формальные правила, они являются обобщением правил, которые помогают решать проблемы, связанные с учетом, но которые не рассматриваются в пределах формальных правил [5].

Агропродовольственный рынок Украины – это сложная система коммерционных усилий субъектов рыночных отношений, направленных на производство и реализацию продукции сельского хозяйства и перерабатывающих её отраслей АПК для обеспечения продовольственной безопасности и формирования экспортного потенциала государства. Главным субъектом агропродовольственного рынка является сельское хозяйство.

На современном этапе развития аграрного сектора в Украине сложилась смешанная система сельскохозяйственного производства, в которой функционируют большие корпоративные агрохолдинги и малые фермерские хозяйства, имеющие свои ниши на рынке. Корпоративные хозяйства производят наиболее коммерчески привлекательные виды сельскохозяйственной продукции, а малые, в частности, фермерские хозяйства – маловыгодные и трудоемкие – картофель, овощи, плоды, молоко и т.п. В своей деятельности они ориентированы на продовольственное самообеспечение

и обеспечение внутренних потребностей региональных агропродовольственных рынков.

На протяжении 2000-2011 гг. в аграрной политике государства акцент делался на создание благоприятных условий для функционирования корпоративного сектора сельского хозяйства. Вместе с тем, развитие фермерства сдерживалось, прежде всего, из-за неэффективности системы государственной поддержки фермерских хозяйств, до которой они практически не имеют непосредственного доступа и, соответственно, перспектив относительно модернизации производства, получения справедливых цен, защиты экономических интересов. В свою очередь, это отрицательно сказывается на воспроизводстве их ресурсного потенциала, который постепенно истощается [6].

Существующая модель агропродовольственного рынка Украины, сформированная в течение двух последних десятилетий, позволяет обеспечить весомые финансовые результаты лишь крупным производителям сельскохозяйственной продукции – аграрным холдингам. Они становятся крупнейшими в Украине пользователями сельскохозяйственных земель. Большинство из таких компаний ориентированы на экспорт сельскохозяйственной продукции (сырьевой экспорт), на получение «быстрых» сверхприбылей, которые аккумулируют «управляющие компании», но которые никогда не получают непосредственные товаропроизводители. В то же время, непосредственные производители сельскохозяйственной продукции, например, зерновых культур, постоянно недополучают часть дохода от их реализации из-за заниженных внутренних цен по сравнению с мировыми. По расчетам Института экономики и прогнозирования НАН Украины такое снижение за 2008-2010 гг. суммарно составило около 18 млрд. грн. [7].

Отсутствие взвешенной аграрной политики, недоформированность и нестабильность институциональной рыночной среды в Украине также существенно обуславливает неэффективность национального агропродовольственного рынка. Первопричиной этого является, что в сельском хозяйстве рыночные преобразования начались без надлежащей финансовой поддержки, отсутствия комплексной правительственной программы, непоследовательности государственной аграрной политики по реформированию аграрного сектора и обеспечению прозрачности агропродовольственного рынка.

Официальные статистические данные [8], показывают что совокупные среднегодовые объемы государственной поддержки сельского хозяйства Украины в 2000-2011 гг. опережали темпы роста стоимости произведенной валовой продукции в аграрном секторе. Так, объем его государственной финансовой поддержки возрос с 2,4 млрд грн. в 2000 г. до 10,5 млрд грн. в 2011 г. (при минимальной расчетной потребности в объеме 20,8 млрд грн.). Стоимость произведенной валовой продукции сельского хозяйства Украины за этот же период возросла с 151,0 до 233,7 млрд грн., или в 1,5 раза, что убедительно подтверждают ценные индексы (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение темпов роста производства валовой продукции сельского хозяйства с темпами его совокупной государственной поддержки в Украине, 2000-2011 гг.

Показатели	годы						2011 г. к 2000 г., раз
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	
Стоимость валовой продукции сельского хозяйства (в постоянных ценах 2010 г.), млрд. грн.	151,0	179,6	201,6	197,9	194,9	233,7	1,5
Индекс цепной*	107,1	118,9	117,1	0,98	0,98	119,9	-
Совокупная государственная поддержка сельского хозяйства, млрд. грн.	2,4	7,9	8,4	5,6	5,9	10,5	4,4
Индекс цепной*	149,3	329,1	0,78	0,67	105,3	177,9	-

\* Индекс цепной (в % к предыдущему году)

Несмотря на то, что прямые и косвенные инвестиции государства на развитие агропромышленного производства с каждым годом растут, но их объем не соответствует оптимальному уровню, который бы обеспечил расширенное воспроизводство сельского хозяйства. Нынешний уровень финансовой поддержки аграрной сферы Украины в расчете на 1 га земель в обработке ниже, чем в ЕС, в 15 раз, в частности в соседней Польше – в 7 раз.

В 2010 г. бюджетные средства на поддержку аграрного сектора Украины, распорядителем которых являлось Министерство аграрной политики и продовольствия, составляли лишь 3% от стоимости валовой продукции сельского хозяйства, а в 2011 г. – 4,5% (рисунок 1). Тогда как в том же году из бюджета ЕС было потрачено 55,9 млрд. евро на поддержку сельского хозяйства и сельское развитие, а стоимость валовой продукции сельского хозяйства ЕС в базовых ценах\* составила 387,9 млрд. евро, то есть удельный вес бюджетной поддержки в стоимости валовой продукции сельского хозяйства ЕС в 2011 г. можно оценить в 14%.

Результативность агропродовольственного рынка просматривается преимущественно в процессе товародвижения, критерием которого является степень адекватности товарообменных операций. Вместе с тем исследования показывают, что наибольшие потери имеют место именно в процессе товародвижения сельхозпродукции, то есть на стадии ее продвижения от поля к конечному потребителю, где потери производителей составляют около 30-40%

\* Базовая цена определяется как цена производителя без налогов, но с учетом субсидий

товарной массы и 20-30% времени. Это и есть наиболее выразительные показатели эффективности логистики, которые включают в себе такие операции, как: уборка продукции, транспортировка, перегрузка, первичная обработка (мойка, сушение, сортировка), хранение, контроль качества – сертификация, дистрибуция.

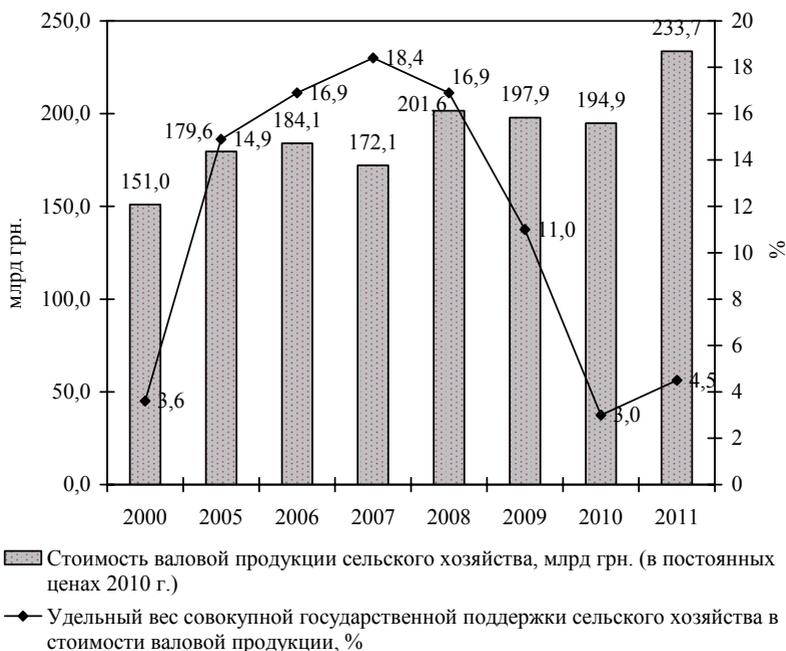


Рисунок 1 – Динамика стоимости валовой продукции сельского хозяйства в Украине и удельный вес в ней совокупной государственной поддержки, 2000-2011 гг.

С целью дальнейшего развития действенных рыночных механизмов в аграрной сфере экономики Украины целесообразно ставить вопрос о государственном регулировании процессов формирования и функционирования рыночной инфраструктуры на основе целевых государственных программ прямого действия, а также развития кооперации и интеграции в АПК, как факторов сбалансирования интересов всех субъектов агропродовольственного рынка. Поддерживаем мнение тех ученых, которые считают, что необходим пересмотр Украиной форм и методов государственной поддержки аграрного сектора, в частности, путем финансовой поддержки мероприятий по внедрению современных технологий производства конкурентоспособной продукции с учетом требований ВТО [9].

В ЕС поддержка конкурентоспособности означает формирование равных возможностей хозяйствования для различных по размерам и видам сельскохозяйственной деятельности субъектов агропродовольственного рынка. Если исходить из таких позиций, то в Украине регулирующие меры должны быть направлены на государственную поддержку тех его субъектов, интересы которых не учитываются в должной мере, что сдерживает их воспроизводственный процесс. Например, повышение эффективности средних и малых производителей (фермерских хозяйств, хозяйств населения) возможно путем стимулирования процессов консолидации и концентрации, кооперации, формирования более крупных товарных партий, развития рыночной инфраструктуры (оптовых рынков и логистики), что обеспечит их доступ к агропродовольственному рынку, реализации продукции по выгодным ценам и т.д.

В связи с ликвидацией в аграрном секторе Украины за последние 20 лет крупных молочных ферм производство сырого молока стало в большей мере базироваться на мелкотоварном производстве. Между тем, для крупных молочных заводов нужны крупные поставщики сырья. Сейчас же они вынуждены собирать его мелкими партиями у домохозяйств, число коров в которых составляет от 2 до 5-ти голов.

В этих условиях логистика товародвижения несовершенна по всем параметрам: как по цене, так и по качеству сырого молока. Причем такая логистика не выгодна как переработчику, так и фермеру, что приводит, с одной стороны, к снижению закупочных цен на сырое молоко, а с другой – к их росту на молочную продукцию. Для развития этого рынка целесообразно было бы создавать при государственной поддержке (на базе функционирующего рынка) большие молочные фермы на кооперативных началах (с дополнительным привлечением к ним поголовья коров домохозяйств).

Считаем, что реализация воспроизводственной функции сельхозорганизаций всех организационно-правовых форм – главных субъектов агропродовольственного рынка, обеспечивает не только эффективное функционирование хозяйственных субъектов, отраслей, экономических систем, а также их развитие. Только включая механизмы расширенного воспроизводства, агропродовольственный рынок сможет накапливать финансовые ресурсы и внутренние резервы для своего дальнейшего развития.

Таким образом, существующая модель агропродовольственного рынка Украины создает возможности обеспечить ощутимые финансовые результаты лишь крупным производителям сельскохозяйственной продукции – аграрным холдингам. Государственная финансовая поддержка сельского хозяйства не соответствует оптимальному уровню, который бы обеспечил расширенное воспроизводство в отрасли. Уровень финансовой поддержки аграрной сферы Украины в расчете на 1 га земель в обработке ниже, чем в ЕС в 15 раз.

Характерным признаком агропродовольственного рынка является его несовершенство, неурегулированность и сложность взаимодействия формальных и неформальных институтов, что привело к неустойчивому и неэффективному характеру его функционирования.

Для совершенствования функционирования агропродовольственного рынка считаем необходимым:

- пересмотр Украиной форм и методов государственной поддержки средних и малых производителей (фермерских хозяйств, хозяйств населения) путем стимулирования процессов консолидации и концентрации, кооперации, формирования более крупных товарных партий, развития рыночной инфраструктуры;

- утверждение институтов и институций рынка с целью создания условий равноконкурентного взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей с другими отраслями;

- с целью дальнейшего развития действенных рыночных механизмов в аграрной сфере экономики целесообразно ставить вопрос о государственном регулировании процессов формирования и функционирования рыночной инфраструктуры на основе целевых государственных программ прямого действия, а также развития кооперации и интеграции в АПК, как факторов сбалансирования интересов всех субъектов агропродовольственного рынка.

#### Литература

1. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – V.21. – 1931. – PP. 68-657. – <http://www.socserv2.socsci.mcmaster.ca>
2. Коуз, Р.Г. Природа фирмы [Текст] / Р.Г. Коуз // Вехи экономической мысли: сб. / сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – Т. 2: Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 11-32.
3. Уильямсон, О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка [Текст] / О.И. Уильямсон, В.М. Гальперина. – Т. 2: Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 11-32.
4. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: [пер. с англ. А.Н. Нестеренко] / Д. Норт – М.: «Начала», 1997. – 192 с.
5. Дуглас, Норт. Вклад институционализма в понимание проблем переходной экономики [Электронный ресурс] / Норт Дуглас. – Режим доступа: <http://ie.boom.ru/Referat/North.htm>
6. Прокопа И. Какая модель агросектора нужна Украине? / И. Прокопа, Е. Бородина // Дзеркало тижня. Україна. – № 18, 18 травня 2012 р.
7. Точилін В.О. Проблеми та напрями розвитку внутрішнього ринку України та його аграрного сектору / В.О. Точилін // Зб. матер. XIV річних зборів вчених економістів-аграрників – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – С. 617-620.
8. Статистичний щорічник “Сільське господарство України” за 2011 р. // Держкомстат України: Під заг. кер. Н.С. Василенко. – К.: – 2012. – 387 с.
9. Саблук, П.Т. Про концентрацію державної підтримки на здійснення заходів з впровадження сучасних технологій сільськогосподарського виробництва конкурентоспроможної продукції та виробництво соціально значущих видів сільськогосподарської продукції з врахуванням вимог СОТ // Матеріали доповіді на Відділені аграрної економіки та земельних відносин УААН, м. Київ, 26.10.2007 р. – К.: 2007. – 13 с.

10. Output of the agricultural industry – basic prices [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://geocommons.com/overlays/8175>.

УДК 336:338.22

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*к.э.н. В.Н. Елкина*

*(Высшая бизнес-школа ФГБОУ ВПО «ОмГПУ», Омск, Россия)*

В статье обобщены результаты исследования объединений предприятий малого и среднего бизнеса, дается систематизированное представление о вариантах построения и отдельных элементах объединения, а также раскрываются проблемы и перспективы развития финансов предпринимательских объединений.

Экономический рост в России сопровождается интегральными процессами объединения предприятий различной отраслевой принадлежности и разных организационно-правовых форм. Конкурентные преимущества, которые дает концентрация финансового и производственного капитала, необходимы в условиях глобализации и вступления нашей страны в ВТО.

Одним из признаков рыночной экономики является наличие малых и средних предприятий в ее структуре. В развитых странах более половины трудоспособного населения работает на малых и средних предприятиях. Именно это позволяет на конкурентной основе заполнять рынок товарами и услугами, продвигать новые технологии и технические решения, способствующие выпуску продукции, отвечающей требованиям рынка. Поэтому одна из важнейших проблем экономики России – создание условий для организации малого и среднего бизнеса, обеспечивающих занятость населения, и формирование класса предпринимателей собственников.

Предпринимательские объединения играют определяющую роль в функционировании современных экономических систем, оказывают активное влияние не только на социально-экономическую ситуацию в регионе, но и в стране в целом. С древних времен бизнес осуществлялся «группами людей, взаимосвязанными сетями коммуникаций и объединяющими свою деятельность в интересах достижения одной или нескольких задач общего или частного характера» [4, с. 4]. Он опирался на организации и согласованность интересов [1, с. 118]. «Однако все эти многочисленные организации не могут оставаться независимыми, и именно необходимость налаживания взаимных отношений между ними характеризует социальную организацию в широком смысле слова». Взаимоотношения между экономическими субъектами

приводили к возникновению «новых видов контрактов и форм объединений, которые способствовали развитию торговли и расширению рынков» [4, с. 4].

В условиях постоянных изменений в экономике отраслей и сегментов рынка, а также вследствие роста и развития компаний возникает необходимость соответствующей адаптации структур к происходящим изменениям. При этом наиболее существенному влиянию подвержен верхний уровень – корпоративный, что особенно актуально для бизнеса, представляющего собой группу компаний малого и среднего бизнеса.

Под *корпоративной структурой* понимается совокупность юридических лиц, прямо или косвенно принадлежащих владельцу, и система организационно-правовых взаимосвязей между ними. Разработка проекта корпоративной структуры – это, в первую очередь, поиск оптимального варианта, соответствующего стратегическим целям предприятий малого и среднего бизнеса. Поэтому любой проект реструктуризации целесообразно начинать именно с четкой формулировки и выстраивания системы стратегических бизнес-целей. Она определяет требования не только к корпоративной структуре, но и к другим сферам организации бизнеса: оргструктуре, бизнес-процессам, кадрам и т.д. Корпоративную структуру рассмотрим в виде совокупности элементов, конфигурация которых зависит от предъявляемых требований [5]. Такими элементами являются:

- система владения – организационно-правовые отношения, на основе которых владелец реализует права собственности и управления бизнесом;
- центр консолидации или головная компания – юридическое лицо, владеющее другими юридическими лицами, входящими в корпоративную структуру группы;
- управляющая компания – юридическое лицо, от имени владельца осуществляющее управление юридическими лицами, входящими в корпоративную структуру;
- операционные компании – юридические лица, осуществляющие основные виды деятельности в составе группы;
- вспомогательные компании или сервисы – юридические лица, выполняющие обслуживающие функции (виды деятельности) исключительно в интересах других компаний группы.

Требования к корпоративным структурам определяются системой бизнес-целей. В качестве примеров таких целей можно назвать: расширение ассортимента и увеличение объемов производства продукции; выход на новые рынки сбыта или увеличение доли, занимаемой на существующих рынках; приобретение дополнительных активов; обеспечение выплаты доходных средств владельцам бизнеса.

Соответственно, к структурам могут предъявляться следующие требования: защита прав собственности владельцев на принадлежащие им активы; обеспечение конфиденциальности информации о владельцах бизнеса; инвестиционная привлекательность бизнеса или его отдельных частей; обеспечение оптимального распределения финансовых ресурсов в целях

развития бизнеса; обеспечение эффективного управления бизнесом; оптимизация налогообложения деятельности; оптимизация налогообложения доходов, получаемых владельцами бизнеса.

Следует отметить, что в условиях усиления налогового администрирования и контроля и, соответственно, возрастания рисков, связанных с применением тех или иных оптимизационных схем, в настоящее время наметилась тенденция построения корпоративных структур, обеспечивающих оптимальное соотношение уровня налогообложения и налоговых рисков.

Другое существенное направление развития корпоративного строительства связано с выходом средних и небольших компаний на финансовые рынки и выпуском облигационных займов. Такие компании, как правило, относятся к третьему эшелону инвестиционной привлекательности, поэтому для обеспечения успешного привлечения финансовых ресурсов перед ними стоит задача построения прозрачной системы корпоративного управления и отчетности, основой решения которой является схема корпоративной структуры. Меры, связанные с созданием нового типа структуры, также обеспечивают защиту от рейдерства, проблема которого усиливается в случае, когда бизнес растет и становится все более привлекательным. Во всех указанных случаях, когда потребность в реструктуризации проявляется в наибольшей степени, к корпоративной структуре в обязательном порядке предъявляются требования по обеспечению защиты прав собственности, управляемости и развитию бизнеса.

Для реализации потенциальных возможностей улучшения финансового состояния любой корпоративной структуры требуется четкая, хорошо продуманная финансовая стратегия достижения поставленных целей, а также приоритеты ее совершенствования.

Стратегия экономического развития – это совокупность главных целей и основных средств их достижения. Финансовая стратегия представляет собой единый способ прогнозирования будущих возможностей, помогающий наметить наиболее целесообразные приоритетные направления, на которых необходимо сконцентрировать финансовые ресурсы. Сфера приоритетных направлений развития должна быть ограничена, поскольку одновременная реализация многих стратегических целей реально не всегда выполнима.

Финансовая стратегия корпоративной структуры принципиально отличается от финансовых стратегий входящих в него предприятий. Если предприятия, реализуя свою финансовую стратегию, стремятся к наиболее рентабельной работе и финансовому обеспечению экономического роста, то структура, в первую очередь, нацелена на получение синергетического эффекта, как результата интеграции объединенных предприятий.

Финансовая стратегия структуры качественно отличается от управления финансами отдельного, входящего в группу предприятия, благодаря большей концентрации капитала, объединению целей и задач по его эффективному использованию. Новое качество управления финансами получено не в

результате простого суммирования финансовых средств предприятий и организаций, а путем взаимодействия их объединенных средств на основе конкуренции и специализации. Обеспечивается такое взаимодействие профессиональными финансовыми менеджерами.

Разработка финансовой стратегии корпоративной структуры зависит от заявленных целей и задач, поставленных его собственниками. В методическом плане разработка финансовой стратегии – это часть разработанной общей стратегии экономического развития, в силу чего она должна согласовываться с ее целями и направлениями. В свою очередь, финансовая стратегия оказывает существенное влияние на общую экономическую стратегию структуры, поскольку изменение социально-экономических условий хозяйствования является причиной корректирования не только финансовой, но и общей стратегии его развития. В современных экономических условиях России наиболее эффективной стратегией считается стратегия диверсификации. Суть ее в том, что деятельность предприятий различной отраслевой принадлежности организуется в разных областях экономики. Это усиливает их конкурентные преимущества.

Качественно разработанная финансовая стратегия и механизмы ее реализации, как правило, обеспечивают синергетический эффект. Приведем обоснования следующих принципиальных особенностей управления финансами предприятий, входящих в состав корпоративной структуры:

- максимальная самостоятельность в текущей финансово-хозяйственной деятельности;
- централизация финансовых потоков;
- централизация функций по финансированию крупных инвестиционных проектов, дающих синергетический эффект;
- централизация финансирования научных исследований;
- высокий профессионализм финансовых менеджеров головной компании;
- тиражирование новых технологий в управлении финансами;
- сводное перспективное финансовое планирование и финансовый контроль;
- выход на отечественные и зарубежные финансовые рынки, с целью привлечения финансового капитала для развития.

За рубежом идея интеграции бизнес - структур уже давно находит свое практическое применение. В мировой практике создания интегрированной структуры преобладают две основные модели: *американская и европейская*.

*Американская модель* интеграции, предполагающая создание жестких, структурированных по вертикали корпораций с лежащей в ее основе идеологией диктата, могла сформироваться и функционировать только в такой сверхдержаве, как США. Такие структуры в большой степени лишены внешнего контроля со стороны общества, а это создает условия для реализации коррупционных схем. *Европейский* путь создания интегрированной структуры более гибкий и менее радикальный. В его основе лежит последовательное продвижение от консорциумов к построению промышленных объединений на

базе совместных стандартов и технологий и далее к созданию корпораций [2, с. 29-34]. Однако в случае применения европейского пути развития интегрированной структуры в нашей стране возникают некоторые трудности, одной из которых является необходимость концентрации финансовых ресурсов в целях технического и технологического перевооружения предприятий на начальном этапе развития.

Перспективы развития предпринимательских объединений находятся в русле решения двух фундаментальных задач. Во-первых, необходимо, чтобы сами участники рынка осознали потребность в эффективно работающей структуре саморегулируемых предпринимательских объединений, способствующей цивилизованному развитию, выявлению недобросовестных участников рынка, разумному решению спорных вопросов. Во-вторых, государство должно обеспечить реальные возможности для предпринимательских объединений стать полноправными партнерами. Институциональные задачи необходимо решать при создании наиболее работоспособных стимулов, например, защита интересов членов предпринимательских объединений в «диалоге» с государством и с иными «третьими лицами» (организованный лоббизм); добровольный обмен опытом и «односторонние» наблюдения за поисками новых технологий коллегами-конкурентами, входящими в предпринимательские объединения; возможность организовано участвовать в законотворческом процессе [3].

