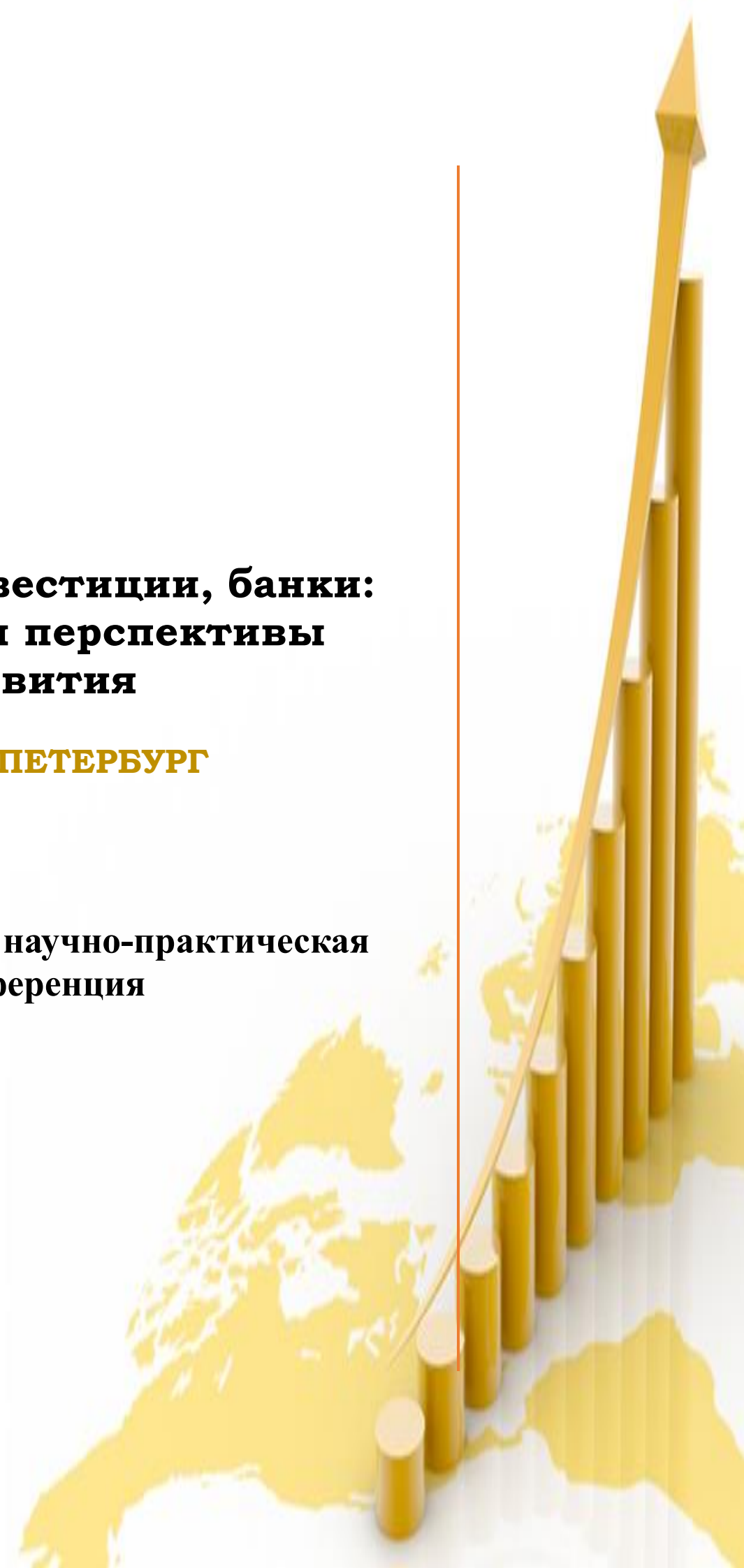


**Финансы, инвестиции, банки:
проблемы и перспективы
развития**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**I Международная научно-практическая
конференция**



**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Финансы, инвестиции, банки: проблемы и
перспективы развития**

Сборник научных трудов
по материалам I международного
научно-практического форума

30 апреля 2017 г.

www.scipro.ru
Санкт-Петербург, 2017

УДК 336
ББК 65.26

Главный редактор: Н.А. Краснова
Технический редактор: А.Д. Тихова

Финансы, инвестиции, банки: проблемы и перспективы развития:
сборник научных трудов по материалам I Международного научно-практического форума, 30 апреля 2017 г. Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017. 263 с.