В заключении хотелось бы отметить, что названные проблемы могут быть успешно решены путем создания специализированных лизинговых компаний, входящих в состав корпоративных структур. Лизинговая компания становится собственником имущества, предназначенного для своих предприятий, что способствует решению основных финансовых проблем.

#### Литература

1. Бродель, Ф. Динамика капитализма [Текст] /Ф. Бродель. – М.: Полиграмма, 1992. – 118 с.
2. Егоров, С. Создание интегрированных структур в высокотехнологическом комплексе [Текст] / С. Егоров, С. Маринин // Экономист. – 2004. – № 4. – С. 29-34.
3. Елкина, В.Н. Значение предпринимательских объединений в социально-экономическом развитии региона [Текст] / В.Н. Елкина // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2013. – № 1 (11). – С. 38-46.
4. Котта, А. Капитализм и рыночная экономика [Текст] / А. Котта, Ж. Ривуар. – М.: АНОР, 1995. – С. 4.
5. Скарედнов, Ю.В. Особенности и тенденции построения корпоративных структур в частном секторе экономики [Текст] / Ю.В. Скарעדнов // Управление корпоративными финансами. – 2008. – № 03(27). – С. 134-143.

## **УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*к.э.н. В.С. Конкина (ФГБОУ ВПО РГАТУ, Рязань, Россия)*

Объем производственных затрат является комплексным показателем, характеризующим эффективность хозяйственной деятельности. Поэтому лицам, принимающим решения (ЛПР) необходимо уделять серьезное внимание их динамике и уровню.

К типовым целям управления затратами на сельскохозяйственных предприятиях относятся [1]:

1. Снижение себестоимости основных видов сельскохозяйственной продукции и повышение прибыли и рентабельности предприятия;

2. Рост масштабов производства;

3. Увеличение уровня платежеспособного спроса на собственную продукцию и повышение степени его удовлетворения для потребителей.

Достижение целей деятельности предприятия и в том числе управления затратами возможно за счет принятия оптимальных стратегических и тактических решений.

Тактика управления затратами сельскохозяйственного предприятия предполагает наращивание масштабов производства по наиболее прибыльным видам продукции при имеющихся свободных производственных мощностях (земли, основных фондов и т.д.), а также если в данном экономическом регионе платежеспособный спрос на нее удовлетворен не в полной мере. К тактическим управленческим решениям также следует отнести оптимизацию состава и структуру производственных запасов.

Поскольку тактические решения являются основой для разработки стратегии развития предприятия, то логичным продолжением ранее озвученных направлений, является [2]:

1. формирование резервов и запасов по тем ресурсам, которые являются лимитирующими, и возникновение дефицита по которым может привести к серьезному снижению валового производства сельскохозяйственной продукции (сбора, урожая).

2. проведение организационных мероприятий, направленных на улучшение структуры себестоимости сельхозпродукции.

3. реализация технических и технологических операций, направленных на повышении качества продукции и соответственно спроса на нее.

Классическая экономическая теория указывает на то, что фактором, оказывающим влияние на тактические и стратегические решения, является увеличение запасов лимитирующих экономических ресурсов. Реализация данного решения позволит свести до минимального уровня риск остановки производства и уменьшения прибыли. Воплощение этого мероприятия является

главным условием достижения сбалансированности материальных, трудовых и финансовых ресурсов, используемых сельскохозяйственным предприятием.

Сбалансированность ресурсов является комплексным показателем. С одной стороны, это методологический принцип, предусматривающий соразмерность и обоснованность между используемыми факторами производства. Другими словами, получение максимального дохода сельскохозяйственными предприятиями возможно, если соблюдаются оптимальные пропорции между факторами производства – землей, капиталом, трудом и предпринимательскими способностями.

С другой стороны, сбалансированность ресурсов реализуется в системном подходе. Важнейшей характеристикой любой экономической системы является сбалансированность входящих в нее элементов, то есть отсутствия доминанта, определяющего свойство системы. Принцип сбалансированности позволяет обеспечить устойчивость экономической системы в динамике.

Таким образом, с учетом системного и методологического подходов, под сбалансированностью следует понимать способ управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Поскольку сельскохозяйственные предприятия функционируют в условиях конкуренции, неопределенности и риска, то эффективное управление финансово-хозяйственной деятельностью включает в себя управление затратами.

С точки зрения управления затратами на производство сельскохозяйственной продукции необходимо учитывать принцип сбалансированности материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которыми располагает предприятие для ведения хозяйственной деятельности. Соблюдение условий сбалансированности позволяет иметь оптимальную структуру себестоимости сельхозпродукции, избежать ненужных и избыточных трат. Однако, при разработке управленческих решений в области формирования рациональной структуры затрат следует учитывать влияние закона убывающей производительности. Его действие проявляется в том, что при увеличении расхода какого-либо ресурса при постоянной величине всех остальных ресурсов будет приводить к снижению показателей эффективности и доходности сельскохозяйственного предприятия. Наиболее ярко он проявляется в поведении так называемых смешанных затрат, которые содержат в себе как постоянную, так и переменную части. В сельскохозяйственном производстве к таким затратам можно отнести расходы на корма. Так увеличение затрат на корма приводит к пропорциональному росту прироста живой массы. Однако, после исчерпания физиологических пределов и резервов, дополнительное кормление не приводит к наращиванию массы животных. В результате себестоимость продукции животноводства растет, а отдача от нее, в том числе и финансовая, уменьшается. Поэтому неблагоприятное действие данного закона следует учитывать при разработке управленческих решений.

При формировании системы управления затратами в сельскохозяйственном предприятии сбалансированность ресурсов следует осуществлять комплексно, что дает возможность обеспечить большую степень их соответствия по разным направлениям использования. Комплексный подход к обеспечению сбалансированности достигается определенным образом (рисунок 1).

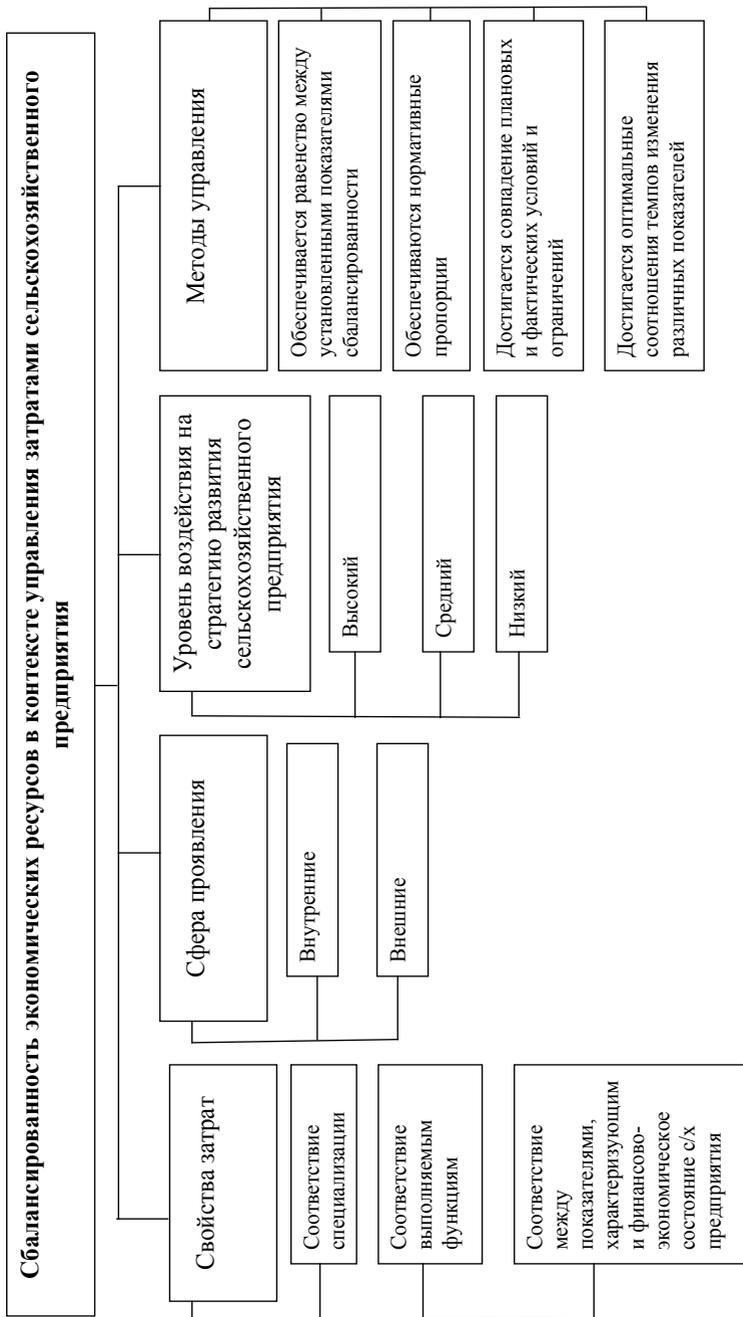


Рисунок 1 – Порядок управления затратами в сельском хозяйстве при обеспечении сбалансированности ресурсов

Как показывает рисунок 1, для достижения сбалансированности сельскохозяйственного производства как инструмента управления затратами необходимо определить состав и структуру основных факторов, используемых в хозяйственной деятельности и оказывающие существенное влияние себестоимость сельскохозяйственной продукции. Это необходимое условие для установления сбалансированности между:

1. Различными элементами затрат;
2. Отдельными статьями затрат;
3. Отдельными элементами внутри комплексных статей затрат.

Анализируя состав и структуру ресурсов, используемых для выпуска сельскохозяйственной продукции, осуществляется их комбинирование, поскольку сельхозпроизводство осуществляется с помощью совокупности экономических ресурсов – средств и предметов труда, трудовых ресурсов, предпринимательских способностей и достижений науки, техники и технологии.

Для решения данной задачи можно использовать экономико-математическую модель оптимальной специализации (отраслевой структуры), которая описывает рациональное состояние производственной системы с критерием оптимальности минимум производственных затрат.

Основными элементами оптимальной производственной системы являются базовые характеристики хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия:

- величина экономических ресурсов – материальных, трудовых и земельных ресурсов;
- гарантированный объем производства сельскохозяйственной продукции;
- величина затрат на производство и реализацию продукции.

При этом величина операционных затрат зависит от требований, которые предъявляет ЛПР к производственному процессу. В сельском хозяйстве экономико-математическое моделирование охватывает все стороны деятельности с учетом следующих данных:

1. увязка отраслей растениеводства и животноводства:
  - источники удовлетворения потребности животных в кормах (производство кормов, возможность удовлетворения);
  - организация зеленого конвейера;
  - возможность использования побочной продукции растениеводства на корм (солома, зерноотходы, нетоварный картофель и т.д.).
2. объемы ресурсов (земельных, трудовых) и возможности их пополнения (трансформация сельскохозяйственных угодий, привлечение рабочей силы и т.д.), использование внутренних ресурсов (кормов, соломы, зерноотходов и т.д.);
3. виды животных, для которых предусматривается оптимизация кормовых рационов;
4. размеры отраслей могут быть ограничены требованиями севооборотов (в растениеводстве); вместимостью капитальных помещений и возможностью воспроизводства поголовья (в животноводстве);

5. могут быть заданы минимальные объемы реализации продукции.

Между вышеперечисленными характеристиками производственной системы существуют взаимосвязи и взаимозависимости, которые описываются системой ограничений.

Применение экономико-математической модели позволяет моделировать направления развития предприятия в условиях оптимального использования экономических ресурсов и включения их стоимости в производственные затраты сельскохозяйственного предприятия.

Таким образом, обеспечение агропромышленного предприятия необходимыми ресурсами и эффективное их использование является важным направлением совершенствования хозяйственной деятельности, которое выражается в снижении затрат на производство и реализацию сельскохозяйственной продукции. Однако, для этого необходимо обеспечить закупку сырья и материалов по невысоким ценам, ритмично использовать ресурсы, снижать потери при хранении и использовании запасов и затрат, а также сокращать нормы расхода семян, кормов и т.д.

#### Литература

1. Жевнина, Е.Я. Пути финансового оздоровления предприятия АПК [Текст] / Е.Я. Жевнина // Развитие экономического анализа и его роль в условиях трансформирующейся рыночной экономики: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. – 2008. – С. 294-298.
2. Конкина, В.С. Особенности управления затратами в сельском хозяйстве [Текст] / В.С. Конкина // Вестник Рязанского государственного агро-технологического университета им. П.А. Костычева. – 2012. - № 4. – С. 101-105.

УДК [338.43:633.1](477)

### **ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК УКРАИНЫ**

*к.э.н. В.С. Ниценко (ОГАУ, Одесса, Украина)*

Зерновое хозяйство является основой всего сельскохозяйственного производства. Потребности в зерне постоянно повышаются, что связано с ростом уровня потребления в связи с приростом населения, необходимостью иметь больше зерна для пополнения государственных резервов и расширения внешней торговли. Особенно в больших размерах возрастают потребности в фуражном зерне для увеличения производства мяса, молока, яиц и других продуктов животноводства.

Работы ведущих экономистов-аграриев, среди которых: Н. Безуглый, А. Данкевич, А. Заблоцкий, М. Зубец, В. Жигadlo, В. Лапа, А. Лисситса,

В. Месель-Веселяк, А. Поливодский, М. Присяжнюк, П. Саблук, О. Сикачина, М. Федоров, М. Федорченко и др., имеют большую теоретико-методологическую и практическую ценность. В работах указанных авторов отображены вопросы проблем рынка зерна, его экспорта, развития и формирования интеграционных структур.

Сельскохозяйственные угодья Украины содержат много гумуса, что способствует получению больших урожаев зерновых культур, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Анализ данных таблицы 1 показывает, что Украина смогла не только достигнуть результатов 1990 г., но и превзойти их. Так, в 2008 г. было собрано урожая на 4,5%, в 2011 г. – на 11,2% больше по отношению к 1990 г. В тоже время урожайность зерновых находится на относительно невысоком уровне.

При этом уровень урожайности озимой пшеницы в Украине ниже, чем в Германии: в 2005 г. – на 61,3%, в 2008 г. – на 51,4%, в 2009 г. – на 58,7%, в 2010 г. – на 60% и в 2011 г. – на 42%.

По данным ННЦ «Института аграрной экономики» на долю предприятий с урожайностью зерновых 40,1-50,0 ц/га и более приходится 13,9% предприятий, в т.ч. по озимой пшенице – 20%. На группу перечисленных предприятий приходится 23,1% (2212 тыс. га) убранной площади, в т.ч. по озимой пшенице – 25,4% (1096 тыс. га). Ними собрано 38,1% (116557 тыс. т) всех зерновых культур и 38,7% (55065 тыс. т) озимой пшеницы [2, с. 98].

Таблица 1 – Основные показатели развития отрасли зернопроизводства в Украине\*

Показатели	Годы						
	1990	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Произведено зерновых и зернобобовых культур, тыс. т	51009	24459	38016	53290	46028	39271	56747
Посевные площади, тыс. га	14583	13646	15005	15636	15837	15090	15724
Урожайность зерновых и зернобобовых культур, ц/га	35,1	19,4	26,0	34,6	29,8	26,9	37,0
Реализовано зерна, тыс. т	-	10725,6	19458,4	24763,1	31686,1	23661,7	28609
Средняя цена реализации, грн./т	-	443,8	417,8	778,6	799,0	1120,9	1374,2
Рентабельность производства, %	275,1	64,8	3,1	16,4	7,3	13,9	26,1

\* Источник: по данным Государственного комитета статистики Украины

Почему сельхозпредприятия Украины имеют низкий уровень урожайности зерновых культур? Основная причина кроется в низком качестве посевного материала, используемого аграриями. Как свидетельствуют исследования Н. Безуглого и М. Присяжнюка, урожайность озимой пшеницы в товарных хозяйствах составляет 1/3 от потенциальной и 1/2 от опытной в производственных условиях [3, с. 6].

Приведенная тенденция является следствием не только использования низкой сортности зерна, а и низкого уровня внесения минеральных и органических удобрений, а также средств защиты растений.

Если в 1990 г. на 1 га пашни вносилось 141 кг/га минеральных удобрений, то в 2001 г. – на 90,8% меньше, т.е. в 9 раз меньше, чем в 1990 г. И, только начиная с 2008 г., наши аграрии вышли на уровень 35% и выше от 1990 г. Так, в 1990 г. было удобрено 83% площадей, что на 64% больше, чем в 2001 г. и на 7%, чем в 2011 г.

Еще хуже выглядит ситуация с внесением органических удобрений, снижение внесения на 1 га которых составило за 20 лет 8 т, при чем процент удобренной площади сократился на 15,6. При этом для реализации генетического потенциала необходимо вносить ежегодно 8-10 т органических удобрений.

Одним из основных факторов потери 16-24% урожая является изношенность материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий и использования физически и морально устаревшей техники при уборке урожая.

По расчетам М. Зубца и М. Безуглого [3, с. 11], наилучшим для сельхозтоваропроизводителей Украины в 2011 г., когда был собран рекордный урожай в 56,7 млн. т по фактической урожайности 37 и биологической – 44 ц/га, потери на каждом гектаре составили 7 ц/га. При биологическом урожае в 2011 г. на уровне 67,5 млн. т общие потери зерновых на этапе сбора составляли 10,8 млн. т.

На этапе сбора урожая сельхозтоваропроизводители Украины за последние четыре года потеряли около 45 млн. т зерна. По нынешним ценам это равняется стоимости примерно 50 тыс. комбайнов класса «Дон-1500Б» или 27 тыс. комбайнов класса «Lexion-570» фирмы «Claas», или 34 тыс. комбайнов «John Deere-9570», что соответствует потребности зернового хозяйства Украина в зерноуборочных технике.

В целом, ориентация исключительно на конъюнктуру рынка привела к сокращению площадей чистых и занятых паров, многолетних трав и увеличение части посевов подсолнуха, рапса и зерновых культур. Нарушение системы севооборота привело к истощению земли и уменьшения продуктивности гектара севооборотной площади, что в конечном итоге негативно повлияло на экономические показатели производственной деятельности многих аграрных предприятий.

Первенство по популярности среди зерновых сельхозкультур удерживает пшеница – на нее приходится почти половина всего производства зерна в стране (45%). Ее выращиванием занимаются более 24 тыс. сельскохозяйственных предприятий, абсолютное большинство из них сеют озимые сорта.

Если в 2010 г., в сравнении с 2009 г., объемы производства зерновых и зернобобовых во всех категориях хозяйств сократился на 15%, то в агрохолдингах наблюдается рост на 13%. По результатам 2010 г., к

наибольшим производителям зерновых и зернобобовых культур, среди холдингов, относятся компании «Мироновский хлебопродукт» (801,8 тыс. т), «Райз» (535,4 тыс. т), и «NCH Capital» (478,8 тыс. т). Рентабельность производства зерновых в 2010 г. выросла до 13,7%, тогда как в 2009 г. этот показатель составил 7,3%, а в 2007 г. – 28,7% [4, с. 256-257].

По результатам 2010 г., удельный вес десяти агрохолдингов составил 10,9% от общего производства пшеницы, почти 22% – кукурузы и более 7% – ячменя. Крупнейшими производителями в этой категории, по результатам 2010 г., были «NCH Capital» и «Мироновский хлебопродукт» [4, с. 258].

По данным журнала «ТОП-100 Рейтинг 100 крупнейших аграрных компаний Украины» крупнейшими предприятиями, производящими пшеницу в 2010 г. являются Ильич-Агро Донбасс, Нафком Агро и Зернопродукт МХП. На долю последних приходится более 3% рынка выращенной пшеницы.

Производство пшеницы (на протяжении последних трех лет ее урожай составлял в среднем 21,2 млн. тонн) превышает внутреннее потребление почти вдвое, что делает эту культуру экспортоориентированной. По данным Украинского клуба аграрного бизнеса, за три последних маркетинговых сезона экспортные поставки обеспечили почти 38% от общего спроса на пшеницу.

Основные страны-покупатели украинской пшеницы – Египет, Тунис, Ливия, Израиль, Турция, Бангладеш. В 2010 году ее экспортом занимались 198 предприятий. При этом на топ-15 поставщиков пришлось около трех четвертей экспорта в стоимостном выражении, а компания «Нибулон» обеспечила почти четверть всего объема экспорта (24,5%). Среди крупнейших экспортеров – компании «Серна», «Кернел», «УкрАВТО», «Украинские аграрные инвестиции».

После пшеницы ячмень – вторая по объемам производства культура в зерновом хозяйстве Украины. На нее приходится около 25% в структуре выращивания зерновых.

Производство ячменя в Украине за последние годы в среднем составляло около 11 млн. тонн. В 2010 г. эту культуру выращивали 24,8 тыс. сельскохозяйственных предприятий. Внутреннее потребление ячменя в Украине оценивается в 5 млн. тонн, то есть в два раза меньше собираемого в последние годы урожая.

Излишек направляется на экспорт – в 2010 году торговлей ячменем занимались 182 предприятия, 15 из них продали 76% от всего объема (в стоимостном выражении).

Более половины всего украинского ячменного экспорта (53%) направляется в Саудовскую Аравию. Поэтому цены на внутреннем рынке напрямую зависят от событий в этой стране – роста/снижения спроса, наличия/упразднения импортных субсидий и т.п.

Кукуруза продемонстрировала ошеломляющий прогресс в сельском хозяйстве страны – менее чем за 10 лет объемы ее производства возросли втрое. В начале 2000-х кукуруза относилась к классу неперспективных и низкорентабельных культур – цена на нее составляла всего 400 грн. за тонну.

Выращиванием кукурузы в Украине в 2010 г. занимались 8,3 тыс. сельхозпредприятий. Сельскохозяйственные предприятия обеспечивают 80% объема производства этой культуры. На группу крупнотоварных производителей этой культуры приходится 17,3% общего производства кукурузы.

Как и в случае с другими двумя культурами, производство кукурузы намного превышает внутреннее потребление – емкость внутреннего рынка составляет не более 6 млн. тонн.

В последние годы около 41% выращенного урожая кукурузы экспортировалось. В сезоне 2011/2012 рекордный урожай кукурузы в Украине (около 17 млн. тонн) генерирует потенциал экспорта этой культуры на уровне 10-11 млн. тонн. Это позволит нашей стране стать третьим по величине экспортером кукурузы на мировой рынок после США и Аргентины.

В шестерку крупнейших мировых импортеров кукурузы в последние годы входят следующие страны: Япония, Мексика, Южная Корея, Египет, Тайвань и ЕС. В сезоне 2010/2011 МГ Украина поставляла кукурузу только в ЕС и Египет. А в сезонах 2008/2009 и 2009/2010 МГ украинскую кукурузу покупали еще Япония и Южная Корея.

В 2010 году кукурузу из Украины экспортировали 204 предприятия, на топ-15 экспортеров пришлось 68% всего экспортного объема (в стоимостном выражении). Пятую часть экспорта кукурузы в прошлом году обеспечила компания «Нибулон» (21,6%), среди крупнейших экспортеров также «Кернел», «Райз», «Серна», «Клов», «Луи Дрейфус», «Сантрэйд».

В целом, в 2008/2009 маркетинговом году экспортировано зерновых из Украины 24,6 млн. тонн, в 2009/2010 МГ – 20,96 млн. тонн, в 2010/2011 МГ – 12 млн. тонн, в 2011/2012 МГ – 23 млн. тонн.

Общий рейтинг экспортеров зерна, занявших лидирующие позиции в 2009-2011 МГ, показывает рисунок 1.

Согласно итогам 2009/2010 МГ, Украина отгрузила на внешние рынки около 21 млн. тонн зерна, или 45% от урожая, собранного в прошлом году. С результатом экспорта в 21 млн. тонн в прошлом сезоне Украина осталась в тройке лидеров поставщиков зерна на мировой рынок, после США и Евросоюза.

По данным компании GrainUkraine, в 2011/2012 МГ более трети (6,6 млн. тонн) всего украинского зерна было куплено странами Ближнего Востока – Саудовской Аравией, Ираном, Сирией. В Северную Африку (Египет, Тунис) Украина продала около 6 млн. тонн, Евросоюз купил 4,5 млн. т, то есть около пятой части всего проэкспортированного (22,6%). Существенно вырос удельный вес рынков Восточной Азии (Япония и Южная Корея) – до 10% в структуре покупателей [7].

«Потенциал экспорта в 2011/2012 МГ оценивался на уровне 26-27,5 млн. тонн зерна. На темпах внешней торговли негативно отразились административные меры на старте сезона, а также замерзание портов в начале 2012 года» – говорит аналитик компании «Драгон Капитал» Тамара Левченко [6].

## Топ-10 крупнейших экспортеров зерна из Украины в 2010/2011 МГ (июль-май) и 2009/2010 МГ, млн. тонн

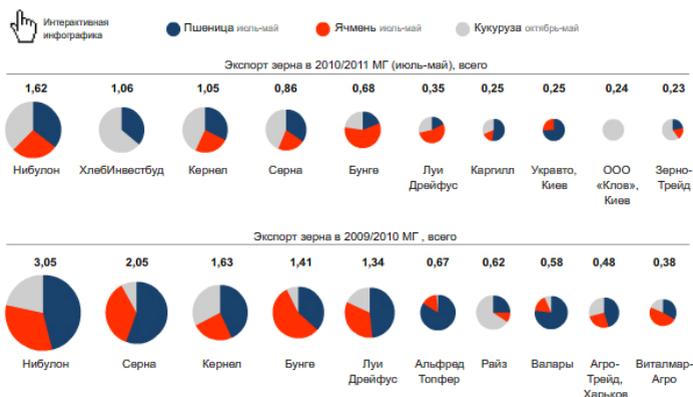


Рисунок 1 – Крупнейшие экспортеры зерна из Украины

По оценкам экспертов завершившийся сезон (2011/2012 МГ) генерировал рекордную сумму недополученного дохода для сельхозпроизводителей – более 45 млрд. гривен. Эту сумму сформировали невозврат НДС при экспорте, экспортные пошлины, ручное регулирование цен на продовольствие – всего более 10 факторов. «Последний год дал рекордную сумму в 45,6 млрд. гривен, которую недополучили аграрии. В перерасчете на гектар это составляет около 1,9 тыс. гривен, которых государство не дало заработать», – сказал глава Украинской аграрной конфедерации Леонид Козаченко [7].

По мнению В. Степанюка: «Украина не должна ориентироваться на развитие экспорта зерна. Она должна экспортировать готовую продукцию – макароны, муку и так далее. Украина, по данным ООН, наиболее разоренная территория в мире. То есть это экологическая катастрофа выращивать столько зерна. Поэтому государственная политика должна быть другой, но, к сожалению, она проводится в интересах огромных зернотрейдеров».

«Идеальная политика на аграрном рынке была бы такой: приблизительно 100 долларов на гектар – дотации и процентов 15% – вывозная пошлина. Люди получали бы прибыль, и был бы стимул развивать другие виды аграрной деятельности. Потому что это ненормально, когда все поля засажены культурами, которые уже законтрактованы за год, и известно, что они будут экспортированы», – отметил В. Степанюк [1].

Отменив введенные осенью 2010 г. квоты на экспорт зерна, правительство в начале июля 2011 г. (по 1 января 2012 г.) ввело 9% пошлины на экспорт пшеницы, 12% – кукурузы и 14% – ячменя, чтобы трейдеры, соблазнившись высокими ценами на мировых рынках, не вывезли урожай из страны.

Неоправданным и нецелесообразным было ценовое регулирование, повлекшее снижение эффективности отрасли в целом. Об этом свидетельствуют следующие шаги:

1. Постановление Кабмина о создании государственного зернотрейдера, который начал организацию компании «Зерно Украины».

2. Другое постановление правительства о предоставлении Аграрной бирже исключительных прав на заключение договоров экспорта, что существенно ограничивает роль других участников биржевого рынка. Вступил в силу 2 февраля 2011 г.

3. Законопроект, который вносит изменения к закону о государственной поддержке сельского хозяйства. Акт ограничивает деятельность крупных зернотрейдеров. Он предполагает запретить всем, кроме государственного агента и товаропроизводителей, экспортировать зерно.

Законы не отвечают основам рыночной экономики и могут привести к уменьшению инвестиционной привлекательности производства зерна, банкротству зернотрейдеров.

В. Клименко также считает, что инвесторам ничего не останется, как уйти с рынка. «Компании с мировым именем не будут делать миллиардные инвестиции в стране, в которой постоянно меняют правила игры. Сегодня в каждый гектар обрабатываемых сельхозугодий необходимо вкладывать до 2 тыс. долл. Сомнительно, что госбюджет Украины сможет дать агросектору 50 млрд. долл. Сокращение инвестиций в АПК скажется на урожайности. Выполнение провозглашенной Президентом Украины Виктором Януковичем стратегической программы наращивания производства в Украине до 2017 г. объемов зерна в размере 80 млн. тонн в год, возможно исключительно при поддержке рыночных условий развития аграрного сектора», – отметил он [5].

Проведенные исследования свидетельствуют о противоречивых тенденциях на зерновом рынке в Украине. К негативным тенденциям следует отнести:

- невысокий уровень урожайности зерновых культур в сравнении с ведущими странами-производителями зерна;

- высокий уровень износа материально-технической базы, недостаточный уровень внесения минеральных удобрений и средств защиты растений, несвоевременные сроки сбора урожая, что приводит к снижению урожайности на 20% и более;

- квотирования экспорта – напрямую снижает цены реализации и приводит к недополучению части выручки от реализации;

- присутствие на рынке множества посреднических структур не заинтересованных в повышении цен до уровня рекомендованных КМУ или мировых.

К позитивным тенденциям относятся:

- рост урожайности и валовых сборов зерна в Украине в 2008 и 2011 гг.;
- формирование крупнотоварных и холдинговых агроформирований, повышающих культуру земледелия, привлекающих в развитие инфраструктуры рынка и производства зерна многомиллионные инвестиции;

- увеличение валовых сборов способствует росту экспорта зерновых и повышению цен на них внутри страны.

#### Литература

1. Аграрная политика в Украине проводится в интересах крупных зернотрейдеров – мнение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://latifundist.com/novosti/36994-agrarnaya-politika-v-ukraine-provoditsya-v-interesah-krupnyh-zernotrejderov-mnenie>.
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективирозвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 98.
3. Безуглий, М.Д. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України [Текст] / М.Д. Безуглий, М.В. Присяжнюк. – К.: Аграр. наука, 2012. – С. 6.
4. Данкевич, А.С. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: [монографія] [Текст] / А.С. Данкевич. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 256-257.
5. Законопроект №8053 монополизует и разрушит аграрный рынок страны, – УЗА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ua/rus/finance/show/zakonoproekt-8053-monopolizruet-i-razrushit-agrarnyy-rynok-14022011110500>.
6. Сезон окончен: экспорт зерна из Украины составил 4/5 возможного [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/business/sezon-okonchen-eksport-zerna-iz-ukrainy-sostavil-45-vozmozhnogo-180332/>.
7. Экспорт зерна из Украины составил 4/5 возможного [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/market/agricultural-market/eksport-zerna-iz-ukrainy-sostavil-45-vozmojnogo-145906>.

УДК 336:004(477)

### **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*к.э.н. М.А. Проданчук («БГФЭУ», Черновцы, Украина)*

Проведены концептуальные различия баланса по национальным стандартам (положениям) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» и международным стандартам финансовой отчетности. Изучен международный опыт составления баланса. Исследованы пути адаптации баланса предприятий Украины с учетом требований управленческой системы в условиях глобализации. Предложена усовершенствованная форма баланса с учетом отраслевых особенностей

сельскохозяйственных предприятий, приспособленная к условиям экономической глобализации.

На основе анализа формы и структуры баланса в соответствии с положением (стандартом) бухгалтерского учета 2 «Баланс», национального положения (стандарта) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности», зарубежного опыта, методики составления Отчета о финансовом состоянии и МСБУ 1 по основной информации, которая должна быть представлена в Отчете о финансовом состоянии, разработаны предложения по совершенствованию обобщения информации о финансовом состоянии имущества в балансе предприятий Украины.

Для динамичного развития национальной экономики система управления должна мобильно реагировать на вызовы глобализации, своевременно и эффективно осуществлять структурные экономические изменения, ведь в последние годы происходит отток инвестиционного капитала, с неконкурентоспособных сегментов экономики к субъектам рынка, успешно выдерживающих конкурентное давление. Актуальной проблемой остается разработка и использование оптимальных адаптационных мероприятий по обеспечению устойчивого развития стратегически важных отраслей национальной экономики Украины.

Одним из приоритетов развития экономики Украины в данных условиях является адаптация подходов к информационному обеспечению пользователей финансовых отчетов отечественных предприятий к требованиям международных стандартов финансовой отчетности. С повышением сложности ведения бизнеса, появлением новых факторов влияния в глобальной бизнес-среде, ключевое место в системе управления предприятия занимает Баланс (Отчет о финансовом состоянии). Отчет, характеризующий финансовое состояние имущества, в агрессивной экономической среде является инструментом управления и информационной базой для разработки стратегии развития предприятий, позволяет оптимальным образом достичь общеорганизационных целей.

Цель статьи заключается в совершенствовании и определении основных направлений адаптации отчета о финансовом состоянии предприятий Украины с учетом требований управленческой системы по международным стандартам.

Внесенные изменения Приказом Министерства финансов Украины № 73 от 7 февраля 2013 г., которые нашли свое отражение в НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», все еще не полностью обеспечили соответствие требованиям международных стандартов учета и финансовой отчетности и потребностям менеджмента.

Методика составления формы № 1 «Баланс (Отчет о финансовом состоянии)», определена в разделе II «Содержание статей баланса» методических рекомендаций по заполнению форм финансовой отчетности утвержденных приказом Министерства финансов Украины от 28.03.2013 г. № 433. По сравнению с предыдущей формой Баланса - новая стала меньше по количеству обязательных строк (таблица 1).

Таблица 1 – Структура актива баланса

Актив соответствие с П(С)БУ 2 «Баланс»	Количество строк		Актив соответствие с НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности»	Количество строк	
	Основные	Выписываемые		Выписываемые	Дополнитель- ные
Раздел I. Необоротные активы	15	4	Раздел I. Необоротные активы	14	7
Раздел II. Оборотные активы	18	1	Раздел II. Оборотные активы	11	15
Раздел III. Расходы будущих периодов	1				
Раздел IV. Необоротные активы и группы выбытия	1		Раздел III. Необоротные активы, удержанные для продажи, и группы выбытия	1	-
БАЛАНС	35	5	БАЛАНС	26	22

Анализ сопоставимости позволяет сделать выводы, что изменения в разделах актива Баланса незначительны. Изменения произошли по количеству статей в разделе I «Необоротные активы» и разделе II «Оборотные активы». Раздел III «Расходы будущих периодов» старой формы отменен, а сами расходы будущих периодов теперь будут отображаться в составе оборотных активов. Раздел III «Необоротные активы, удержанные для продажи, и группы выбытия» соответствует IV разделу предыдущей формы.

В активе баланса стоимость долгосрочных биологических активов будет приводиться одной строкой. Эта статья засчитывается в итог баланса по остаточной (справедливой) стоимости долгосрочных биологических активов, которая определяется как разница между первоначальной (переоцененной) стоимостью и суммой накопленной амортизации. Тогда как в предыдущей форме Баланса для них было отведено целых три строки: остаточная (справедливая), первоначальная стоимость и накопленная амортизация. Сейчас такие статьи считаются дополнительными:

- Первоначальная стоимость долгосрочных биологических активов;
- Накопленная амортизация долгосрочных биологических активов.

Согласно методике предлагается отражать статью «Нематериальные активы» и «Основные средства» по остаточной стоимости, а статьи, отражающие первоначальную стоимость и сумму износа нематериальных активов и основных средств отражать в доп. 3. Название соответствующих статей следующим образом: «Первоначальная стоимость нематериальных активов», «Накопленная амортизация нематериальных активов», «Первоначальная стоимость основных средств», «Износ основных средств». Такой подход приведет к уменьшению ошибок при подсчете суммы баланса.

Структура пассива Баланса предприятия согласно П(С)БУ 2 «Баланс» и нового НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Структура пассива баланса

Пассив соответствие с П(С)БУ 2 «Баланс»	Количество строк		Пассив соответствие с НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности»	Количество строк	
	Основные	Вписываемые		Основные	Вписываемые
Раздел I. Собственный капитал	8		Раздел I. Собственный капитал	7	3
Раздел II. Обеспечение будущих расходов и целевое финансирование	3	4	Раздел II. Долгосрочные обязательства и обеспечения	5	11
Раздел III. Долгосрочные обязательства	4		Раздел III. Текущие обязательства и обеспечения	10	6
Раздел IV. Текущие обязательства	12	1	Раздел IV. Обязательства, связанные с необратимыми активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия	1	-
Раздел V. Доходы будущих периодов	1		Раздел V. Чистая стоимость активов негосударственного пенсионного фонда		1
БАЛАНС	28	5	БАЛАНС	23	21

Согласно НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» [1] произошли изменения в структуре пассива баланса. Так, некоторые статьи собственного капитала изменили свое название, так «Уставный и паевой капитал» переименованы в «Зарегистрированный капитал». Доценка капитала выделена в отдельную строку, а другие виды дополнительного капитала объединили в одну строку. Статьи бывшего второго раздела «Обеспечение таких выплат и платежей» в зависимости от вида обеспечений разделили на долгосрочные и текущие. Различные виды текущей кредиторской задолженности несколько подкорректированы. Бывший раздел V «Доходы будущих периодов» также включен в текущие обязательства. Создан новый раздел пассива «Обязательства, связанные с необратимыми активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия», ранее данная информация отображалась в IV разделе «Текущие обязательства».

Действующий бухгалтерский баланс еще не в полной мере отвечает требованиям правил ликвидности, согласно которым ресурсы предприятия должны соответствовать источникам образования такой же срочности. Так, например, МСФО не требуют раскрывать статьи актива и пассива в балансе, придерживаясь определенного перечня или формата. А в США, Канаде статьи актива баланса располагаются в порядке от наиболее до наименее ликвидных, а Великобритании, Германии и в странах СНГ - в обратном порядке. Отсутствие в балансе четкого разделения активов и обязательств на текущие и долгосрочные, влияет на сущность информации, что, в свою очередь, создает трудности принятия обоснованных управленческих решений.

Стоимость всех запасов в новой форме отражают одной строкой. Предлагаем стоимость данных активов включить в основные статьи актива Баланса и отражать не как дополнительные статьи, а отдельно как раньше:

производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары.

В предыдущей форме были выделены отдельным разделом «Расходы будущих периодов», которые отражены в новой форме только на стр. 1170 «Расходы будущих периодов» II раздела «Оборотные активы». Следует отметить, что расходами будущих периодов являются те, которые были понесены в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам. Они списываются и рассматриваются как расходы исходя из принципа соответствия доходов и расходов, в том периоде в котором будут получены экономические выгоды. Такой период может длиться 12 месяцев, где такие расходы будут признаваться оборотными активами и более – где такие расходы будут признаваться необоротными активами. Таким образом, предлагаем отражать расходы будущих периодов в I разделе «Необоротные активы» строкой «Долгосрочные расходы будущих периодов» и стр. 1170 назвать «Текущие расходы будущих периодов». Что касается раздела «Доходов будущих периодов», то их лучше показывать отдельными статьями в составе долгосрочных и текущих обязательств. Соответственно во II разделе «Долгосрочные обязательства и обеспечение» добавить статью «Долгосрочные доходы будущих периодов», а стр.1665 назвать «Текущие доходы будущих периодов».

Раздел 3 Актива «Необоротные активы, удержанные для продажи, и группы выбытия» составляют группу необоротных активов, предназначенных для продажи. Эти активы в балансе отражаются на дату баланса по наименьшей из двух величин – балансовой стоимости или чистой стоимости реализации. Согласно П(С)БУ 27 «Необоротные активы, удерживаемые для продажи, и прекращенная деятельность» [2] группа выбытия - это совокупность активов, планируемых к продаже или отчуждению другим способом одной операцией, и обязательства, напрямую связанные с такими активами, которые будут переданы (погашены) в результате такой операции... На необоротные активы, удерживаемые для продажи, в т.ч. необоротные активы, входящие в группу выбытия, амортизация не начисляется. Необоротные активы, группы выбытия, признанные удерживаемыми для продажи, прекращают признаваться в составе оборотных активов в случае отказа от их реализации.

Предлагаем необоротные активы, удерживаемые для продажи, и группы выбытия и соответствующие обязательства, связанные с необоротными активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия отражать во II разделе «Оборотные активы» и соответственно в разделе «Текущие обязательства и обеспечения».

Итак, новая форма баланса недостаточно обоснованна. Об этом свидетельствует нечеткое разграничение в нем оборотных и необоротных активов и обязательств, что является одной из основных причин существующей проблемы по расчетам основных показателей и финансовых коэффициентов, приводит к искажению его оценок, необходимых для принятия управленческих решений.

В соответствии с МСФО 1(IaS) [3] Отчет о финансовом состоянии должен включать, как минимум, те статьи, которые включены в перечень статей для обязательного раскрытия в балансе.

Сравнивая основные статьи, представленные в ф. № 1 Баланс (Отчет о финансовом состоянии), и основную информацию, которая должна быть представлена в отчете о финансовом положении согласно МСФО 1, необходимо отметить, что есть ряд отличий. В отчете о финансовом положении по МСФО не определено четкого его формата. С целью усиления уместности для понимания информации можно добавить дополнительные строки статей, названия и порядок представления которых можно менять.

Согласно МСФО 1 необходимость дополнительных статей в балансе основывается на анализе:

- характера, степени ликвидности, уровня существенности активов и их функций в рамках компании;
- сумм, характера, сроков и условий погашения обязательств;
- однородности оценки активов и обязательств [3].

Следует обратить внимание на то, что, в соответствии с пунктом 54 МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» отчет о финансовом состоянии должен включать статьи «финансовые активы» и «финансовые обязательства», которые в ф. № 1 Баланс (Отчет о финансовом состоянии) не выделены.

Строки «Расходы будущих периодов» и «Доходы будущих периодов» в отчетности по МСФО отражаются, без выделения в отдельные статьи раздела баланса, соответственно в составе «Другой дебиторской задолженности и оборотных активов» и «Других текущих обязательств», а «Необоротные активы, удерживаемые для продажи, и группы выбытия» отражаются как отдельная статья оборотных активов.

Таким образом, в результате анализа «структуры и содержания новой формы баланса» Отчет о финансовом состоянии в соответствии с МСФО позволяет сделать вывод о том, что методологический аспект составления отчета о финансовом положении по НП(С)БУ 1 в некоторой степени соответствует концептуальной основе такой отчетности по МСФО.

Предложенные усовершенствования формы и структуры Баланса (Отчета о финансовом состоянии) в условиях уровня интегрированности, глобализации и сегментации деятельности субъектов хозяйствования, внедрение корпоративного управления повысит эффективность управления деятельностью субъектов хозяйствования и будет способствовать совершенствованию подходов к формированию и предоставлению учетной информации пользователями. Однако для принятия обоснованных управленческих решений необходимо своевременно выявлять и воплощать в практическую деятельность изменения и дополнения по методике составления баланса предприятий.

#### Литература

1. Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»: Затверджене наказом

Міністерства фінансів України від 3 жовтня 2007 р. № 1100 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>.  
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / [перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова]. - К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. - 1272 с.

УДК 368.911.1

## **СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

*к.п.н. Г.Н. Чубрина*  
*(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье определены место и роль финансового планирования семьи в современных условиях, а также рассмотрены цель, задачи, инструменты финансового планирования.

В жизни современного человека существует множество социальных рисков: утрата здоровья, трудоспособности, безработица, достижение пенсионного возраста и т.д. Поэтому нам требуются все более действенные средства для борьбы с последствиями безработицы, утраты здоровья, смерти, старости, отчуждения или разрушения нашей собственности.

Сегодня сложно противостоять рискам, несущим угрозу материальному благополучию, без систематизированного подхода к организации личных финансов. Особую актуальность финансовое планирование приобретает в условиях глобального экономического кризиса, когда негативные рыночные тенденции отражаются не только на результатах деятельности предприятий и организаций, но и на личных финансах граждан.

Разветвленность и доступность финансовых услуг расширяет возможности людей по достижению целей, составляющих сущность человеческого развития - получение хорошего образования, и, как следствие, лучшие шансы найти более достойное применение своему труду, доступ к более качественному медицинскому обслуживанию, более современному жилью и, наконец, возможность прожить старость без существенного снижения уровня жизни, по сравнению с трудоспособным возрастом.

Распространенность кредитных отношений повышает уровень доверия в обществе, делает более открытыми отношения между государством и бизнесом, между самими предпринимателями, между населением и бизнесом. Доступность кредитных средств позволяет человеку среднего класса решать сразу несколько задач одновременно: используя заемные средства, можно купить дом, машину и оплатить обучение. Как правило, без кредита

осуществить такие покупки одновременно для большинства россиян крайне затруднительно.

Страховые услуги позволяют людям защитить себя и свое имущество на случай материального ущерба, причиненного имуществу, или возместить затраты человеку, например, с помощью добровольного медицинского страхования оплатить дорогостоящую врачебную помощь.

Услуги, которые предоставляют негосударственные пенсионные фонды и страховые компании, дают людям возможность самостоятельно позаботиться о своей пенсии в старости, повысить свой уровень жизни, приумножить сбережения и накопить средства для обеспечения конкретной цели широкого доступа населения к банковским и инвестиционным услугам.

Управление личным (семейным) благосостоянием - это процесс, с помощью которого люди ставят финансовые цели и добиваются их выполнения. Обычно процесс планирования состоит из шести разделов.

Во-первых, необходимо собрать информацию и подготовить базовые балансы семьи (бюджет семьи, баланс текущих доходов и расходов, баланс прибылей и убытков, баланс активов и пассивов).

Во-вторых, поставить задачи, определить личные финансовые цели с учетом этапа жизненного цикла семьи, ранжировать цели и определить приоритетные задачи.