ISBN 978-5-00-007748-1

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы развития банков, инвестиционных фондов, проблемы и перспективы развития финансовой сферы России и зарубежья по материалам научно-практического форума «**Финансы, инвестиции, банки: проблемы и перспективы развития**» (30 апреля 2017 г.).

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте www.scipro.ru.

УДК 336
ББК 65.26

ISBN 978-5-00007-748-1



9 785000 077481

© Редактор Н.А. Краснова, 2017

© Коллектив авторов, 2017

© НОО Профессиональная наука, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ БАНКИ	5
Гаркавенко В.О., Маслов Д.В. Индивидуальный инвестиционный счет	5
Пыркова Г.Х. Функции инвестиционного банка на современном российском рынке.....	14
СЕКЦИЯ 2. КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ.....	23
Балабаева Е.И., Бутрина Ю.В. Проблемы применения стресс-тестирования при оценке риска ликвидности банка	23
Балабаева Е.И., Жданова Н.В. Проблемы формирования эффективной депозитной политики банка	32
Волкова О.В., Заверткина Ю.А. К вопросу анализа рентабельности банковских продуктов.....	39
Горяева Д.В. Развитие национальной системы платежных карт Российской Федерации	45
Лапин В.И. Методы управления активными операциями коммерческого банка	50
Лапин В.И. Основные виды активных операций коммерческого банка	56
Силантьева Л.А. Подходы к бальной оценке эффективности ценовой политики банков розничного направления.....	62
Соколова В.И. Региональный банковский сектор: тенденции развития кредитных услуг в Алтайском крае	79
СЕКЦИЯ 3. КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	87
Гончарова Е.С. Методы оценки кредитоспособности юридических лиц	87
СЕКЦИЯ 4. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНЫ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	101
Салихова Э.Н., Ульянова Л.А. Основные тенденции процентной политики Центрального банка.....	101
СЕКЦИЯ 5. ЦЕННЫЕ БУМАГИ.....	111
Терентьев К.Е. Особенности использования индивидуальных инвестиционных счетов для резидентов РФ	111
СЕКЦИЯ 6. РЫНОК КАПИТАЛА	120
Мельникова О. Ю. Методы управления кредиторской задолженностью ...	120
СЕКЦИЯ 7. СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА	125
Бобрышева Е.С., Аджиева А.Ю. Особенности потребительского кредитования в условиях финансового кризиса.....	125
Глазова М. В. Особенности методических подходов к разработке и принятию управленческих решений в российских компаниях	138
Горяева Д.В. Национальная платежная система Российской Федерации на примере национальной платежной карте «Мир»	146
Жданович А.О. Исследование вопросов взаимодействия признаков	

манипулирования финансовой отчетностью компаний и признаков банкротства.....	151
Корнеев Д.Н., Корнеева Н.Ю. Риск-менеджмент на предприятии как технология оптимизации современной финансовой системы	158
Кулик А.О., Аджиева А.Ю. Особенности инфляционных процессов в России за 2012-2016 гг.: причины, последствия.....	182
Мельникова О. Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, управление	192
СЕКЦИЯ 8. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	197
Бадван Н.Л. Капитал как фактор производства	197
Буланова С.О., Жданова Н.В. Теоретические аспекты дистанционного банковского обслуживания	206
Искандарова Р.Р. Проблемы развития инфраструктуры и возможные пути внедрения исламского банкинга в России	216
Клаас Я.А. Финансовая устойчивость банковской системы России в условиях финансовой нестабильности: оценка и прогноз.....	230
СЕКЦИЯ 9. МЕЖДУНАРОДНАЯ ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	242
Станкевич А.А. Использование трансфертного ценообразования	242
Чернышева М.Н., Варшавская А.С. Анализ показателей рентабельности в оценке эффективности деятельности организации (на примере ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии»)	247
Чертова Т.С., Нелина Н.И. Влияния санкций на привлечение инвестиций в Россию	254