В-третьих, надо совместить результаты первого и второго шагов - проанализировать текущую ситуацию с точки зрения поставленных задач.

Четвертая задача весьма конкретна - составить личный финансовый план.

Пятый шаг - самый трудный и заключается в выполнении плана. Здесь предстоит принятие трудных решений в условиях ограниченных ресурсов.

Последняя, шестая, задача заключается в мониторинге плана, его пересмотре в случае необходимости, т.е. при изменении приоритетов, выполнении поставленных задач и т.п.

Цели личного финансового планирования могут быть связаны с благосостоянием семьи (отдельного человека), или с жизненным циклом семьи (человека). В связи с этим цели финансового планирования могут быть представлены следующим образом: достижение благосостояния - его приумножение - поддержание и защита благосостояния - его передача. Достижение благосостояния включает:

- получить достойную работу;
- обеспечить пищу, жилье и одежду для всей семьи или для отдельного человека, если семье еще или уже нет;
- купить свой дом, квартиру;
- купить мебель, бытовую технику (оборудование для кухни, компьютер, средства мобильной связи, мультимедийную технику, в том числе телевизор, радио, проигрыватель);
- купить автомобиль.

Приумножение активов семьи подразумевает:

- минимизацию налогообложения;

- накопление активов в чистом виде;
- инвестиции как отдельная цель предполагает максимизацию дохода при минимизации (насколько это возможно) риска;
- повышение образовательного уровня детей, обеспечение получения ими высшего профессионального образования;
- повышение профессионального уровня работающих членов семьи.

Поддержание и защита благосостояния предполагает решение следующих задач:

- защита семьи от возможного материального ущерба в случае потери кормильца;
- защита семьи на случай финансовых потерь, связанных с утратой трудоспособности членов семьи;
- снижение риска убытков и величины материальных последствий потери работы для работающих членов семьи;
- обеспечение надежного и качественного медицинского обслуживания семьи;
- управление рисками, связанными с возможным ущербом имуществу семьи;
- защита на случай возникновения материальной ответственности по возмещению ущерба, причиненного жизни, здоровью или имуществу третьих лиц;
- обеспечение своевременной уплаты долгов по кредитам;
- организация регулярного полноценного отдыха семьи;
- защита членов семьи от резкого снижения уровня доходов после выхода на пенсию;
- защита членов семьи от возможных финансовых последствий слишком долгой жизни;
- защита на случай возникновения потребности в постороннем уходе за немощным членом семьи.

Передача активов семьи наследникам требует решения, по меньшей мере, двух задач:

- снижение налогового бремени при передаче наследственного имущества;
- сокращение временного периода между смертью наследодателя и полноправным переходом активов в пользование назначенных лиц.

Если основой целеполагания служат стадии жизненного цикла семьи (человека), то условно можно выделить 8 стадий в жизни человека и семьи:

- молодые незамужние или неженатые люди;
- молодые бездетные супружеские пары;
- молодые семьи с несовершеннолетними детьми;
- молодые незамужние или неженатые люди (могут быть никогда не состоявшими в браке, разведенными или разошедшимися, вдовами или вдовцами) с несовершеннолетними детьми (неполные семьи);

- работающие семьи старшего возраста, проживающие вдвоем (взрослые дети, если они есть, живут отдельно);
- работающие одинокие люди старшего возраста;
- супруги, находящиеся на пенсии;
- одинокие пенсионеры.

Для каждой стадии жизни людей характерны свои приоритеты.

В современных условиях семьи должны самостоятельно заниматься планированием своих доходов и расходов, связанных с накоплением средств, необходимых для решения жизненно важных вопросов на конкретной стадии жизни: для создания комфортных условий жизни, для собственного образования и образования детей, для решения проблем по здоровью, а также на случай непредвиденных ситуаций. Для большинства россиян это затруднительно без привлечения некоторых финансовых инструментов, позволяющих накопить необходимую сумму или без использования заемных средств.

Личное финансовое планирование расширяет возможности людей через доступность финансовых средств, финансовых инструментов; с помощью роста сбережений и инвестиций; через управление рисками, связанными с возможным причинением ущерба жизни, здоровью, имуществу членов семьи и третьих лиц; через увеличение доступности медицинских услуг и повышение их качества; с помощью расширения рынка образовательных услуг; через обеспечение финансовой стабильности после выхода на пенсию.

Рассмотрим современные инструменты личного финансового планирования. К числу инструментов личного финансового планирования, расширяющих возможности людей по достижению поставленных целей, относятся:

- депозитные инструменты;
- рынок наличной иностранной валюты;
- инструменты рынка недвижимости;
- кредитные инструменты;
- ценные бумаги, доступные для частных инвесторов;
- обезличенные металлические счета и другие операции с драгоценными металлами;
- паевые инвестиционные фонды;
- услуги страховых компаний по страхованию жизни и компаний по остальным видам страхования;
- услуги частных пенсионных фондов.

При существующем уже сейчас многообразии, представленном в приведенном выше далеко не полном списке средств достижения целей личного финансового планирования, наиболее распространенными финансовыми инструментами в России, по-прежнему, остаются банковские депозиты (валюта или рубли) и наличные деньги. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Виды сбережений в зависимости от возраста (% от числа респондентов определенного возраста, имеющих сбережения) [1]

Вид сбережений	Возраст респондентов (лет)				
	до 30	30-40	40-50	50-60	Старше
Банковский вклад в рублях	50,7	50,3	62,6	74,9	83,8
Наличные деньги	35,3	35	29,3	23,6	13,8
Банковский вклад в валюте	9,7	8,7	6,7	5,1	3,1
Вложения в недвижимость с целью дальнейшей перепродажи	7,1	8,4	7,0	6,0	0,6
Собственный бизнес	4,3	8,2	6,2	1,6	0,2
Ценные бумаги	3	4,5	3,8	2,7	0,6
ПИФы	1,3	2,3	1,2	1,5	0,4
Золото, драгоценности, антиквариат	2	1,2	1,3	0,7	0,6
Накопительное страхование	0,9	1	2,7	1	1,1

В настоящее время наиболее надежными инструментами для многих выглядят депозиты в банках, нежели вложения в ПИФы или страховые компании. Однако, на наш взгляд, именно долгосрочное страхование жизни предоставляет гражданам наиболее эффективную защиту от различных рисков, гарантирует финансовую безопасность клиентам.

Надо учитывать, что смертность людей трудоспособного возраста в России является одной из самых высоких в мире. По данным Росстата, для российского мужчины в 2012 г. вероятность умереть в возрасте от 15 до 60 лет составляла 46,5% [3]. Этот показатель является одним из самых высоких в мире.

Известно, что снизить риск преждевременной смерти можно, ведя здоровый образ жизни, получая хорошее питание и медицинское обслуживание, работая на безопасном предприятии, проживая в зеленом, экологически чистом районе. Тем не менее, уклониться от риска преждевременной смерти полностью, естественно, невозможно. Для того, чтобы защитить семью от финансовых последствий реализации данного риска, стоит приобрести защитное страхование жизни.

Полисы по страхованию жизни имеют преимущества, по сравнению с другими финансовыми инструментами. Они интересны тем, что помимо накопления средств, обеспечивают еще и страховую защиту. Доходность по полисам накопительного страхования жизни практически сопоставима с доходностью по банковским вкладам, а если речь идет о накопительном страховании жизни с возможностью инвестирования части взносов в паевые инвестиционные фонды, то и значительно превышает их. Долгосрочное накопительное страхование жизни выгодно и с точки зрения налогообложения получаемых страховых выплат. Поэтому привлекательно приобретать полисы

накопительного страхования жизни на срок свыше пяти лет, а для накопления существенной суммы срок должен составлять более длительный промежуток времени. Кроме того, наличие полиса по страхованию жизни в определенных случаях дает возможность страхователю получить у страховой компании ссуду. При этом, безусловно, существует ряд ограничений, но подобная опция доступна, что делает страхование жизни еще более привлекательным для семьи при осуществлении ею финансового планирования.

В настоящее время в связи с развитием рынка финансовых услуг расширяется и роль финансового планирования семьи. Даже не отдавая себе в этом отчет, каждая семья вовлечена в процесс управления доходами и расходами, управления рисками, в процесс пенсионного, налогового и инвестиционного планирования, а также планирования наследственного имущества.

Без осуществления финансового планирования семьи не в состоянии правильно распоряжаться своим имуществом, поэтому они теряют большую его часть в виде выплат государству и некоторым финансовым институтам. Финансовое планирование имеет огромное значение для каждой семьи вне зависимости от уровня ее доходов. Осуществление эффективного финансового планирования позволяет людям достичь своих финансовых целей, которые связаны с уверенностью в завтрашнем дне и ростом благосостояния семьи.

#### Литература

1. Байков, С.В. Потребительское поведение на финансовых рынках России [Текст] / А.С. Жирнихин, А.Н. Зубец, К.А. Смирнова. – М.: Экономика, 2007.
2. Котлобовский, И.Б. Российские покупатели страхования (нынешние и будущие) - кто они? / И.Б. Котлобовский, В.Х. Эченикэ // Финансы. – № 10. – 2007.
3. Официальный сайт Росстата. Однолетние таблицы смертности женского и мужского населения России.
4. Савенок, В. Как составить личный финансовый план. Путь к финансовой независимости / В. Савенок. – СПб., 2006.
5. Савенок, В. Как реализовать личный финансовый план. Сколько денег нужно для счастья / В. Савенок. – СПб., 2007.
6. Хамилтон. Личное финансовое планирование. Страхование, инвестиции, пенсии, наследство [Текст] / под ред. В.Х. Эченикэ, Е.В. Эченикэ. – М.: Инфра-М, 2007.

УДК 336.7

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА  
В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

***А.Б. Галицкая (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: д.э.н. профессор А.Е. Кальсин  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)***

В статье, посвященной вопросам развития российского фондового рынка, выявлены основные проблемы. Сделан вывод о том, что превращение российского фондового рынка в реальный инструмент привлечения инвестиций в основные средства компаний может происходить лишь по мере создания необходимых макроэкономических и условий в стране.

Основным индикатором российского фондового рынка является индекс РТС. Важными факторами, определяющими его динамику, выступают: ситуация на американском рынке акций, изменение цен на товарно-сырьевых рынках, изменение курса рубля к доллару, также существенную роль играет сводный индекс развивающихся стран.

Отметим, что не всякие внешние факторы, такие как динамика цен на углеводороды, оценки рейтинговых агентств либо закрытие американских и европейских фондовых площадок, является, положительным для российского финансового рынка. Проблемы, с которыми регулярно сталкиваются инвесторы, проявляются не только из-за внешнего влияния, но также из-за внутренней структуры отечественного рынка. Рассмотрим их подробнее.

На основании проведенного корреляционного анализа до и во время мирового финансово-экономического кризиса показал, что степень связи между исследуемыми инструментами: индексом РТС и графиком рыночных цен нефти марки Brent является высокой. Проблема заключается в том, что на цену нефти сильное влияние оказывают не фундаментальные факторы, а спекулятивные. Первоочередное внимание необходимо уделить взаимосвязи между доходностью российских ценных бумаг и динамикой мировых цен на углеводородное сырье, а точнее на нефть марки Brent.

Со второй половины 80-х годов прошлого века спекулятивные сделки играли положительную роль на рынках сырьевых товаров, страхуя продавцов и покупателей от ценовых колебаний. Однако в последние годы масштабы подобных сделок перестали отвечать потребностям реального рынка, поскольку вложения в нефтяные деривативы превышают объемы сделок с реальным товаром в 30-35 раз. Можно привести пример спекулятивных сделок, когда цена на нефть достигала апогея – 147долл./барр., а затем покатила вниз до 35долл./барр. Настолько резкий перелом тенденции может быть объяснен

только действиями спекулятивного фактора. Более того, в течение периода реальный объем наличной сырой нефти не менялся.

Стоит отметить, что во время, когда нефть стоила 147 долл./барр., индекс РТС находился на своих исторических максимумах: 2498,1 пункт. Опасность заключается в том, что вслед за ценой нефти вниз покатился и российский индекс.

Можно отметить, что, например, цены на золото не так сильно влияют на российский фондовый рынок. Коэффициент корреляции до и во время мирового финансово-экономического кризиса показал, что взаимосвязь между индексом РТС и динамикой цен на рынке золота является умеренной. Когда на мировом рынке растет цена на золото, растет и прибыль российских добывающих компаний, следовательно, растут налоговые отчисления и дивиденды для акционеров. Инвесторы, понимая, что можно получить хорошую дивидендную прибыль, начинают скупать акции компании, следовательно, появляется спрос, следовательно, котировки акций компаний растут. Но только котировки отдельных компаний, а не весь рынок, как в случае с нефтью.

Очень важно отметить еще одной проблеме, которую может вызвать спекуляция: инфляция. Поскольку в условиях роста мировых цен на энергоносители существенно возрастает денежное предложение, способствующее ускорению инфляции. Спекулятивный рост цен на нефть в последние годы привел к почти полной загрузке производственных мощностей, что создает дополнительное инфляционное давление.

Приток валюты в условиях роста цен на энергоносители создает основу для роста заработной платы, что формирует инфляцию издержек. Так как рост цен на нефть сопровождается притоком капитала, это способствует дополнительному росту денежного предложения. Таким образом, рост мировых цен на нефть создает сильное воздействие на внутренние потребительские цены.

Логично предложить, что падение мировых цен на углеводороды должно привести к снижению инфляции, однако, на практике этого не происходит. Парадоксальную ситуацию роста инфляции как в условиях повышения цен на нефть, так и в условиях их понижения можно объяснить тем, что российская экономика столкнулась не просто со снижением цен на нефть, а с лавинообразным падением, которое сопровождался падением спроса на основные российские экспортные товары. Отсюда вытекает еще одна проблема: одной из основных характеристик российского фондового рынка является волатильность. На рынке волатильность растет в случае поступления важных новостей (государственных, международных, а также новостей эмитентов), либо при поступлении на рынок спекулятивных денег хедж-фондов, инвестиционных банков и других биржевых игроков, в том числе и нерезидентов, по числу которых нет официальных данных.

К тому же необходима максимальная взвешенность и аккуратность при использовании бюджетных средств для поддержки финансового рынка. Потому

что вливание денежных средств в госкомпаниях хоть и является антикризисной мерой, направленной на поддержание состояния предприятия, однако, данная мера ведет к переоценке стоимости акций, что является негативным фактором. Так, например, российское государство потратило из Фонда национального благосостояния 175 млрд. руб. на скупку акций крупнейших российских компаний, пытаясь остановить падение цен на фондовом рынке.

Следующей проблемой отечественного фондового рынка является привлечение массового инвестора на российский фондовый рынок. Поскольку у россиян есть опыт взаимодействия с отечественной финансовой сферой (к сожалению, в основном негативный), поэтому попытки изменить ситуацию с помощью рекламной компании малоэффективны. Однако от этого напрямую зависит как ликвидность, так и волатильность отечественного рынка. Так что в рамках фондового рынка нужно предлагать населению менее рискованные продукты, снизить издержки по управлению активами, повышать уровень финансового образования потенциальных клиентов.

Необходимо отметить и роль новостного фона в формировании конъюнктуры рынка. Например, статистические данные, публикуемые американскими институтами, например, Американским институтом нефти (American Petroleum Institute, API) и Администрацией Энергетической Информации (Energy Information Administration (EIA)). Американский институт нефти (API) – единственная национальная неправительственная организация США, занимающаяся исследованиями всех аспектов и обеспечивающая деятельность по регулированию вопросов в области нефтяной и газовой промышленности. Ежедневно Американский институт нефти и Администрация Энергетической Информации (EIA) публикует информацию о состоянии нефтяных запасов в США, вне зависимости от их происхождения (местное производство или импорт никак не выделяется). Уровень запасов позволяет прогнозировать спрос на нефтепродукты и от него достаточно сильно зависят цены на нефть. Для российских инвесторов – это один из важнейших показателей, потому что российский фондовый рынок – сырьевой и сильно зависим от цен на нефть. Даже при благополучной окружающей финансовой ситуации, низкие цены на нефть могут вызвать снижение цен российского фондового рынка. В период выхода мировой экономики из финансово-экономического кризиса, стоит обращать внимание на выход таких статистических данных США как фабричные заказы, уровень безработицы, количество новых рабочих мест вне сельского хозяйства, количество заявок на пособие по безработице. Поскольку данные такой статистики говорят о восстановлении экономики или о новом экономическом спаде. В случае, когда статистические данные оказываются хуже прогноза и предыдущего значения, это тянет цены фондового рынка вниз, поскольку ухудшившаяся статистика одной страны рано или поздно скажется на экономическом состоянии другой. В данном случае, проблема заключается в том, что большинство статистических данных через какое-то время начинают пересматриваться и корректироваться, что создает дополнительную волатильность на российском фондовом рынке.

В последние годы рыночная цена российских акций включала значительную спекулятивную составляющую. Эта цена не всегда поддерживалась фундаментальными экономическими факторами.

По-видимому, российские компании в большинстве своем еще не готовы к масштабному выходу на фондовый рынок. Во-первых, не созрели объективные экономические и институциональные условия (высокая инфляция, а следовательно, высокий уровень процентных ставок, объективная потребность российских компаний в реинвестировании прибыли, а значит, их ограниченные возможности выплачивать дивиденды). Во-вторых, корпоративная культура российских компаний не предполагает приложения постоянных усилий для обеспечения выплаты дивидендов на приемлемом для миноритарных акционеров уровне. Из учебников известно, что размещение акций на фондовом рынке – теоретически более дорогой способ мобилизации компанией финансовых ресурсов по сравнению с выпуском долговых обязательств. Наши же компании пытаются сделать для себя этот источник финансирования дешевым или вообще бесплатным – отсюда и результат, когда в российские акции инвестируют спекулянты, а не институциональные инвесторы или население.

Развитие российского фондового рынка и превращение его в реальный инструмент привлечения инвестиций в основные средства компаний может происходить лишь по мере создания необходимых макроэкономических условий в стране. Расходовать же государственные финансовые резервы на поддержание рыночной цены акций – неэффективная политика, которая может принести выгоды рыночным спекулянтам за счет рядовых российских налогоплательщиков, со слабым эффектом для целей развития фондового рынка.

#### Литература

1. Бельзецкий, А.И. Фондовые индексы [Текст] / А.И. Бельзецкий. – М.: Альпина бизнес букс, 2006.
2. Егорова, Н.Е., Торжевский, К.А. Основные направления и концепции анализа фондовых рынков // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 6.
3. Закарян, И.О. Особенности национальных спекуляций, или как играть на российских биржах [Текст] / И.О. Закарян. – М.: ОМЕГА-JI, 2007.
4. Иванов, А.В. Сценарии развития российского фондового рынка // Проблемы прогнозирования. – 2004. – № 4.
5. Торжевский, К.А. Основные тенденции развития российского фондового рынка, факторы формирования финансовой стратегии предприятия [Текст] / К.А.Торжевский // Стратегическое планирование и развитие предприятий: сб. – М.: ЦЭМИ РАН, 2006.
6. Торжевский, К.А. Российский фондовый рынок: основные понятия и модели // Вестник трудов Куб. ГУ. – 2007. – № 3.

**КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ МАЛЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ  
ПРЕДПРИЯТИЙ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Л.А. Данильянц (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: д.э.н., профессор А.Е. Кальсин  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)*

В статье рассмотрена возможность применения различных моделей диагностики для оценки кредитоспособности и перспектив инвестиционной деятельности малых сельскохозяйственных предприятий Ярославской области.

Малый бизнес сельского хозяйства Ярославской области является основой экономики сельского хозяйства региона и обеспечивает продовольственную безопасность региона, обуславливая необходимость развития инвестиционной деятельности. Задача удовлетворения потребностей населения региона в качественных продуктах питания по приемлемым ценам решается посредством эффективного развития инвестиционной деятельности малого бизнеса сельского хозяйства региона. Поскольку инвестиционная деятельность малого бизнеса сельского хозяйства региона тесно связана с их финансовым состоянием, то предоставляется возможным произвести оценку эффективности инвестиционной деятельности малого бизнеса сельского хозяйства через оценку финансового состояния.

Существующее многообразие моделей оценки финансового состояния предприятий на практике порождает проблему выбора аналитиками наиболее приемлемой для анализа методики, что снижает оперативность диагностики несостоятельности и скорость принятия адекватного ситуации управленческого решения.

Это определяет необходимость применения в исследовании нескольких современных методик для оценки финансового состояния малого бизнеса сельского хозяйства Ярославской области в условиях глобализации.

Условно все существующие модели можно разделить на рейтинговые (в том числе балльной оценки) и дискриминантные (основанные на мультипликативном анализе) [3].

Дискриминантные модели базируются на статистических методах, целью которых является нахождение зависимости определенного класса финансового состояния от значений конкретного набора отобранных финансовых показателей.

Общий вид дискриминантной функции представлен следующей формулой:

$$Z = \sum_{i=1}^n a_i x_i, \quad (1)$$

где  $a_i$  – весовые коэффициенты,

$x_i$  – показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия.

Весовые коэффициенты рассчитываются в результате статистической обработки данных по выборке финансового состояния предприятия. Если уровень Z-оценки исследуемого предприятия находится ниже установленного автором значения, то при сохранении условий финансовой деятельности оно обанкротится. Если руководство предприятия, осознав финансовые трудности, предпримет шаги для предотвращения усугубления ситуации, банкротство не произойдет, следовательно, Z-оценка является сигналом раннего предупреждения.

Рассмотрим наиболее часто используемые дискриминантные модели диагностики с позиции оценки перспектив деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Примером постановки и решения задачи прогнозирования несостоятельности предприятия является двухфакторная модель профессора Нью-Йоркского университета Э. Альтмана (1968 г.):

$$Z = a_i + a_1 * x_1 + a_2 * x_2, \quad (2)$$

где  $x_1$  – коэффициент текущей ликвидности;

$x_2$  – удельный вес заемных средств в пассивах.

Для предприятий, у которых  $Z = 0$ , вероятность обанкротится равна 50%. Если  $Z < 0$ , то вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z. Если  $Z > 0$ , то вероятность банкротства больше 50% и возрастает с увеличением Z [1].

Используя вышеуказанную двухфакторную модель Альтмана, рассчитаем значения Z, результаты которого представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет значения Z малого бизнеса сельского хозяйства Ярославской области по районам с помощью двухфакторной модели Альтмана

Районы	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.
Большесельский	-1,06	-1,12	-1,17	-1,12
Борисоглебский	-1,81	-2,11	-7,91	-1,16
Брейтовский	-1,36	-0,88	-0,73	-0,66
Гаврилов-Ямский	-2,16	-1,79	-2,23	-2,15
Даниловский	-2,21	-3,6	-1,86	-2,37
Любимовский	-1,69	-1,92	-1,42	-1,32
Мышкинский	-1,8	-1,78	-1,49	-1,06
Некоузский	-1,89	-1,98	-2,1	-1,81
Некрасовский	-1,47	-1,31	-1,14	-0,97
Первомайский	-1,81	-1,79	-1,55	-1,42
Переславский	-1,33	-1,38	-1,21	-1,19
Пошехонский	-1,94	-1,69	-1,55	-1,84
Ростовский	-1,71	-1,84	-1,83	-1,49
Рыбинский	-2,5	-2,17	-2,44	-2,20
Тутаевский	-1,24	-1,1	-0,95	-0,84
Угличский	-1,32	-1	-0,82	-0,75
Ярославский	-2,1	-1,65	-1,15	-1,41
Среднее значение по области	-1,73	-1,71	-1,86	-1,40

Полученные значения в таблице 1 показали, что вероятность банкротства малого бизнеса сельского хозяйства Ярославской области меньше 50%.

Большинство экономистов придерживаются точки зрения, что прогнозирование несостоятельности предприятия с помощью двухфакторной модели не обеспечивает высокой точности, так как не учитывает влияния на финансовое положение других важных показателей.

Пятифакторная модель прогнозирования несостоятельности предприятия Э. Альтмана характеризует разные стороны финансового состояния предприятия, что объясняет ее популярность среди аналитиков и в наше время:

$$Z = a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + a_3 * x_3 + a_4 * x_4 + a_5 * x_5, \quad (3)$$

$$\text{где } x_1 = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Сумма активов}};$$

$$x_2 = \frac{\text{Нераспред. прибыль за вычетом дивидендов}}{\text{Сумма активов}};$$

$$x_3 = \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов}}{\text{Сумма активов}};$$

$$x_4 = \frac{\text{Объем активов}}{\text{Сумма заемного капитала}};$$

$$x_5 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Сумма активов}}.$$

Согласно авторской разработке, если  $Z < 1,81$ , то вероятность банкротства очень высокая; если  $1,81 < Z < 2,765$  – вероятность банкротства средняя; если  $2,765 < Z < 2,99$  – вероятность банкротства невелика; если  $Z > 2,99$  – вероятность банкротства ничтожна.

Используя вышеуказанную пятифакторную модель Альтмана, рассчитаем значения  $Z$ , результаты которого представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет значения  $Z$  малого бизнеса сельского хозяйства Ярославской области по районам с помощью пятифакторной модели Альтмана

Районы	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.
Большесельский	1,12	1,58	1,31	1,34
Борисоглебский	0,38	0,18	0,14	-0,62
Брейтовский	0,17	0,66	0,63	0,72
Гаврилов-Ямский	0,95	1,11	2,25	1,49
Даниловский	1,28	1,73	1,81	2,12
Любимовский	0,35	0,61	0,53	0,49
Мышкинский	0,72	1,05	0,66	0,57
Некоузский	0,85	1,35	1,44	1,24
Некрасовский	0,54	0,62	0,6	0,37
Первомайский	3,13	2,6	2	1,22
Переславский	-0,11	0,54	0,25	0,32
Пошехонский	0,16	0,89	0,94	1,14
Ростовский	0,3	0,41	0,57	0,56
Рыбинский	1,84	2,6	2,73	2,89
Тутаевский	0,25	0,35	-0,17	0,15
Угличский	0,43	0,76	0,39	0,33
Ярославский	1,06	1,15	1,02	1,11
Среднее значение по области	0,79	1,07	1,01	0,91

Полученные значения в таблице 2 показали, что вероятность банкротства малого бизнеса сельского хозяйства Ярославской области очень высокая.

По мнению профессора Г.В. Савицкой, в модели делается чрезмерный акцент на доле собственных источников в формировании активов и на рентабельности активов [7].

Профессор Ковалев В.В. выделил лишь один существенный недостаток: рассматривать методику можно лишь в отношении крупных предприятий, котирующих свои активы на биржах [5].

Профессор Г.В. Давыдов и А.Ю. Беликов утверждают, что особенности российской действительности не позволяют механически использовать данную модель. Ученые придерживаются мнения, что попытки решить задачу путем изменения числовых значений коэффициентов модели бесперспективны. Различия в условиях экономики России и США настолько велики, что модели для прогнозирования несостоятельности предприятий в России должны строиться на иной группировке показателей [2].

В 1972 г. Р. Лисом была разработана следующая модель для экономических условий Великобритании [4]:

$$Z = a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + a_3 * x_3 + a_4 * x_4, \quad (4)$$

где  $x_1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Сумма активов}}$  ;  
 $x_2 = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Сумма активов}}$  ;  
 $x_3 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Сумма активов}}$  ;  
 $x_4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$  .

Если  $Z > 0,037$ , финансовое состояние характеризуется как устойчивое, если меньше – кризисное или предкризисное.

Используя вышеуказанную четырехфакторную модель Лиса, рассчитаем значения  $Z$ , результаты которого представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет значения  $Z$  малого бизнеса сельского хозяйства Ярославской области по районам с помощью четырехфакторной модели Лиса

Район	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.
1	2	3	4	5
Большесельский	0,34	0,38	0,36	0,39
Борисоглебский	0,39	0,05	0,02	-0,02
Брейтовский	0,12	0,10	0,10	0,13
Гаврилов-Ямский	0,37	0,30	0,43	0,51
Даниловский	0,61	0,69	0,70	0,80
Любимовский	0,14	0,14	0,13	0,90
Мышкинский	0,14	0,11	0,02	-0,01
Некоузский	0,89	0,87	0,88	0,80
Некрасовский	0,15	0,09	0,05	0,00
Первомайский	1,25	1,28	1,21	0,47

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
Переславский	0,07	0,24	0,29	0,21
Пошехонский	0,10	0,11	0,13	0,19
Ростовский	0,22	0,22	0,29	0,32
Рыбинский	0,62	0,67	0,73	0,88
Тутаевский	0,13	0,00	-0,18	-0,22
Угличский	0,12	0,08	0,02	0,00
Ярославский	0,42	0,38	0,35	0,27
Среднее значение по области	0,36	0,34	0,33	0,33

Полученные значения в таблице 3 показали, что финансовое состояние малого бизнеса сельского хозяйства Ярославской области характеризуется как устойчивое.

По мнению Н.П. Любушина, модель Лиса при анализе российских предприятий показывает несколько завышенные оценки, так как значительное влияние на итоговый показатель оказывает прибыль от продаж, без учета финансовой деятельности и налогового режима [6].

В 1997 г. Э. Теффлер предложил следующую формулу:

$$Z = a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + a_3 * x_3 + a_4 * x_4, \quad (5)$$

где  $x_1 = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$ ;

$$x_2 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Сумма обязательств}};$$

$$x_3 = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Сумма активов}};$$

$$x_4 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Сумма активов}}.$$

Значение  $Z > 0,3$  указывает на отсутствие финансового кризиса и условия наименьших рисков;  $Z > 0,2$  – вероятность банкротства высокая.

Используя вышеуказанную четырехфакторную модель Теффлера, рассчитаем значения  $Z$ , результаты которого представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет значения  $Z$  малого бизнеса сельского хозяйства Ярославской области по районам с помощью четырехфакторной модели Теффлера

Районы	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.
1	2	3	4	5
Большесельский	0,12	0,26	0,17	0,16
Борисоглебский	0,14	0,02	-0,03	-0,29
Брейтовский	0,09	0,16	0,17	0,22
Гаврилов-Ямский	0,09	0,16	0,15	0,09
Даниловский	0,15	0,29	0,28	0,27
Любимовский	0,05	0,11	0,10	0,09
Мышкинский	0,19	0,20	0,12	0,14

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
Некоузский	0,15	0,16	0,14	0,10
Некрасовский	0,12	0,14	0,12	0,13
Первомайский	-0,11	0,04	0,15	1,22
Переславский	0,09	0,15	0,04	0,08
Пошехонский	0,11	0,27	0,25	0,26
Ростовский	0,07	0,17	0,24	0,15
Рыбинский	0,12	0,67	0,70	0,77
Тутаевский	0,12	0,13	0,11	0,22
Угличский	0,13	0,18	0,15	0,16
Ярославский	0,10	0,16	0,13	0,21
Среднее значение по области	0,10	0,19	0,18	0,23

Полученные значения в таблице 4 показали, что вероятность банкротства малого бизнеса сельского хозяйства Ярославской области очень высокая.

Таким образом, результаты проведенной оценки кредитоспособности и перспектив инвестиционной деятельности малых предприятий сельского хозяйства Ярославской области с помощью четырех дискриминантных моделей оценки финансового состояния позволяют утверждать, что риск банкротства данных предприятий очень велик, а перспективы инвестиционной деятельности незначительны.

#### Литература

1. Altman E. Corporate Financial Distress. New York, Wiley, 1983.
2. Давыдов, Г.В. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий [Текст] / Г.В. Давыдов, А.Ю. Беликов // Управление риском. – № 3. – 1999.
3. Жминько, Н.С. Применение мультипликативного анализа и аддитивного рейтингового подхода для оценки финансового состояния организаций аграрного сектора / Н.С. Жминько // Экономический анализ: теория и практика. – № 8. – 2012. – С. 57.
4. Кендалл, М.Д. Многомерный статистический анализ и временные ряды [Текст]: пер. с англ / М.Д. Кендалл, А. Стьюарт. – М.: Наука, 1976. – 736 с.
5. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст]: учебник / М.Д. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
6. Любушин, Н.П. Экономический анализ [Текст]: учебник / Н.П. Любушкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 575 с.
7. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст]: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Новое Знание, 2006. – 652 с.

## **ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

*М.О. Жуковский («НУБиП» Украины, Киев, Украина)*

Рассмотрены основные методы оценки конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Дополнена методика оценки, учитывая особенности функционирования аграрных предприятий. Предложен путь повышения конкурентоспособности предприятий за счет внедрения производства органической продукции.

В конкурентной борьбе всегда побеждает тот, кто способен обеспечить высочайший уровень конкурентоспособности собственных товаров и услуг. В противном случае выбранный вид предпринимательской деятельности обречен на неудачу. Таким образом, повышение уровня конкурентоспособности является главным заданием предприятия в рыночной экономике, что гарантирует ему усиление собственных позиций среди конкурентов. Учитывая ситуацию, что сложилась в данный момент на мировом и внутреннем рынках сельскохозяйственной продукции, а также учитывая высокую вероятность подписания на 3-м саммите Восточного Партнерства в Вильнюсе 28-29 ноября этого года договора об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом, создание всесторонней и углубленной зоны свободной торговли с ЕС, постепенной интеграции Украины во внутренний рынок ЕС и, как следствие, наполнение внутреннего рынка более дешевой сельскохозяйственной продукцией приведет к тому, что украинским товаропроизводителям придется искать новую рыночную нишу. Именно поэтому, теоретический и практический интерес приобретает выбор методов оценки уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий и поиск продукции, которая бы была уникальной на рынке.

На основании анализа литературных данных и статистической информации установлено, что в данный момент в Украине особенно актуальны исследования по управлению конкурентоспособностью сельскохозяйственных предприятий. Установлено, что для определения уровня конкурентоспособности предприятий на внутреннем рынке более приемлемые методы, которые позволяют получить численно определенный показатель, например, интегральный метод оценки конкурентоспособности, с учетом дополнения методики оценки, которая учитывает особенности функционирования аграрных предприятий. А также установлено, что в условиях более плотной интеграции рынка сельскохозяйственной продукции Украины в мировое сообщество, сельскохозяйственным предприятиям необходимо переходить на производство новых видов продукции, например, органической.

Конкурентоспособность отдельного аграрного предприятия товарного или регионального рынка выступает как обобщающая оценка его конкурентных преимуществ по вопросам финансирования ресурсного потенциала, качества удовлетворения потребительского спроса и достигнутой благодаря этому эффективности функционирования хозяйственной системы, которые существуют на момент периода оценки.

Конкурентоспособность является одним из самых значимых показателей состояния предприятия как хозяйственной (производственной) системы, которая определяет перспективу его дальнейшего развития, а также возможностей достижения стратегических целей и задач. Поддержка или повышение конкурентоспособности может рассматриваться и как одна из функциональных стратегических целей предприятия.

Оценка конкурентоспособности конкретного предприятия предусматривает такое: определение круга предприятий-конкурентов, формирование системы оценочных показателей, обработка информации для получения обобщающей оценки состояния конкурентоспособности [1].

Конкурентоспособность является понятием относительным, поэтому конкурентоспособность предприятия возможно определить только среди группы предприятий, которые относятся к одной отрасли или выпускают товары-субституты [2].

Формирование системы оценочных показателей включает в себя перечень основных критериев и показателей оценки конкурентоспособности. В процессе оценки конкурентоспособности предприятия могут быть использованы как количественные, так и качественные показатели, которые касаются производственной, финансовой, коммерческой и организационно-управленческой деятельности. Качественные показатели используются в процессе оценки в виде описания или банальной оценки качества, полученного на основании экспертного сопоставления фактического состояния с наилучшим.

Существуют комплексные расчетные методы оценки конкурентоспособности предприятия. Основные из них:

- метод, который базируется на оценке конкурентоспособности продукции предприятия;
- метод, который базируется на анализе сравнительных преимуществ предприятий-конкурентов;
- метод самооценивания деятельности;
- метод, основанный на теории эффективной конкуренции;
- интегральный метод.

Последние два метода мы предлагаем использовать для оценки конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Первый использует сопоставление показателей состояния предприятия с соответствующими показателями предприятий конкурентов и с среднеотраслевыми показателями. Согласно теории эффективной конкуренции, наиболее конкурентоспособными считаются те предприятия, на которых

наилучшим способом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой службы влияет большое количество факторов – ресурсов предприятия. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предусматривает оценку эффективности использованных ими этих ресурсов. В основе метода лежит оценивание четырех групповых показателей конкурентоспособности с дальнейшим расчетом интегрального показателя.

Интегральный показатель уровня конкурентоспособности предприятия включает в себя два элемента: критерий, который отображает степень удовлетворенности потребностей потребителя (характеризует относительную конкурентоспособность товара) и критерий эффективности производства (рентабельность активов, рентабельность собственного капитала или средняя за определенный период норма рентабельности).

Учитывая особенности функционирования аграрных предприятий, мы изменили критерии оценки коэффициента конкурентоспособности предприятия:

$$KKП = EПП + ФПП + ДАП + ККП, \quad (1)$$

где *ККП* – коэффициент конкурентоспособности предприятия;

*ЕПП* – значение критерия эффективности производственной деятельности предприятия;

*ФПП* – значение критерия финансового положения предприятия;

*ДАП* – значение критерия деловой активности предприятия;

*ККП* – значение критерия конкурентоспособности продукции.

В первую группу были объединены показатели, которые характеризуют эффективность управления производственным процессом, во вторую группу объединены показатели финансового состояния, к третьей группе принадлежат показатели деловой активности предприятия, а четвертый – показатель конкурентоспособности продукции.

В связи с тем, что каждый из этих показателей имеет разную степень важности для расчета коэффициента КП, экспертным путем были рассчитаны коэффициенты значимости каждого критерия и показателя. В зависимости от того предприятия какой части рынка исследуются: района, области, региона и т.д., соответственно избираются эксперты для определения значимости критериев и показателей.

Все указанные критерии рассчитываются по таким формулам:

$$EПП = OB_{реал} + AC + ЗС + \Phi + P_{опер} + P_{акт} + P_{реал}, \quad (2)$$

где *OB<sub>реал</sub>* – относительный показатель затрат производства на единицу продукции;

*AC* – соотношение административных затрат и себестоимости реализованной продукции;

*ЗС* – соотношение затрат на сбыт и себестоимость реализованной продукции;

*Φ* – фондоотдача;

*P<sub>опер</sub>* – рентабельность операционной деятельности;

$P_{акт}$  – рентабельность активов;

$P_{реал}$  – рентабельность реализации.

$$\PhiПП = K_{ол} + K_{мл} + K_{фс} + K_{л} + K_{дд} + K_{птз} + K_{пфо}, \quad (3)$$

где  $K_{ол}$  – коэффициент общей ликвидности;

$K_{мл}$  – коэффициент мгновенной ликвидности;

$K_{фс}$  – коэффициент финансовой стойкости;

$K_{л}$  – коэффициент левериджа;

$K_{дд}$  – коэффициент достаточности дохода;

$K_{птз}$  – коэффициент покрытия постоянных затрат;

$K_{пфо}$  – коэффициент прогнозирования финансовых осложнений.

$$ДАП = ПТ + КО_{кз} + КО_{а} + КО_{оа} + КО_{ск} + K_{да} + IP_{да}, \quad (4)$$

где  $ПТ$  – продуктивность труда;

$КО_{кз}$  – коэффициент оборотности кредиторской задолженности;

$КО_{а}$  – коэффициент оборотности активов;

$КО_{оа}$  – коэффициент оборотности оборотных активов;

$КО_{ск}$  – коэффициент оборотности собственного капитала;

$K_{да}$  – коэффициент деловой активности;

$IP_{да}$  – индекс роста деловой активности.

$$ККП = \sum_{i=1}^n K_{я} \cdot K_{ц} \cdot K_{с}, \quad (5)$$

где  $K_{я}$  – коэффициент качества продукции;

$K_{ц}$  – коэффициент цены продукции;

$K_{с}$  – коэффициент себестоимости продукции.

В последние пять лет в Украине отмечается повышенный интерес к качеству сельскохозяйственной продукции. Наличие у производителя системы качества становится важным фактором повышения конкурентоспособности его продукции.

Осознание человечеством ухудшения окружающей природной среды, интенсификация сельскохозяйственного производства вызвало интерес к органической продукции, которая гарантирует необходимый уровень качества и безопасности.

В конце 2010 года компанией Gfk Ukraine было проведено исследование, которое свидетельствовало о том, что уже во всех регионах Украины есть полное понимание того, что такое органическая продукция и желание ее покупать [3].

Установлено что в городе Киеве и других крупных городах Украины уже есть определенная категория потребителей (35%), готовых покупать органическую продукцию и платить за нее более высокую цену. Эта группа потребителей формирует начальную нишу для органической продукции в Украине и соответственно для формирования внутреннего рынка такой продукции в будущем.

Следует отметить, что существуют различные комплексные методы оценки конкурентоспособности предприятия. Не отбрасывая целесообразности различных подходов к оценке конкурентоспособности, мы можем рекомендовать на уровне отдельных предприятий метод, основанный на теории эффективной конкуренции, который позволяет получить численно определенный показатель.

Учитывая все более усиливающееся давление на внутренней рынок сельскохозяйственной продукции, а также необходимость расширения ассортимента производимой продукции и поиск новых рыночных ниш, как на внутреннем так и на внешних рынках, украинским сельскохозяйственным предприятиям необходимо перейти на путь системно-инновационного развития с экологической составляющей. Как показали наши исследования, именно такие предприятия, пусть и малочисленные, имеют наивысшую конкурентоспособность.

#### Литература

1. Бидик, А.Г. Визначення стратегічного потенціалу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [Текст] / А.Г. Бидик // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – С. 105-110.
2. Економіка підприємства / за ред. Й.М. Петровича. – Львів: Новий світ, 2004. – 670 с.
3. Офіційний веб-сайт Міжнародної Громадської Асоціації учасників біовиробництва «БЮЛан Україна» [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biolan.org.ua/uk/news/?newsid=111>.

УДК 336:316.344.32

### **К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

*Старший преподаватель Ю.Д. Константинова  
(Ярославский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ, Ярославль, Россия)*

В статье рассмотрены вопросы формирования и функционирования финансового механизма воспроизводства хозяйствующего субъекта, определено место интеллектуального капитала в структуре финансового механизма, выявлена значимость интеллектуального капитала для построения современной инновационно-ориентированной экономической системы.

В современных условиях главным конкурентным преимуществом хозяйствующего субъекта любого уровня, обеспечивающим эффективность его функционирования, является наличие и возможность реализации инноваций.

Таким образом, создание, развитие и использование интеллектуального капитала, воплощением которого и являются инновации, есть необходимое условие обеспечения жизнеспособности и повышения конкурентоспособности экономической системы, как в масштабах страны, так и в рамках конкретного производства. Экономическое развитие и подъем российского производства возможен в таком случае только при наличии хорошо проработанной инновационноориентированной государственной политике, основанной на формировании, использовании и наращивании интеллектуального капитала хозяйствующих субъектов отечественной экономики.

В современной теории финансов предприятий не выработано единых подходов к исследованию нематериальных активов, финансовый механизм не содержит инструментов и методов оценки реально функционирующего интеллектуального капитала. Исследуется различный набор категорий в рамках рассмотрения, в который включаются проблемы функционирования интеллектуального капитала и формы его проявления в виде неосязаемых активов. Слабое обоснование мотивации потенциальных инвесторов и отсутствие исследований инвестиций в интеллектуальный капитал, отсутствие обоснованного механизма регулирования инновационных процессов на предприятии являются естественным препятствием на пути вложения ими средств в отечественный бизнес.

Российские предприятия испытывают спад инвестиций не только в материальные, но и в неосязаемые активы предприятия. Спад инвестиций приводит к снижению финансовых результатов деятельности предприятий, а также к технической и технологической деградации.

Таким образом, возникает необходимость в экономико-теоретическом обосновании сущности и содержания категории «интеллектуальный капитал» с позиции институциональной теории, разработке теоретических и научно-методических положений по формированию финансового механизма воспроизводства интеллектуального капитала хозяйствующего агента, позволяющих сформировать целостную концепцию его функционирования, накопления и использования в инновационной деятельности.

В рамках решения обозначенной выше проблемы нами предприняты следующие действия:

1. На основе анализа и систематизации трактовок интеллектуального капитала зарубежных и отечественных ученых уточнены сущность и содержание данной категории, определение которой можно сформулировать следующим образом: интеллектуальный капитал – вид капитала, представляющий собой проявление интеллектуальной активности субъекта и выражаемый в конкретном результате интеллектуальной деятельности, имеющий стоимостную оценку и дающий конкурентное преимущество. Таким образом, в качестве экономической категории интеллектуальный капитал можно определить как систему отношений различных экономических субъектов, главной целью которой является устойчивое его (ИК) воспроизводство путем использования результатов НИОКР для производства

конкретных товаров, услуг, дохода, повышения жизненного уровня, решения проблемы развития экономических субъектов макро-, мезо-, микро уровне на основе определения их экономических интересов.

2. Выявлена и определена взаимосвязь между уровнем потребности хозяйствующего субъекта в интеллектуальном капитале и процессом его (ИК) воспроизводства (прямая взаимосвязь), обоснована необходимость изменения характера воспроизводства интеллектуального капитала хозяйствующего агента: от простого к расширенному. Воспроизводство интеллектуального капитала предлагается рассматривать в виде процесса воспроизводства нематериальных активов за счет восстановления обновления и расширения поля их использования, что реализуется за счет инвестирования в новые разработки. Разработана теоретическая модель процесса воспроизводства интеллектуального капитала, учитывающая единство всех основных источников и факторов формирования и развития интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта.

3. Обоснована необходимость разработки финансового механизма воспроизводства интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта, в частности расчет потребности хозяйствующего агента в интеллектуальных активах требует анализа финансового механизма воспроизводства интеллектуального капитала каждого хозяйствующего субъекта. В качестве исходных данных анализа финансового механизма предлагается рассматривать: стоимостные объемы интеллектуальных активов, нормы амортизации интеллектуальных активов, валовые инвестиции предприятий в интеллектуальный капитал.

4. Обоснована необходимость и формы участия государства в обеспечении воспроизводства интеллектуального капитала хозяйствующего агента на макро-, мезо-, микроуровне путем инвестирования в разработку и реализацию инновационных проектов, совершенствования нормативно-правовой сферы в вопросах оценки интеллектуальной собственности и капитала, усиления функции контроля со стороны государства за счет создания и функционирования институтов контроля инновационной деятельности хозяйствующих субъектов на всех уровнях экономической системы.