СЕКЦИЯ 1. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ БАНКИ

УДК 336.7

Гаркавенко В.О., Маслов Д.В. Индивидуальный инвестиционный счет

Individual Investment Account

Гаркавенко Валерия Олеговна

магистрант 1 курса кафедры Финансов, денежного обращения и кредита,
Уральский Федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина

Маслов Денис Викторович

магистрант 1 курса кафедры Анализа систем и принятия решений,
Уральский Федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина

Garkavenko Valeria Olegovna

Master's student of the Academic Department of Finance, Monetary Circulation and Credit,
Ural Federal University named the first President of Russia B.N. Yeltsin

Maslov Denis Viktorovich

Master's student of the Academic Department of Systems Analysis and Decision Making,
Ural Federal University named the first President of Russia B.N. Yeltsin

Научный руководитель:

Князева Е.Г., д.э.н., профессор Высшей школы экономики и менеджмента,
Уральский Федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина
Knyazeva E., Doctor of Economics, Professor of Graduate School of Economics and Management,
Ural Federal University named the first President of Russia B.N. Yeltsin

Аннотация: В данной статье рассматривается набирающий всё большую популярность инвестиционный продукт такой, как индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Авторами рассмотрена сущность ИИС, типы налоговых вычетов, и динамика открытия ИИС по регионам и областям Российской Федерации. Были показаны лидеры российского рынка по совокупному количеству индивидуальных инвестиционных счетов.

Ключевые слова: Индивидуальный Инвестиционный Счет, налоговый вычет, банк, инвестиции.

Abstract: This article discusses about typing greater popularity an investment product such, as the individual investment account (IIA). Authors consider essence IIA, types of tax deductions, and dynamics of opening IIA on regions and areas of the Russian Federation. Leaders of the Russian market by cumulative quantity of individual investment accounts have been shown.

Keywords: Individual Investment Account, a tax deduction, bank, investments.

С начала 2015 года в Российской Федерации был взят курс на привлечение денежных средств физических лиц в фондовый рынок с целью поощрения долгосрочных инвестиций в российские активы. Для этого был разработан новый тип счета – индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). По своей сути это обычный брокерский счет, который может открыть любое физическое лицо – резидент, с возможностью вложения денежных средств напрямую в акции, облигации, валюту, заключения фьючерсов и опционов. По своему желанию гражданин может передать в доверительное управление свои инвестиции управляющей компании, но также индивидуальный инвестиционный счет может быть открыт и в брокерской компании. Также на сегодняшний день многие крупные российские банки своим клиентам предлагают открытие ИИС.

ИИС обладает некоторыми специфическими особенностями, например, одно физическое лицо может открыть только один такой счет и перечислить на него сумму, не превышающую 400 тысяч рублей. В последующие года до истечения срока счета можно пополнять его на такую же сумму, то есть не превышающую 400 тысяч в год. Минимальный установленный срок данного типа инвестиционного счета составляет 3 года. Главным преимуществом данного счета является особый режим налогообложения. По индивидуальным инвестиционным счетам предусмотрено два типа налоговых вычета. Первый тип – по налогу на доход по основному месту работы в сумме денежных средств, внесенных в налоговый период на ИИС. Схема действия продемонстрирована на рисунке 1.