Таким образом, разработка финансового механизма воспроизводства объемов нематериальных активов предприятия (интеллектуального капитала) является необходимой, что позволит целенаправленно формировать финансовую политику предприятия, которая обеспечит организацию наращивания выпуска конкурентоспособной продукции, основанную на новом поколении объектов интеллектуальной собственности в режимах простого или расширенного воспроизводства нематериальных активов - в зависимости от стратегии развития предприятия. Кроме того, финансовая модель воспроизводства нематериальных активов, основанная на представлении его как категории финансового ресурса, даст возможность, с одной стороны, снижать риски инвестирования в нематериальные активы (интеллектуальный капитал), с другой стороны, позволит улучшить управление финансами

предприятия, прежде всего, при составлении финансовых планов и повысить эффективность управления с точки зрения вовлечения интеллектуальных ресурсов в хозяйственный оборот.

#### Литература

1. Черняева, И.В. Финансовый механизм экономического роста // Финансы и кредит. – 2006. – № 30 (октябрь). – С. 47.
2. Пестунов, М.А. Воспроизводство нематериальных активов как инструмент управления формированием интеллектуального капитала [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 6. – URL: <http://www.lawmix.ru/bux/50373/> (дата обращения 26.06.2013).
3. Сунцова, О.А. Детерминанты финансового механизма регулирования социально-экономического развития // Бизнесинформ. – 2009. – № 4 (1). – С. 122.

УДК 614.8:336.7

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА В СПАСАТЕЛЬНЫХ ВОИНСКИХ ФОРМИРОВАНИЯХ МЧС РОССИИ**

*С.С. Кузьмичев*  
*(ФГБОУ ВПО «Майкопский ГТУ», Майкоп, Россия)*

Проведен анализ преимуществ применения и проблем внедрения аутсорсинга в спасательных воинских формированиях МЧС России, рассмотрены перспективные направления развития аутсорсинга в спасательных воинских формированиях МЧС России.

Актуальность публикуемой проблематики обусловлена процессом реформирования системы экономического обеспечения силовых министерств и ведомств, входящих в состав военной организации Российской Федерации, расширением долевого участия организаций гражданского сектора экономики в материальном, техническом, медицинском и других видах обеспечения, внедрением в повседневную деятельность новой формы хозяйствования – аутсорсинга. Аутсорсинг – форма сотрудничества между организациями, когда осуществляется передача одной организацией на основании договора определенных (второстепенных) бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей сфере деятельности. Аутсорсинг также можно охарактеризовать как способ оптимизации деятельности предприятий за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности и передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным компаниям [1].

В федеральных правовых актах термин «аутсорсинг» начал активно использоваться в связи с реализацией Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006 – 2010 годах. Так, в мероприятия по повышению качества и эффективности исполнения государственных функций в рамках мероприятий по реализации административной реформы рекомендовали включать передачу оказания государственных услуг (выполнения работ), связанных с реализацией государственных функций, специализированным организациям, саморегулируемым организациям, размещение государственных заказов на соответствующие услуги (аутсорсинг), в том числе оптимизацию (сокращение) численности государственных служащих за счет исполнения государственных функций на аутсорсинг и перехода к оказанию услуг в электронной форме [2]. Данная реформа коснулась и спасательных воинских формирований МЧС России.

Спасательные воинские формирования МЧС России предназначены для защиты населения и территорий, материальных и культурных ценностей от опасностей, возникающих при ведении военных действий или вследствие этих действий, а также при возникновении чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, в том числе за пределами территории Российской Федерации [3].

В настоящее время в спасательных воинских формированиях МЧС России переданы на аутсорсинг функции в области организации питания, оказания услуг по уборке территорий и помещений, стирке предметов вещевого обеспечения, услуги по охране, что в конечном итоге позволяет исключить выполнение несвойственных спасательным воинским формированиям функций, а также высвободить личный состав, который в дальнейшем будет перераспределен для выполнения задач по спасению людей, участию в подготовке сил и средств по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций, проведению аварийно-спасательных и других неотложных работ.

Анализ применения аутсорсинга в спасательных воинских формированиях показал ряд преимуществ, таких как:

- увеличение количества учебных часов;
- расширение ассортимента приготавливаемых блюд, повышение уровня обслуживания и культуры приема пищи (при передаче на аутсорсинг услуг в области организации питания);
- сокращение численности личного состава спасательных воинских формирований за счет сокращения обслуживающего персонала;
- уменьшение объемов задач командиров спасательных воинских формирований, связанных с материально-техническим обеспечением, и возможность уделять больше внимания вопросам боевой и мобилизационной подготовки;
- возможность оптимизации расходов финансовых средств, выделенных спасательным воинским формированиям на организацию материально-технического обеспечения [4];

- повышение престижа военной службы за счет высвобождения военнослужащих от выполнения функций, не связанных с боевой подготовкой.

Наряду с преимуществами внедрения аутсорсинга в спасательных воинских формированиях МЧС России следует обозначить и основные проблемы:

- ограничение законодательной базы и ведомственных нормативных документов. Однако необходимо отметить, что некоторые особенности ведения хозяйственной деятельности при передаче отдельных функций обеспечения спасательного воинского формирования сторонним специализированным организациям на условиях аутсорсинга определены в приказе МЧС России от 18.09.2012 № 555 «Об организации материально-технического обеспечения системы Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий»;

- порядок предоставления недвижимого имущества исполнителям (солдатских столовых, овощехранилищ, складов), находящихся на балансе учреждения;

- договоры, заключаемые с аутсорсинговыми компаниями, носят, как правило, краткосрочный характер;

- высокий риск неисполнения аутсорсинговыми компаниями своих обязательств в районах чрезвычайных ситуаций, что, в конечном итоге, может привести к невыполнению боевой задачи.

Отдельно надо отметить, что успех или неудача аутсорсинга сильно зависит от того, насколько хорошо формализованы и проработаны отношения «исполнитель-заказчик», насколько точно сформулированы требования к качественным характеристикам услуг в рамках аутсорсинга, насколько глубоко проработан договор, регламентирующий отношения партнеров.

В договоре должны быть прописаны санкции за нарушения, но они должны носить не угрожающий характер, сковывающий любые разумные инициативы, а учитывать конкретные обстоятельства. В таком сложном процессе, как питание военнослужащих, только совместными усилиями с одновременным добросовестным выполнением договорных обязательств сторонами может быть достигнут несомненный положительный результат.

В связи с появлением более сложной специальной техники и оборудования, которые требуют более специализированного подхода при ремонте, в спасательных воинских формированиях МЧС России встает вопрос о передаче функций технического обслуживания и ремонта военной и специальной техники на аутсорсинг [5]. Передача данных функций сторонним организациям позволит спасательным воинским формированиям:

- повысить качество технического обслуживания и ремонта с учетом выполнения специфических работ для каждого вида техники;

- перераспределить высвобождаемую технику, паркогаражное оборудование и другие материально-технические средства;

- численность сокращаемых ремонтных подразделений спасательных воинских формирований МЧС России направить на усиление основных

подразделений, непосредственно участвующих в проведении аварийно-спасательных и других неотложных работ.

Также перспективным направлением в спасательных воинских формированиях МЧС России на сегодняшний день является IT-аутсорсинг, что связано, безусловно, с устойчивыми тенденциями к расширению сферы применения информационных технологий. Передача функций сторонним организациям по обслуживанию информационных потребностей спасательных воинских формированиях МЧС России, в основном, связано с обеспечением бесперебойного функционирования локальной сети (персональных компьютеров, серверов, периферийных устройств, программного обеспечения), текущим обучением и поддержкой пользователей, модернизацией оборудования и программного обеспечения.

Таким образом, применение аутсорсинга в спасательных воинских формированиях МЧС России позволяет сосредоточиться на основном направлении деятельности – поддержании в постоянной боевой готовности сил и средств к применению по предназначению. Однако отсутствие специальной методической базы с соответствующим закреплением в нормативных правовых актах, низкая исполнительность некоторых военнослужащих и гражданского персонала, слабая развитость отечественного рынка аутсорсинговых услуг ставят серьезные барьеры на пути эффективного функционирования и развития аутсорсинговых услуг в спасательных воинских формированиях МЧС России.

#### Литература

1. Епифанова, Е.С. Становление и развитие аутсорсинга в российской экономике: монография / Е.С. Епифанова, И.М. Рукавицын; ЧОУ ВППО «Московский открытый юридический институт» [Текст] / Е.С. Епифанова. – М.: Издательство ООО «МакБлашн», 2012. – 152 с.
2. Приказ Минфина РФ № 182, Минэкономразвития РФ № 674 от 23.12.2010 «Об утверждении Методических рекомендаций по разработке и реализации отраслевых (ведомственных) планов повышения эффективности бюджетных расходов».
3. Указ Президента РФ от 30.09.2011 № 1265 «О спасательных воинских формированиях Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий».
4. Курбанов, А.Х. Аутсорсинг: история, методология, практика [Текст]: монография / А.Х. Курбанов, В.А. Плотников. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 112 с.
5. Лоскутов, М.В. Любая реформа должна учитывать отраслевую специфику / М.В. Лоскутов // Казенные учреждения. Учет. Отчетность. Налогообложение. – 2012. – № 9.

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА**

*Н.А. Пугач («НУБиП» Украины, Киев, Украина)  
Научный руководитель – Т.П. Кальная-Дубинюк, к.э.н., доцент  
(«НУБиП» Украины, Киев, Украина)*

В Украине развитие сельского туризма сегодня приобретает особое значение как перспективный источник поступлений в семейные и местные бюджеты и создания новых рабочих мест на селе. Актуальность вопроса развития сельского туризма, как одного из направлений диверсификации сельской экономики, подчеркивается тем, что почти половина сельского населения в Украине является незанятым или частично занятым. С другой стороны, в Украине существуют прекрасные условия для развития сельского туризма.

В совокупности с гостеприимством населения, культурными и гастрономическими традициями, средой, историческими достопримечательностями и другими факторами создаются предпосылки для развития украинского сельского туризма [1].

Основой для развития сельского туризма в Украине служит ЗУ О личном крестьянском хозяйстве, в статье 1 которого идет речь о том, что личное крестьянское хозяйство - это хозяйственная деятельность, которая проводится без создания юридического лица физическим лицом индивидуально или лицами, находящимися в семейных или родственных отношениях и совместно проживающими, с целью удовлетворения личных потребностей путем производства, переработки и потребления сельскохозяйственной продукции, реализации ее излишков и предоставления услуг с использованием имущества личного крестьянского хозяйства, в том числе и в сфере сельского зеленого туризма [2].

При отсутствии других нормативно-правовых актов и законодательного подкрепления в области сельского туризма данный Закон дает возможность сельскому населению заниматься сельским туризмом.

Следует определить критерии, в рамках которых и согласно которым выполнение работ и оказание услуг в сфере сельского туризма не считается предпринимательской деятельностью.

Пользуясь опытом соседних стран, а также с учетом имеющегося отечественного положительного опыта критериями могут служить:

- сельская усадьба как исключительная территория и место размещения отдыхающих;
- сельский хозяин и члены его семьи - как персонал, который выполняет работы и оказывает услуги;

- объем совокупного дохода в расчете на одного работающего члена семьи, или максимальное количество койко-мест.

Предлагается считать деятельностью в сельском зеленом туризме выполнение работ и оказание услуг, сумма вознаграждения за которые не превышает годового размера прожиточного минимума в расчете на сельского хозяина и на каждого трудоспособного члена его семьи. Также критерием может служить наличие койко-мест, которые служат приемом для отдыхающих. Таким количеством может быть 30 койко-мест (Постановление Кабинета Министров Украины № 297 от 15.03.2006 г. «Об утверждении Порядка предоставления услуг по временному размещению (проживанию)» [3].

Приоритетность развития сельского зеленого туризма во всех регионах Украины обусловлена следующими обстоятельствами:

- Регионы Украины обладают значительным, все еще малоосвоенным, рекреационным потенциалом, что требует поиска альтернативных эффективных стимулов для его рационального использования в гостинично-туристических целях.

- Сохраненная этнокультурная самобытность исторических краев нашего государства (Буковина, Покутье, Закарпатье, Волинь, Подолье, Слобожанщина и др.) выступает эксклюзивным международно-туристическим конкурентным преимуществом, что позволит нашей стране быть среди основных очагов развития сельского туризма на Европейском континенте.

- Развитие сельского зеленого туризма стимулирует малое предпринимательство, важное для возрождения традиционного хозяйственного уклада и оздоровления экономики аграрных районов нашего государства.

- Распространение в Украине практики организации агрорекреационного сервиса решает ряд напряженных социальных проблем регионов, в частности, массовой безработицы, зарубежного заработка, сложного социального климата и т.д. Практика организации для туристов отдыха на селе способствует изменению экологического сознания сельского населения, поэтому способна играть важную роль в сохранении окружающей среды.

- Эта форма массовой рекреации, как никакая другая, способствует воспитанию национально-патриотических чувств [4, 5].

Основной единицей измерения объемов туристической деятельности является турист как лицо, путешествует с разной целью сроком от 24 часов до одного года без осуществления оплачиваемой деятельности и с обязательством покинуть страну или место пребывания в указанный срок. В статистическом учете туристы классифицируются по видам туризма (внутренний, выездной и въездной) и по возрасту (детский, подростковый, молодежный и другой «третий возраст»).

Уровень развития туризма в стране или регионе выражается туристическими потоками.

Туристический поток – это постоянное прибытие туристов в страну (регион) или выезд туристов за границу за определенный период времени.

К показателям туристического потока относятся:

- Общее количество туристов, в том числе организованных и самодельных;
- Количество трудодней, рассчитываемое по формуле

$$ТД = Ч_{тур} \times t, \quad (1)$$

где  $ТД$  – количество трудодней;

$Ч_{тур}$  – численность туристов;

$t$  – средняя продолжительность пребывания одного туриста в данной стране (регионе), дни.

Средняя продолжительность пребывания одного туриста в определенном месте рассчитывается по среднему арифметическому.

Особое значение для оценки уровня развития туризма в стране или регионе имеют показатели охвата туризмом своего населения, которые характеризуют интенсивность туристических потоков. Эти показатели выступают в двух видах: нетто- и брутто-интенсивность туристических потоков.

Нетто-интенсивность развития туризма рассчитывается по формуле:

$$K_{ин}^н = \frac{Ч_{тур}}{Ч_{нас}} \times 100, \quad (2)$$

где  $K_{ин}^н$  – коэффициент нетто-интенсивности туристических потоков, %;

$Ч_{тур}$  – численность того населения страны (региона), совершившему хотя бы одну туристическую поездку за год или за другой период времени, то есть количество туристов;

$Ч_{нас}$  – общая численность населения страны (региона) за тот же период.

Этот показатель означает, какая доля (%) населения страны (региона) или какой-либо демографической группы совершила хотя бы одну поездку в год, или за другой период времени, например сезон.

Показатель интенсивности брутто ( $K_{ин}^{бр}$ ) означает, сколько туристических путешествий приходится в среднем на одного жителя страны (региона) за какой-либо период. При расчетах используется формула:

$$K_{ин}^{бр} = \frac{N_{mn}}{Ч_{нас}} \times 100, \quad (3)$$

где  $N_{mn}$  – общее количество туристических поездок, сделанных населением страны (региона) за определенный период времени.

Показатель брутто-интенсивность по-другому называется «частота туристических поездок» населения страны (региона) или отдельной демографической группы.

Сезонность спроса на туристические услуги вызывает неравномерность туристических потоков, оценка которых количественно выражается различными коэффициентами. На практике применяется три способа расчетов коэффициентов неравномерности туристических потоков. При первом способе используется следующая формула:

$$K_{нр} = \frac{ТД_{max}}{ТД_{min}}, \quad (4)$$

где  $K_{np}$  – коэффициент неравномерности туристского потока;

$TД_{max}$  – количество трудодней за период (чаще всего месяц) с максимальным туристическим потоком;

$TД_{min}$  – количество трудодней за период с минимальным туристическим потоком.

При втором способе количество трудодней за период с максимальным потоком туристов сопоставляется с годовым количеством трудодней:

$$K_{np} = \frac{TД_{max}}{TД_p}, \quad (5)$$

где  $TД_p$  – годовое количество трудодней.

При третьем способе определяется во сколько раз интенсивность туристических потоков в течение месяца с максимальным туристическим потоком превысила среднемесячную интенсивность туристических потоков (среднемесячное количество трудодней):

$$K_{np} = \frac{TД_{max}}{TД_{cm}}, \quad (6)$$

где  $TД_{cm}$  – среднемесячное количество трудодней за год.

Кроме показателей, характеризующих туристические потоки, развитие туристического бизнеса оценивается макроэкономической и социальной эффективностью. Такие показатели эффективности туризма характеризуют вклад туризма в создание рабочих мест, в валовой внутренний продукт (ВВП) и национальный доход страны. Они выражают долю доходов от туризма в экспорте и долю расходов на туризм в импорте страны, охватывают мультипликационный эффект туризма, который влияет на социально-культурный уровень населения.

К важнейшим показателям оценки туристической деятельности субъектов предпринимательства относятся следующие:

- количество обслуженных туристов и экскурсантов;
- доход от реализации туристических услуг;
- прибыль от туристической деятельности;
- рентабельность туристической деятельности.

Эффективность туристической деятельности проявляется в минимизации совокупных затрат и повышении доходности туристических предприятий, а также в получении дополнительных выгод субъектами предпринимательства вне туристической сферы деятельности. Особенное значение приобретает сейчас оценка качества обслуживания туристов, построена на основе следующих требований: комфортность перевозок и других услуг; широта ассортимента и уровень качества услуг на всем пути путешествия [6].

Ценообразование и ценовая конкуренция признается некоторыми экспертами как важнейшая проблема, стоящая перед хозяевами, организаторами отдыха на селе. При организации отдыха в сельской местности ценообразования является наименее понятным, и даже в условиях неурегулированного рынка ценообразование подвергается контролю.

Изменение цен на туристические услуги часто проводится владельцами жилищ без должного анализа. Наиболее типичные ошибки в ценообразовании связаны с увеличенной ориентацией на затраты, а также с тем, что цены не пересматриваются с целью их корректировки в соответствии с рыночным изменением. Плохи также те цены, которые не учитывают других составляющих (кроме расходов), а также те цены, которые недостаточно меняются, для того, чтобы дифференцировать различные виды услуг сегментов рынка.

Установка ошибочно заниженной цены за предоставленные услуги может привести к неудаче во всем бизнесе, даже если все остальные его элементы при организации отдыха в сельской местности функционируют нормально. Понимание цены очень важно для владельцев домов - организаторов отдыха в сельской местности. Возможны следующие регулирования:

1) Скидки. Хозяевам домов необходимо иметь специальные цены для привлечения тех отдыхающих, которые могут купить большое количество койко-мест. В этих случаях владельцы домов могут предлагать специальные цены или обеспечивать бесплатное предоставление ночевки или другие виды услуг для организаторов такого отдыха. Сезонные скидки - снижение цены для тех отдыхающих, прибывших не в сезон. Такие скидки позволяют удерживать относительно устойчивый спрос в течение всего года.

2) Дискриминационное ценообразование. Эта стратегия базируется на характеристиках ценовой эластичности спроса. Например, владельцы сельских домов могут предоставлять сниженные цены пенсионерам, детям дошкольного возраста, или на услуги с учетом местоположения продажи.

3) Психологическое ценообразование. Психологическое ценообразование затрагивает не только экономическую сущность цен (соотношение цены и качества), но и психологию цен. Престижный имидж может быть создан благодаря продаже услуг по высоким ценам. Другой аспект психологического ценообразования – «рекомендательные цены». Это такой уровень цен, который сложился в подсознании покупателя. Отдыхающий сравнивает цену, которая ему запомнилась, с той, которую Вы предлагаете. При формировании цены на отдельные виды отдыха услуг необходимо также помнить, что потребители имеют привычку округлять цены.

Перейдем к основным методам установления цен. Когда владелец дома выбирает уровень цены, ему необходимо определиться с основными методами ее установки. Существуют следующие методы: а) на основе расходов; б) на основе отношения клиента; в) метод подражания лидеру.

Ценообразование на основе издержек – самый простой метод становления цены – «издержки плюс прибыль», что означает добавление стандартной надбавки к затратам. Этот метод редко используется владельцами домов, поскольку не все владельцы проводят тщательный учет затрат, связанных со сферой отдыха. Еще один метод, который ориентируется на издержки производства - ценообразование по целевой прибыли. Это метод, с помощью

которого владелец дома стремится определить цену, при которой будет достигнут баланс доходов и расходов.

Ценообразование на основе отношения покупателя к цене. Количество владельцев домов, которые используют этот метод ценообразования, постоянно растет. Ценообразование на восприятии покупателем ценностей услуг использует как ключевую основу определения уровня цены не на основе затрат владельца дома, а на основе восприятия цены покупателем.

Что необходимо учитывать при установлении цен? На уровень цены оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. Внутренние факторы включают цель владельца дома и его стратегию. Внешние факторы включают характер рынка и спроса, степень конкуренции, другие условия внешней среды.

#### 1. Внутренние факторы.

Перед установкой цены владелец дома должен выбрать общую стратегию для своих услуг. В таком случае цену можно установить более точно. Например, если Вы установили для себя, что хотите быть элитным, роскошным хозяйством, цены за предоставленные услуги будут выше, чем у Вашего соседа. Чем точнее предприниматель определится с целью, тем проще ему будет установить цену:

а) выживание – когда доходность бизнеса падает, владельцы домов стремятся к выживанию. Пытаясь выдержать спад посетителей, они снижают цены на свои услуги;

б) максимизация краткосрочной прибыли – многие владельцы домов хотят установить такую цену, которая максимизирует текущую прибыль;

в) максимизация рыночной доли – некоторые владельцы домов, решая проблемы ценообразования, хотят занять лидирующее положение на рынке. Они считают, что те владельцы домов, которые имеют большую долю на рынке, в конечном итоге будут иметь низкие затраты и высокую прибыль в долгосрочной перспективе;

г) лидерство в деле обеспечения высокого качества услуг. При таких условиях для владельцев домов имеют место большие затраты.

#### 2. Внешние факторы:

а) характер рынка и спроса. Владелец дома всегда согласовывает уровень цен с уровнем доходов, который такие цены должны обеспечить. Таким образом, предварительно он должен выяснить, какие существуют цены на аналогичные услуги. Например, если в Славском планируется организовать мировой чемпионат ориентирования в горах летом, можно предположить большой наплыв людей, которые захотят наблюдать за ним. Следовательно, они потребуют мест и для ночлега, поскольку в Славском, наверное, не функционируют базы с большим количеством дешевых номеров, и поэтому будет привлечено частный жилой сектор;

б) сопутствующая продажа и продажа по повышенным ценам. Такое поведение весьма успешно и эффективно. Вы можете предложить Вашим клиентам на продажу не только продукты питания с собственного огорода, но и другие

повседневные товары. Для отдыхающего будет проще купить у Вас, чем везти из дома;

в) анализ взаимосвязи цены и спроса. Каждая цена, которую устанавливает владелец дома, ведет к разному уровню спроса. В нормальном случае спрос и цена связаны обратно пропорциональной зависимостью - чем выше цена, тем меньше спрос – тем меньше людей. Но на практике не всегда так бывает. Случай может значительно повлиять как на цену, так и количество отдыхающих. Она может расти и при росте цены. Тогда можно говорить о неценовых факторах воздействия (мода, популярность), экономический кризис (отказ от дорогих отелей в пользу дешевых частных домов).

Законодательство предусматривает, что цены должны устанавливаться без согласования с конкурентами. Иначе возникает подозрение в ценовом сговоре, что законодательством запрещено. Основной документ по этому вопросу - Закон Украины «О ценах и ценообразовании» [7].

При планировании сельского зеленого туризма особое внимание следует обратить на финансовое планирование, ведь оно выступает основой эффективного функционирования. Золотое правило менеджера туризма звучит так: «время – деньги». Время играет ключевую роль в тактическом планировании конкретных ресурсов и этапов работ по созданию сельского турпродукта.

Для согласования временного и денежного измерений плановых показателей, принято использовать дисконтирование – метод уравнивания разновременных затрат. Для этого пользуются следующей формулой:

$$D_m = D_c(1 + Et),$$

где  $D_m$  – будущая стоимость сегодняшних денег;  $D_c$  – сегодняшняя стоимость будущих денег;  $E$  – норма дисконта,  $t$  – время в годах или месяцах.

С помощью этой формулы владелец агроусадьбы может самостоятельно подсчитать, какую сумму прибыли через 1-2 года необходимо будет вернуть инвестору, который сейчас предоставляет кредит в размере 1 тыс. у. е. или какой объем будущей прибыли будет эквивалентен вложенным сейчас средствам в развитие агроусадьбы.

Оценка эффективности инвестиционного бизнес-плана осуществляется на основе следующих показателей: чистый приведенный (дисконтированный) доход, индекс доходности, индекс (коэффициент) рентабельности, срок окупаемости, внутренняя ставка доходности. Эти показатели используются при сравнительном анализе альтернативных проектов, однако могут использоваться и как критерии, применяемые при определении коммерческой и бюджетной эффективности проекта.

В сельском туризме существует фактор сезонности спроса на агротуристические услуги. Это порождает проблему рационального распределения денежных поступлений во времени (в «пиковый» и «мертвый» сезоны). Поэтому следует особо самокритично подходить к планированию объемов поступлений и выплат по календарным месяцам в текущем плане.

Эффективность функционирования гостевых домов основывается на трех «китах»: себестоимость услуг – прибыль – рентабельность. Себестоимость агротуристической услуги – это стоимость затрат ресурсов, времени и труда на изготовление единицы продукции (услуг).

В экономике действует так называемый закон пропорциональности прямых затрат объему запланированных услуг. Суть этого экономического закона такова: при эпизодическом оказании агрорекреационных услуг себестоимость содержания помещений агроусадьбы растет. Чем меньше посетителей в течение года примет хозяин гостевого дома, тем больше он вложит собственных средств в текущий ремонт, обновление интерьеров и т.д. Зато, когда прибытие посетителей поставлено на поток и комнаты агроусадьбы почти никогда не пустуют, за счет массовости, себестоимость пребывания в такой агроусадьбе пропорционально снижается.

Для каждого владельца гостевого дома в современных экономических условиях хозяйствования поиск путей снижения себестоимости (ресурсо - и трудозатрат на изготовление туристического продукта) – это первоочередная задача для выживания и сохранения конкурентоспособности его хозяйства. Поиск вариантов снижения себестоимости услуг сельского зеленого туризма экономисты советуют осуществлять путем целевой калькуляции себестоимости по статьям затрат.

Согласно определенной себестоимости услуг владелец гостевого дома рассчитывает цену продажи.

Существует такая универсальная формула ценообразования: «Цена турпродукта = затраты на производство + затраты на реализацию + вознаграждение за затраченные усилия, риск, предприимчивость».

В агротуристическом секторе Украины, в основном, используется маркетинговый подход к ценообразованию. Суть его заключается в том, что цена на агрорекреационные услуги устанавливается хозяевами с учетом ценовой конъюнктуры ближайших прямых конкурентов, выгоды месторасположения агроусадьбы, близости к разрекламированным курортно-рекреационным центрам, живописности окружающей среды и других соображений.

Устанавливая цены на услуги сельского туризма, владелец агроусадьбы должен руководствоваться избранной им стратегией продуцирования и номенклатуры услуг, выбранным уровнем общего сервиса. Например, если хозяин установил, что стремится предлагать туристам элитные условия расположения и респектабельный сервис, цены за предоставленные услуги, конечно, будут выше, чем в обычных соседних гостевых домах.

Если же хозяин ориентируется на обслуживание посетителей, которые склонны к умеренным или экономным расходам, цены за такой сервис должны быть ниже. В общем, чем точнее хозяин определяет для себя стратегию развития своей агротуристической деятельности, тем проще ему будет установить адекватную цену.

Хозяевам агроусадеб необходимо разработать и внедрить для определенных категорий клиентов специальные цены (отличающиеся от коммерческого тарифа). В частности:

- для операторов сельского туризма, которые могут гарантированно закупать заранее большое количество койко-мест на определенный период;
- для привлечения гостей, которые регулярно посещают эту обитель и широко рекламируют ее среди своих друзей и знакомых. В таких случаях владельцы домов могут определить для них специальные цены или даже иногда премировать их бесплатным предоставлением размещения или других видов услуг.

Нужно также разработать сезонные скидки - снижение цены для тех гостей, которые прибывают не в «высокий» сезон. Такие скидки позволят удерживать относительно устойчивый спрос в течение года.

Результативное (а не декларативное) планирование требует опыта и соответствующих знаний и умений. Поэтому к разработке планов по развитию сельского туризма следует привлекать осведомленных лиц из частного сектора, общественных организаций, местных администраций. Потребность партнерства пока актуальна, поэтому при планировании следует обращать внимание на уже имеющиеся модели сотрудничества между заинтересованными сторонами [8].

Еще одной заботой тех, кто занимается сельским туризмом, является отсутствие специальных кредитов. Сейчас ни одно финансовое учреждение Украины не имеет системы кредитования, которая была бы направлена на сельский туризм. Поэтому многие хозяева гостевых (сельских) усадеб пытаются воспользоваться другими специализированными программами, одна из которых - «Сельский дом» (финансируется из государственного бюджета), ориентированная, в основном, на строительство жилья. Программа «Сельский дом» действует практически в каждой области Украины и руководствуется облгосадминистрациями. Но получить кредит здесь очень сложно, потому что, например, на одну область могут выделить всего 10 кредитов, а желающих его получить значительно больше. Эти негативные факторы можно преодолеть за счет проведения взвешенной политики государственного регулирования развития сельского туризма, в том числе и на региональном уровне, с использованием имеющихся рычагов прямого и косвенного воздействия.

Следовательно, было бы целесообразно внедрить систему льготного долгосрочного кредитования сельского населения на развитие сельского туризма [9].

Во многих регионах Украины (особенно депрессивных) предпосылки развития туризма остаются не реализованными. Причины этого – отсутствие действенного организационно-экономического механизма управления и стратегии развития сельского туризма на местах, а также профессионального, научно обоснованного системного подхода, эффективного взаимодействия всех заинтересованных сторон.

В современных условиях необходимо осознать, что становление и развитие сельского туризма является чрезвычайно сложной работой,

требующей объединения усилий и ресурсов предпринимательских структур, общественности и местной власти.

#### Литература

1. Пугач, Н.А. Сучасний стан розвитку сільського туризму в Україні та особливості його менеджменту [Текст] / Н.А. Пугач // Науковий вісник національного університету біоресурсів і природокористування України: Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2012. – Вип. 177, ч. 4. – С. 78-84.
2. Закон України «Про особисте селянське господарство» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 29. – Ст. 232.
3. Сайт Союза содействия развитию сельского зеленого туризма в Украине [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.greentour.com.ua/russian/node/243>.
4. Барроу, К. Бизнес-план: практ. посіб.: пер. з англ. / К. Барроу, П. Барроу, Р. Браун. – К.: Знання, 2002. – 285 с.
5. Бейдик, О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування [Текст] / О.О. Бейдик. – К.: Київ, ун-т, 2001. – 395 с.
6. Все о туризме-туристическая библиотека [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: [http://tourlib.net/books\\_ukr/dyadachko24.htm](http://tourlib.net/books_ukr/dyadachko24.htm).
7. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]: сайт. – Режим доступа: URL: <http://agroua.net/economics/documents/category-102/doc-28/>.
8. Рутинский, М.И. Зеленый туризм [Текст] / М.И. Рутинский, Ю.В. Зинько. – К.: Знання, 2008. – 271 с.
9. Латинін, М.А. Державне регулювання розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Текст] / М.А. Латинін, Л. М. Примоленна // Все о туризме-туристическая библиотека [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/latynin.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/latynin.htm).

#### СТУДЕНТЫ

УДК 631.16:336.7

#### **КРЕДИТОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»**

*А.С. Благова (НОУ ВПО «Институт управления», Ярославль,  
Россия)*

Банки – одно из центральных звеньев системы рыночных отношений. Основное назначение банка – посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям.

Переход России к рыночной экономике, повышение эффективности ее функционирования, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений.

Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса.

Сельское хозяйство – одна из основных отраслей экономики, имеющая стратегически важное значение, поскольку от ее развития зависит продовольственная безопасность страны.

Специфика сельскохозяйственного кредита, по сравнению с другими формами кредита, заключается в следующем: во-первых, кредитование сельскохозяйственных предприятий требует систематической поддержки со стороны государства. Во-вторых, кредиты сельскому хозяйству связаны с повышенными рисками, которые обусловлены как общеэкономическими, так и природно-климатическими факторами, имеющими усиленное влияние для России. В-третьих, кредит может предоставляться на цели финансирования как текущей, так и инвестиционной деятельности. В-четвертых, кредитование сельского хозяйства, как правило, осуществляется на льготных, по сравнению с другими отраслями экономики, условиях, что требует строгого учета расходовемых с этой целью бюджетных и внебюджетных ресурсов и оценки эффективности их использования.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности часто возникает ситуация, когда организация испытывает нехватку собственных оборотных денежных средств. Одним из способов решения этой проблемы является привлечение кредитов или свободных денежных средств иных субъектов хозяйствования.

Исходя из вышесказанного, актуальность данной темы состоит в том что:

1. Кредит имеет большое значение в развитии экономических связей между отраслями и регионами, в повышении эффективности производства, в создании и использовании доходов и прибыли.

2. Кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота и скорости обращения денег.

3. Благодаря кредиту, происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, а значит и концентрации производства.

4. В настоящее время кредит – наиболее распространенная форма привлечения заемных средств для нужд организаций.

5. Сельское хозяйство нужно развивать как приоритетную отрасль для нашей страны, поэтому кредитование сельского хозяйства – одно из приоритетных направлений кредитования, которое поддерживается государством.

Итак, сельскохозяйственный кредит – это особая форма кредитных отношений в экономике, характеризующаяся предоставлением денежных средств различным категориям сельскохозяйственных производителей банками

и небанковскими институтами в основной и оборотный капитал в сочетании с государственным регулированием.

В настоящее время основными банками, работающими с предприятиями сельского хозяйства, являются ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Россельхозбанк». На них приходится 80% кредитов, выданных сельхозтоваропроизводителям. Основную долю из них занимает ОАО «Россельхозбанк». Показатели работы банка с каждым годом возрастают.

За отчетный период наблюдается динамичный рост кредитного портфеля банка, величина которого по состоянию на 01.01.2013 достигла 1,168 трлн. руб., увеличившись по сравнению с 2008 годом на 702,3 млрд. руб., или 2,5 раза.

Основную долю кредитного портфеля Банка традиционно составляют кредиты, предоставленные корпоративным заемщикам.

Таблица 1 – Анализ корпоративного кредитного портфеля.

Годы	Корпоративный кредитный портфель	
	размер портфеля (млрд. руб.)	доля от общего портфеля (%)
2008	408,0	88,0
2009	545,9	89,0
2010	648,1	88,0
2011	807,3	85,0
2012	907,0	77,0

За отчетный период размер корпоративного портфеля постоянно увеличивался, так корпоративный кредитный портфель увеличился в 2,2 раза.

Банку удается совмещать динамичный рост объемов кредитования с поддержанием на высоком уровне качества корпоративного кредитного портфеля, о чем свидетельствует преобладание в нем ссуд, отнесенных к 1–2-й категориям качества и портфелям однородных ссуд.

В структуре кредитного портфеля банка по отраслям наибольшую долю занимает кредитование АПК.

В настоящее время в ОАО «Россельхозбанк» разработаны и успешно выполняются более 20 специальных кредитных программ. Приоритетная роль при этом отводится проектам, связанным с развитием основных отраслей сельского хозяйства – растениеводства и животноводства.

Сегодня очевидно всем – стабилизация в аграрной сфере не может произойти без активного участия государства. Следует учитывать, что сельское хозяйство даже теоретически не является саморегулирующей системой вследствие низкой эластичности спроса и крайне низкой эластичности цен при его общей консервативности как производственной системы. Во всех без исключения странах с высокоэффективным сельскохозяйственным производством действуют стабильно работающие системы государственной поддержки аграрного сектора. Основной формой государственной поддержки является установление существенных льгот сельскохозяйственным товаропроизводителям. В большинстве случаев, льготы устанавливаются в виде субсидирования процентных ставок по выдаваемым кредитам, а также в виде

участия государства в финансировании инвестиционных проектов на на выгодных для сельскохозяйственных товаропроизводителей условиях. Повышение доступности кредитов обеспечивается предоставлением субсидий за счет средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в коммерческих банках и сельскохозяйственных кредитных кооперативах сельскохозяйственными организациями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и организациями, осуществляющими первичную и последующую переработку сельскохозяйственной продукции.

В условиях недостаточной развитости рынка земли, низкого уровня платежеспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей, нуждающихся в дополнительном финансировании, слабого развития сети банковских организаций, занимающихся кредитованием предприятий сельского хозяйства, и их готовности участвовать в данном процессе, свидетельствует о том, что Россия находится на новом, но все-таки начальном этапе формирования экономических и организационных основ кредитования сельскохозяйственных предприятий.

Недостатками условий кредитования предприятий сельского хозяйства являются:

- они не ориентированы на вовлечение в хозяйственную деятельность молодых сельхозтоваропроизводителей;
- не привязаны к природно-климатическим условиям;
- не стимулируют приобретение более совершенной техники и технологий, чему отдается предпочтение в последнее время в зарубежной практике кредитования и может быть учтено в российских условиях.

ОАО «Россельхозбанк» присущи следующие проблемы:

- кредитование сельскохозяйственных организаций осуществляется главным образом в рамках государственных программ, что снижает уровень хозяйственной самостоятельности;
- основными кредитополучателями являются не непосредственные участники сельскохозяйственного производства, а обслуживающие сельское хозяйство предприятия АПК, что ухудшает маневренность финансовых ресурсов.

На сегодняшний день мероприятия по совершенствованию процесса кредитования должны разрабатываться с учетом финансовых возможностей банка и внешних экономических условий.

В настоящее время агропромышленный комплекс относится к растущему сегменту экономики, имеет большие перспективы развития. Поэтому ОАО «Россельхозбанк» необходимо наращивать объемы кредитования предприятий сельского хозяйства и обеспечить повышение эффективности кредитования.

Кредитование сельского хозяйства – это фундамент не только для выполнения Государственной программы развития сельского хозяйства, но также становления и развития отрасли как элемента рыночной экономики России.

Одним из важнейших направлений совершенствования сельскохозяйственного кредитования в России является его развитие с участием государства. Необходимо разрабатывать функциональную модель системы сельскохозяйственного кредитования, учитывающую особенности формирования финансов сельскохозяйственных товаропроизводителей и уровень их развития, способствующую оптимальному взаимодействию субъектов финансового рынка.

#### Литература

1. Жуков, Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Н.М. Зеленкова, Л.Т. Литвиенко; под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 703 с.
2. Сагайдак, А.Э. Экономика и организация сельскохозяйственного производства [Текст] / А.Э. Сагайдак, О.Г. Третьякова, А.Д. Екайкин и др.; под ред. А.Э. Сагайдака. – М.: КолосС, 2005. – 360 с.
3. Особенности и направления развития кредита в экономике России // Банковское дело. – 2011. – № 3.
4. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк». – URL: [www.rshb.ru](http://www.rshb.ru).

УДК [631.155.2:658.8]:636

### **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ФАКТОР РОСТА ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА**

*В.В. Вертёлко (УО «БГСА» Горки, Республика Беларусь)*

Животноводство в Республике Беларусь занимает ведущее место в сельскохозяйственном производстве и является основным источником финансовых средств для развития производственной и социальной базы в агропромышленном комплексе страны. На его долю приходится до 60% товарной продукции сельского хозяйства.

Традиционно Беларусь специализируется на выращивании крупного рогатого скота для производства молока и мяса, а также свиней и птицы. Животноводство имеет положительную динамику развития, что обеспечено как повышением продуктивности, так и поступательным ростом поголовья скота и птицы. Рост объемов производства и продуктивности животных достигается за счет внедрения новых технологий в производстве кормов, выращивании крупного рогатого скота, свиней и птицы.

Сельское хозяйство Республики Беларусь значительно отстает от зарубежных стран. Чтобы сельское хозяйство стало лидером на рынке, ему

необходимо опережать конкурентов в нововведениях в системе производства и сбыта, в установлении цены, снижении издержек.

Для ведения отрасли на республиканском уровне в 2010–2011 гг. было использовано 3,79 трлн. руб. и 5,49 трлн. руб., соответственно или 32,3% и 43,3% от суммы средств, направленных в животноводство. Около 37% трудовых ресурсов и 43% всего объема кормов, используется в скотоводстве. Распределение объемных показателей производства и реализации продукции отрасли выращивания и откорма крупного рогатого скота в разрезе областей республики остается стабильным на протяжении ряда лет [1].

В 2011 гг. в Минской области было сосредоточено наибольшее поголовье. Наименьшим удельным весом в общей численности поголовья характеризуется Могилевская область.

Однако производство продукции животноводства являются убыточным. За период 2010–2011 гг. с убытками работало 98,2% и 76,3% сельскохозяйственных организаций соответственно, безубыточно – 1,8% и 23,7%. Убыточные предприятия, реализовав за указанный период 99,9% и 86,9% мяса, получили соответственно 99,9% и 84,8% денежной выручки [1].

В 2010–2011 гг. убытки от реализации мяса в масштабе всей совокупности сельхозорганизаций Минсельхозпрода Республики Беларусь составили соответственно 183,9–833,4 млрд. руб.

Основные причины убыточности кроются в высоких затратах на производство продукции животноводства и недостаточности рынка сбыта. Беларусь ведет активную работу по поиску новых направлений экспорта продукции животноводства, однако это не приводит к значительному увеличению объемов поступающей выручки. Рост денежной выручки может быть обусловлен только повышением качества, оптимизацией цены и достижением конкурентоспособности. Конкурентоспособность - это способность производить и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов.

На основании проведенных исследований можно выделить следующие меры по повышению конкурентоспособности продукции животноводства:

1. Привлечение инвесторов, которые готовы вкладывать средства в мясное животноводство;
2. Осуществление мероприятий, которые направлены на расширение кормовой базы за счет внутренних зерновых ресурсов;
3. Дальнейшее сохранение политики государства в области таможенно-тарифного регулирования поставок мяса, направленной на ограничение импорта путем применения тарифных квот;
4. Дальнейшее развитие лизинговых схем в сельском хозяйстве для приобретения племенного скота, машин и оборудования для животноводства, в том числе по договорам купли-продажи с рассрочкой платежа (по племенному скоту);

5. Осуществление дальнейших мероприятий по развитию инфраструктуры на селе, а также переподготовки специалистов по сельскохозяйственным специальностям для необходимого кадрового обеспечения на селе;
6. Увеличение и удешевление кредитных ресурсов для сельхозпроизводителей и мясоперерабатывающих предприятий, сотрудничающих с мясопроизводителями.

#### Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/agriculture.php> (дата обращения: 05.10.2012).

УДК 631.16:658.153

### **ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

*С.Н. Горбачёва (УО «Белорусская ГСХА» Горки, Беларусь)*

В условиях развивающейся экономики Республики Беларусь на многих сельскохозяйственных предприятиях остаются проблемы переходного периода. Одной из основных проблем является кризис неплатежей, который выражается в постоянном росте дебиторской и кредиторской задолженности; использовании неденежных форм расчетов. Одна из основных причин данных проблем – нехватка денежных средств у хозяйств.

В сложившихся условиях актуальным становится развитие методов анализа, планирования, учета и управления денежными потоками в целом, способствующих более эффективному управлению денежными потоками.

На основании изученных материалов, установлено, что в рыночных условия хозяйствования более рациональное и оперативное управление денежными потоками способно обеспечить постоянную платежеспособность хозяйству, снизить риск неоплаты задолженности поставщикам и работникам, повысить инвестиционную привлекательность, высвободить дополнительные денежные ресурсы, что является важнейшими финансово-экономическими характеристиками хозяйства, отражающими финансовую устойчивость и потенциал экономического роста предприятия.

В нынешних условиях эффективное управление возможно лишь при наличии адекватной информации, формируемой в системе бухгалтерского учета организации. Основным источником информации для проведения анализа взаимосвязи прибыли, движения оборотного капитала и денежных средств

является баланс, приложение к балансу, отчет о финансовых результатах и их использовании.

Однако система учетного и аналитического обеспечения управления денежными потоками не в полной мере отвечает запросам ее пользователей.

Денежные средства - наиболее ликвидная часть текущих активов - являются составляющей оборотного капитала. К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных, текущих, специальных, валютных и депозитных счетах.

Анализ денежных средств и управление денежными потоками включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.п.

Анализ движения денежных средств необходим не только руководству для расчета, достаточно ли денежных средств для погашения краткосрочной кредиторской задолженности, для решения вопроса об увеличении поощрений работникам, но он также необходим и для кредиторов и инвесторов. Инвесторы и кредиторы используют данные анализа для исследования вопроса, способно ли руководство организации управлять ею так, чтобы генерировать на счетах достаточное количество денежных средств для погашения долга, для выплаты дивидендов.

Целью анализа денежных потоков предприятия АПК является наиболее полное и достоверное информационное обеспечение органов управления о процессе формирования денежных потоков, необходимое для обоснованных плановых и оперативных решений, направленных на поддержание платежеспособности, а особенно ликвидности предприятия, на повышение эффективности использования денежных средств. Поэтому анализ движения денежных средств значительно дополняет методику оценки платежеспособности и ликвидности и дает возможность реально оценить финансово-экономическое состояние хозяйствующего субъекта.

Денежный оборот, его величина, структура денежных потоков, их интенсивность находятся под влиянием производственных и социально-экономических факторов, таких как: обеспеченность основными и оборотными средствами, цены реализации сельскохозяйственной продукции и цены приобретения промышленной продукции, формы и методы планирования, управления и материального стимулирования, финансирования и кредитования, наличие необходимых резервов. Эти факторы определяют экономические отношения сельскохозяйственных организаций с государством и выступают внешними условиями организации их денежного оборота.

Оптимальный кругооборот средств в сельском хозяйстве характеризуется:

- ускорением оборачиваемости средств;
- повышением удельного веса производственной стадии за счет снижения удельного веса денежной стадии и стадии продаж (меньше в сфере обращения и больше в производственной сфере);

- кругооборот средств должен протекать более равномерно в течение года (преодоление сезонности кругооборота средств).

Устойчивость и сбалансированность денежного оборота обеспечиваются рациональным соотношением в ходе кругооборота элементов основных и оборотных средств не только по стоимости, но и натуре.

Чтобы успешно решить эту задачу, нужно усовершенствовать на предприятии систему планирования. Ведь планирование хозяйственной деятельности предприятия в целом, и движения денежных средств, в частности, существенно повышает эффективность управления денежными потоками, что приводит к:

- сокращению текущих потребностей предприятия в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков;
- эффективному использованию временно свободных денежных средств путем осуществления финансовых инвестиций предприятия.
- обеспечению необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала.

Для улучшения ситуации, сложившейся в сельском хозяйстве Республики Беларусь, предприятиям необходимо самостоятельно повышать свою финансовую устойчивость, рентабельность и инвестиционную привлекательность. Одним из способов, позволяющим этого добиться, является совершенствование методов учета, анализа и планирования денежных потоков предприятия, которые дают возможность поддерживать платежеспособность предприятия, тем самым, обеспечивая устойчивое развитие организации.

#### Литература

1. Анташов, В.А. Управление оборотным капиталом на практике [Текст] / В.А. Анташов, Г.В. Уварова // Экономика. Финансы. Управление. – 2010. – № 4. – С.68-76.
2. Бизнес портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reestr.by/biznes-i-finansi/181-2012-12-09-14-32-54.html> (дата обращения: 01.10.2013).
3. Лаврушина, О.И. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебное пособие / О.И. Лаврушина. – 2010. – С. 71-76.  
УДК 330.567.28

## КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ДЫР В НАШИХ КАРМАНАХ

**А.А. Ерофеев (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)**  
**Научный руководитель: к.э.н., доцент С.А. Сироткин**  
**(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)**

Предложено вести учет доходов и расходов, используя такие инструменты, как блокнот, Excel или специальная программа. Данные инструменты предназначены для управления личными финансами.

Дело не в том, что в нашей жизни денег нет, а в том, что мы не научились ими управлять. Основной закон домашней экономики – это жить по средствам, где наши расходы должны быть меньше доходов.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области в январе-августе 2013 г. объем денежных доходов населения по Ярославской области сложился в размере 197354,1 млн. рублей и по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года увеличился на 12,2 процента. Население израсходовало на покупку товаров и оплату услуг (с учетом платежей по банковским картам за рубежом) 141833,8 млн. рублей, что на 11,7 процента больше, чем в январе-августе 2012 г.

Обязательные платежи и разнообразные сборы уменьшились на 2,2 процента. Сбережения населения, представленные во вкладах, расходах на приобретение недвижимости, валюты и т.д., сократились на 10,2 процента и составили 24718,1 млн. рублей.

В расчете на одного жителя Ярославской области денежный доход в августе 2013 г. составил 20974,6 рубля, за период с начала года – 19399,1 рубля в среднем за месяц. Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) в январе-августе 2013 г. по сравнению с соответствующим периодом 2012 г., по оценке, увеличились на 5,3 процента.

Основная финансовая проблема многих семей заключается в том, что они не могут свести концы с концами и начинают жить в долг. Это происходит по одной причине - люди живут не по средствам, их расходы больше, чем их доходы. Они относятся к одной из пяти категорий людей: «Зомби». Данная классификация людей рассматривается в мультфильме «Как размножаются деньги». Почему Зомби? Потому что эти люди сами себе не принадлежат. Есть два пути решения этой проблемы:

- а) увеличение доходов;
- б) уменьшение расходов.

Первый вариант, как правило, не всегда может решить данную проблему. С ростом доходов пропорционально растут и расходы, появляются новые потребности, увеличиваются расходы на статусные вещи. Стремиться к

увеличению доходов, конечно, нужно, но уменьшение расходов и приведение их в соответствие с доходами - это гарантированный способ решить ваши финансовые проблемы. В идеале ваши текущие расходы не должны превышать 60-70% ваших доходов, а излишки должны регулярно откладываться на будущие цели.

«Не стоит превращаться в скрягу, экономящего на качестве питания или здоровья». Следует выполнять несколько правил:

- 1) составляйте план покупок перед любым походом в магазин;
- 2) готовьте сани летом. Покупайте зимнюю одежду – весной, а летнюю – осенью;
- 3) контролируйте свои расходы. Записывайте каждый рубль.

Особое внимание следует уделить расходам на: связь, транспорт, и посиделкам в кафе.

В данной статье я хочу на личном примере показать планирование бюджета из расчета моей заработной платы в 11000 рублей. Контролировать свои доходы и расходы я начал около полугода назад. Признаюсь честно, это не всегда получалось. Два месяца назад, я попробовал вести «Домашнюю бухгалтерию». Что это такое? До этого времени, я контролировал доходы и расходы в блокноте. Сейчас я перенес данные из тетради в Excel.

Помимо этого есть еще один способ ведения учета домашних доходов и расходов – специальные программы. В качестве примера, приведу программу Personal Finances Pro.

Я загрузил данную программу на компьютер. Эта программа имеет тестовый режим. Лицензия истекает через 30 дней и необходимо активировать ее с помощью специального ключа. Стоимость ключа составляет 1590 рублей.

Для сравнения учета доходов и расходов, я взял такой критерий, как цена. Об эффективности того или иного инструмента говорить сложно. Потому что это дело лично индивидуальное.

Перед каждым походом в магазин, я советую всем составлять план покупок. Обычно в магазине я бываю 2 раза в неделю. Мой план покупок на этой неделе отражен в таблице 1.

Таблица 1 – План покупок на неделю

Продукты (1-й день)	Сумма (руб.)	Продукты (2-й день)	Сумма (руб.)
филе курицы	250	филе курицы	200
яйца	100	рыба	150
макароны	90	зефир	30
соус	30	творог	140
молоко	105	рис	30
творог	70	яйца	50
Итого:	645	Итого:	600

В процентном соотношении от моей заработной платы (100%), расходы на еду составляют 45,5%, на одежду и отдых 20%, на связь и транспорт 4,1%, интернет 4,1%, накопления 26,3%.

В следующем месяце я хочу сократить расходы на еду на 5,5% и перенести эти деньги в накопления.

При планировании бюджета вам помогут следующие рекомендации:

- необходимо выбрать для себя наиболее удобный инструмент ведения доходов и расходов, описанных выше;
- составляйте план покупок перед каждым походом в магазин;
- не стоит ходить в магазин каждый день (так вы будете делать ненужные покупки);
- обратите особое внимание на такую статью расходов, как расходы на транспорт, связь и посиделки в различных пабах, ресторанах, кафе.

Надеюсь, я смог донести до вас познавательную информацию. Каким способом воспользуетесь вы для ведения своего бюджета, не так уж и важно. Главное не сидеть на месте. Заставьте деньги работать на вас, а не наоборот. Удачи!

На этом моя статья не заканчивается. В следующей части хотелось бы рассказать о накоплениях и инвестициях. Но это уже совсем другая история.

#### Литература

1. Официальный сайт Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области. – URL: <http://yar.gks.ru>.

УДК 330.567.28

### **ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВАНИЯ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА В ГИПЕРМАРКЕТЕ**

***А.В. Логинов (ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)  
Научный руководитель: к.э.н., доцент С.А. Сироткин  
(ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», Ярославль, Россия)***

Семейные финансы и грамотное управление ими – это очень важные составляющие, которые влияют на финансовое благополучие семьи, внутренние отношения и атмосферу. Если в семье есть деньги, если они правильно расходуются, удовлетворяя при этом не только жизненно важные потребности, человек чувствует себя стабильно и защищено.

Семейные финансы могут быть разной величины, но им нужно всегда уделять массу внимания. Даже если у семьи средний доход, все равно можно обеспечить себя всем необходимым и осуществлять накопления на будущее, при правильном обращении с деньгами.

Среднемесячная зарплата в Ярославле за 9 месяцев 2013 года составила 23 209 рублей [1]. Конечно, цифра условная, т.к. например зарплата менеджера крупной компании и бюджетника существенно отличаются. Поэтому смело можно вычесть 3 000 рублей. Не забудем вычесть 4 000 – 5 000 рублей на

коммунальные расходы, 1 500 рублей на оплату телефона, интернета, ТВ. Также расходы на транспорт, одежду и прочее, и получим около 5 000-7 000 рублей остается на продукты питания<sup>1</sup>.

Главная проблема – мы тратим в гипермаркетах больше денег, чем запланировали. Почему? Что толкает нас на незапланированные покупки? Кто виноват, что в супермаркете, мы тратим в два раза больше денег? Какими инстинктами, умело манипулируют маркетологи, чтобы заставить потребителя приобрести больше товара?

Специалисты делят потребителей на три вида:

- 1) те, которые перед походом за покупками составляют список и придерживаются его;
- 2) вторая группа покупателей тоже составляет список покупок, но приобретает еще кое – какие товары, под влиянием рекламной акции или ажиотажного спроса;
- 3) импульсивные потребители.

Специалисты – маркетологи играют на эмоциях покупателя, исследования показали, что 30% всех эмоций основаны на запахах. Это объясняет популярность аромамаркетинга, ароматами влияют на поведение покупателя. В гипермаркетах распыляют запахи свежести, клубники, ванили в молочном отделе. Гипермаркету очень выгодно держать свой хлебопекарный отдел, запаха свежеспеченной сдобы, вызывает сильное чувство голода и человек покупает больше чем ему нужно.

Музыка в гипермаркетах, тоже звучит не случайная. С помощью музыки вызывают, приятные воспоминания, эмоции. Вот уже и гипермаркет вызывает у покупателя приятные ассоциации, куда захочется возвратиться опять. С помощью музыки регулируют интенсивность движения покупателя по гипермаркету, если в гипермаркете много людей, то и музыка звучит более ритмичная, чтобы человек быстрее делал покупки. А под спокойную музыку, человек двигается неторопливее и больше покупает.

Гипермаркету понадобилось в большом объеме продать какой-то вид товара, значит, его расположат в центре зала. Для выделения группы товаров, используют специальные фирменные стенды, рекламные указатели, этикетки, человеку захочется подойти поближе и рассмотреть товар.

Сопровождающие товары, выставляют рядом; чай и сладкое, пиво и чипсы. Даже если сопровождающий товар вам не нужен, существует вероятность того что вы все купите его.

Самые востребованные продукты; молоко, хлеб, мясо располагают подальше друг от друга, придерживаясь правила «золотого треугольника», чтобы покупателю по дороге купил еще что-то.

На уровне роста ребенка, выкладывают сладости и прочие детские продукты.

---

<sup>1</sup> По данным Ярославльстата (Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области)

Для привлечения внимания покупателя, используют яркие желто-красные рекламные проспекты, этикетки (Желтый цвет позволяет прийти к компромиссу, красный – активизирует все функции организма и даже вызывает аппетит).

Как мы убедились, существует множество уловок, чтобы мы покупали больше. Вот еще несколько хитростей маркетологов:

- Чаще всего (в 90% случаев), вход в торговую зону магазина находится справа. В торговой зоне так же все основные товары находятся по правую руку, так как по статистике 80% людей – правши.
- Средняя скорость пешехода (взрослого человека) 5 км/ч. Для гипермаркета это очень быстро. Маркетологи «тормозят» покупателей сложно-техническими товарами: бытовая техника, DVD-диски; в самом начале торговой зоны.
- «Покупаешь один, второй – бесплатно». Иногда выгодно (как для себя, так и для подарка), но: если речь идет о предмете со сроком годности (косметика, пищевые продукты и пр.), то пока вы расходуете первый, второй возможно, второй придется выбросить.
- Вариация предыдущего пункта: в супермаркете один из продуктов помечен акцией «второй предмет за полцены». Прежде чем радостно протянуть руку к этой баночке кукурузы за 50 руб. (25 руб. за вторую) посмотрите, не стоит ли рядом баночка другой марки (которая вам нравится не меньше, чем предлагаемая по акции) по цене 30 руб.
- «При покупке на сумму выше 3000 руб. – сковородка в подарок». Лучше о таких акциях узнавать уже на кассе, совпало – вот и отлично. Чаще всего люди, набрав 2000 рублей, начинают судорожно искать, «чего бы такого еще купить, чтобы получить сковородку». В итоге вы тратите БОЛЬШЕ, чем планировали, и скорее всего на ерунду. При этом вы получаете за 1000 руб. сковородку, которую могли бы с успехом купить, скажем, за 400 руб.

А эти огромные тележки, сделаны не для удобства покупателей, а для того чтобы вы больше покупали. Купите мало, выглядит не достаточным вот и хочется купить больше. Если вы не закупаете продукты на неделю, возьмите корзину или небольшую тележку.

Привлекают покупателей и «Распродажи», «Скидки», человек стремится успеть купить, пока не закончилась «Акция», таким образом, магазин избавляется от залежавшегося товара.

«Специальное предложение», «Три по цене двух», на «20% дешевле», это все тоже рекламные трюки. Так как цена изначально заложена в стоимости товара. А сели и делают скидку то небольшую, может «за углом» такой же товар еще дешевле. Покупайте внимательно, считайте.

Использование цены типа 299 руб., уже не имеет такого эффекта как раньше, поскольку уже все понимают, что это те же 300 руб. А сейчас в «моде» другой трюк, он менее привычен для сознания потребителя; к примеру, цена 274 руб, хитрость в том, что вы невольно округляете цену, но уже в меньшую сторону (до 270 руб), поэтому будьте внимательны.

У всех гипермаркетов есть дисконтные карты, на них накапливаются скидки или проценты за купленные когда – то товары. И накопив определенное количество баллов, вы сможете их потратить. Но не все так просто, таким карточками, магазин просто пытается вас к себе «привязать», а зачем идти в другой гипермаркет, если в этом вам предоставляют скидки, накапливаются бонусы.

По данным статистики, за один поход в магазин, потребители оставляют «лишних» от 200-500 рублей и более. Умножим их на количество посещений магазина и получим кругленькую сумму.

В заключении, еще раз вспомним правила, которые помогут сэкономить семейный бюджет:

1. Составлять список покупок заранее (дома).
2. Быть внимательным, когда видим таблички с надписями «Акция», «Специальное предложение» и т.д.
3. Избегать импульсивных покупок (придерживаться списка).
4. Не скоропортящиеся продукты покупать мелким оптом.
5. По возможности, не брать с собой маленьких детей.
6. Ходить в супермаркеты сытыми.

#### Литература

1. Информационное издание «Ярославский Регион».
2. Статистические данные Ярославльстата (Территориального органа Федеральной службы государственной статистике по Ярославской области)
3. [http://russia2.tv/video/show/brand\\_id/10920/episode\\_id/91416/video\\_id/91416](http://russia2.tv/video/show/brand_id/10920/episode_id/91416/video_id/91416) «Наука 2.0» Фильм «Наука продавать».
4. Варли, Розмари. Основы управления розничной торговлей / Розмари Варли, Мохаммед Рафик. М., 2009.
5. Ноздрева, Р.Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р.Б. Ноздрева, Л.И. Цыгичко. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 345 с.

## СОДЕРЖАНИЕ

336.6 КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ		
<b>Преподаватели</b>	<b>Вахрушев Д.С.</b> Влияние глобализации на стабильность национальных финансовых рынков	3
	<b>Кондакова А.В.</b> Прогрессивная шкала налогообложения, налог на имущество – российские дебаты и шведский опыт	6
	<b>Нахапетян К.Г., Семенов Д.О.</b> Посредники: роль в развитии государственных финансов	10
	<b>Суровцев М.Е.</b> Рыночная конъюнктура и финансовые возможности сельскохозяйственных организаций	12
	<b>Туманов Д.В.</b> Проблемы организации денежного обращения в России	20
	<b>Чупракова З.В.</b> Влияние теневой экономики на финансово-экономическую деятельность хозяйствующих субъектов	24
<b>Молодые ученые</b>	<b>Батаева Н.А.</b> Алгоритм государственной поддержки бизнеса различных отраслей экономики с использованием механизма финансового лизинга	29
	<b>Папин М.С.</b> Направление взаимодействия банковских и небанковских институтов через модель обслуживающей компании (аутсоринг)	34
	<b>Сабанеева М.И.</b> Сбережения домашних хозяйств – внутренний источник инвестиций	36
	<b>Сабанеева М.И.</b> Финансы домашних хозяйств как экономическая категория	40
	<b>Степанов И.С.</b> Финансы государственных образовательных учреждений как экономическая категории	44

<b>Студенты</b>	<b>Алфеев А.П.</b> Проблемы и перспективы развития кредитования малого бизнеса в ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	50
	<b>Арутюнян И.Р.</b> Проблемы и перспективы развития финансов ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»	56
	<b>Бардашиов П.Л.</b> Хеджирование ценовых рисков как направление интенсификации кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей	60
	<b>Волкова Ю.Н.</b> Проблемы и перспективы развития лизинга в ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»	68
	<b>Журавлев О.И.</b> Особенности кредитования личных подсобных хозяйств на современном этапе в ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»	72
	<b>Коновалова К.Н.</b> Финансирование инновационной деятельности сельскохозяйственного предприятия	75
	<b>Костина А.А.</b> Рынок лизинговых услуг в системе малого предпринимательства	80
	<b>Куприянова А.А.</b> Факторинг и кредитование как источники финансирования предприятий малого и среднего бизнеса: преимущества и недостатки (на примере ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»)	86
	<b>Лихачева А.А.</b> Проблемы и перспективы развития финансовых потоков на филиале ОАО «РЖД» – северной железной дороге	93
	<b>Муравьева Е.В.</b> Анализ уставного капитала ОАО «Промсвязьбанк»	97
	<b>Попова Е.А.</b> Развитие финансовых отношений между банковским сектором и сельским хозяйством РФ (на примере ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)	99
	<b>Самофалова В.А.</b> Развитие инструментов денежно-кредитного регулирования экономики в условиях глобализации	103
	<b>Сковородкин А.С.</b> Проблемы и перспективы ипотечного кредитования АКБ «ИНВЕСТТОРГБАНК»	108
	<b>Хрущёва А.А.</b> Место кредита в воспроизводственном процессе	112
<b>Шамоля О.Н.</b> Оценка финансового состояния кредитных организаций	115	

**336.1**  
**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ**

<b>Преподаватели</b>	<b>Бельский И.Ю.</b> Перспективы и проблемы бюджетной политики РФ в современных условиях	123
	<b>Быков В.А.</b> Криминальные финансы России на современном этапе	127
	<b>Вдовин И.В., Резер А.В.</b> Проблемы и перспективы проектного финансирования в России	133
	<b>Грехов Д.В., Чиркун С.И.</b> Проблемы и перспективы развития банковского сектора Российской Федерации	136
	<b>Данильченко Т.А.</b> Новые финансовые инструменты в России: зерновой фьючерс	144
	<b>Долматович И.А., Громов А.А.</b> Центральный банк РФ на пути обеспечения стабильности Российского финансового рынка	150
	<b>Сироткин С.А.</b> Финансовая деятельность пенсионного фонда РФ на современном этапе	156
<b>Молодые ученые</b>	<b>Кальсина Е.А., Вахрушев Д.С.</b> Рынки инновационных банковских продуктов, их сущность и классификация	160
	<b>Косухин П.П.</b> Современный этап и перспективы развития национальной платежной системы	165
	<b>Яковлева И.И.</b> Муниципальная реформа в Оренбургской области: финансовый аспект	170
<b>Студенты</b>	<b>Барановская А.А.</b> Роль государственного бюджета в развитии сельского хозяйства	175
	<b>Кордюкова В.А.</b> Рентное налогообложение в республике Беларусь	178
	<b>Куликова Ю.Е.</b> Роль личных финансов в повышении качества жизни населения в России	180

<b>330.322 ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ</b>		
<b>Преподаватели</b>	<b>Воронова Л.В., Воронов Р.В.</b> Анализ формирования и использования регионального бюджета капиталовложений (на примере Ярославской области)	184
	<b>Голубева А.И., Дорохова В.И., Дугин А.Н.</b> Состояние и перспективы развития сельскохозяйственных кредитных кооперативов в Ярославской области	192
	<b>Дудар В.Т.</b> Финансовое обеспечение развития агропродовольственного рынка в Украине	199
	<b>Елкина В.Н.</b> Проблемы и перспективы развития финансов предпринимательских объединений в условиях глобализации	206
	<b>Конкина В.С.</b> Управление затратами как направление совершенствования финансовой деятельности сельскохозяйственного предприятия	211
	<b>Ниценко В.С.</b> Финансово-экономическая характеристика развития зернопродуктового подкомплекса АКП Украины	215
	<b>Проданчук М.А.</b> Информационное обеспечение управления финансами предприятий Украины в условиях экономической глобализации	222
	<b>Чубрина Г.Н.</b> Страхование жизни как элемент финансового планирования	228
<b>Молодые ученые</b>	<b>Галицкая А.Б.</b> Проблемы развития Российского фондового рынка в условиях финансовой глобализации	234
	<b>Данильянц Л.А.</b> Кредитный анализ малых сельскохозяйственных предприятий Ярославской области	238
	<b>Жуковский М.О.</b> Финансовые аспекты оценки конкурентоспособности предприятий аграрного сектора экономики	244
	<b>Константинова Ю.Д.</b> К вопросу о формировании финансового механизма воспроизводства интеллектуального капитала	248
	<b>Кузьмичев С.С.</b> Использование аутсорсинга в спасательных воинских формированиях МЧС России	251
	<b>Пугач Н.А.</b> Финансовые аспекты сельского туризма	255

<b>Студенты</b>	<b>Благова А.С.</b> Кредитование коммерческими банками сельскохозяйственных предприятий на примере ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»	264
	<b>Вертёлко В.В.</b> Конкурентоспособность как фактор роста выручки от реализации продукции животноводства	268
	<b>Горбачёва С.Н.</b> Формирование денежных потоков как элемент управления оборотными активами в сельскохозяйственных организациях	270
	<b>Ерофеев А.А.</b> Как избавиться от дыр в наших карманах	273
	<b>Логинов А.В.</b> Оптимизация расходования семейного бюджета в гипермаркете	275

*Научное издание*

**Сборник научных трудов по материалам международной  
очно-заочной научно-практической конференции**

**«Проблемы и перспективы развития финансов  
в условиях глобализации»**

*14 ноября 2013 г.*

Под общей редакцией профессора Л.В. Вороновой

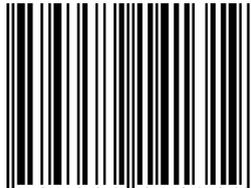
Начальник редакционно-издательского отдела Е.А. Богословская  
Технический редактор Е.И. Кудрявцева  
Художественный редактор Т.Н. Волкова

Подписано в печать 03.06.2014.  
Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Печать ризографическая.  
Усл. печ. л. 17,75. Тираж 500 экз. Заказ № 25.

Издательство ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА»  
150042, г. Ярославль, Тутаевское шоссе, 58.

Отпечатано в типографии  
ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА»  
150042, г. Ярославль, Тутаевское шоссе, 58.

ISBN 978-5-98914-131-9



9 785989 141319