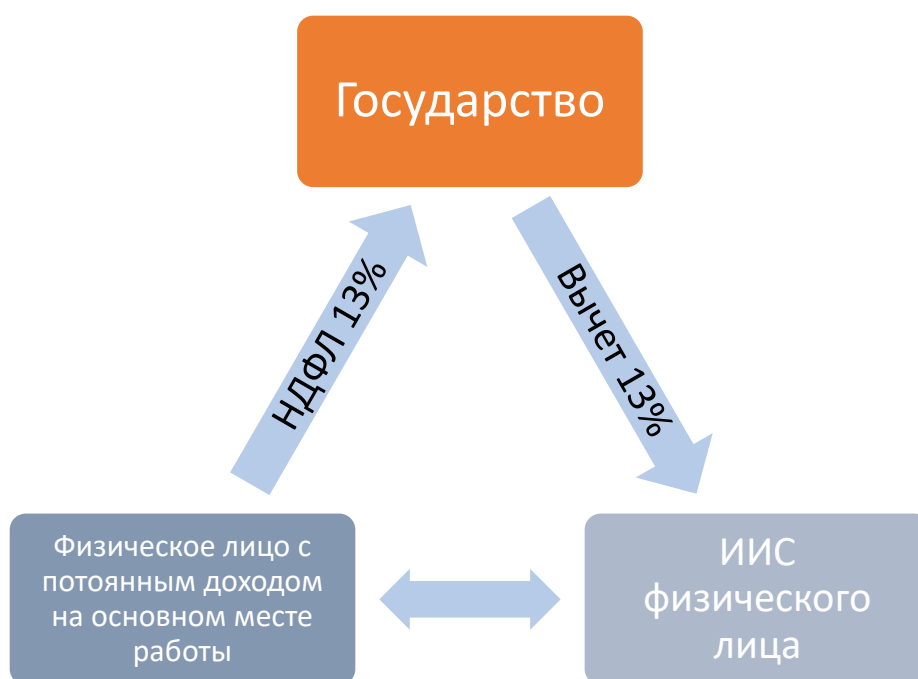


Рисунок 1. Налоговый вычет тип А

Тип А, представленный на рисунке 1, выгоден для лиц, чья постоянная работа не связана с биржевой деятельностью. Налогооблагаемая база физических лиц, открывших индивидуальный инвестиционный счет и выбрав налоговый вычет типа А, будет уменьшена на ту сумму, которая была внесена в течение календарного года на данный счет. Преимущество в том, что если случится такая ситуация, при которой по истечению 3-летнего срока купленные активы потеряли в цене, то частично или полностью эти потери компенсирует налоговый вычет [1].

Второй тип, предусмотренный ст. 219.1 Налогового кодекса РФ, исчисляется по налогу на доход, полученный от операций по инвестиционному счету. Таким образом, весь доход освобождается от подоходного налогообложения. Схема действия отражена на рисунке 2.

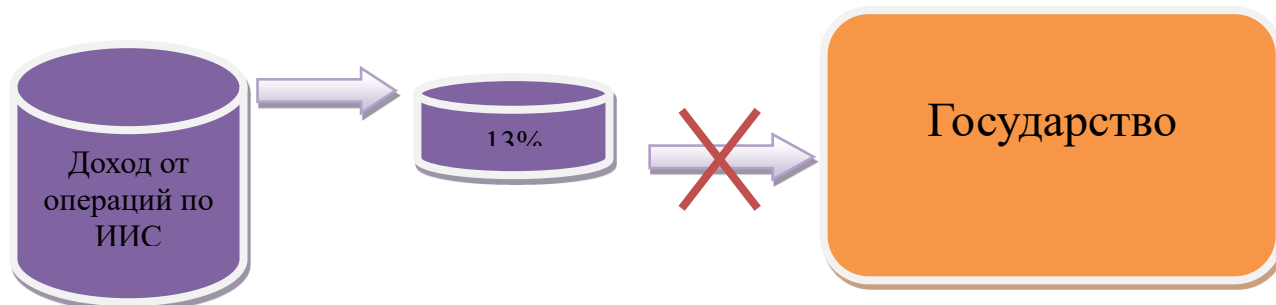


Рисунок 2. Налоговый вычет тип В

Такой тип вычета, представленный на рисунке 2, выгоден для активных игроков биржи, студентов, неработающих граждан или работающих неофициально, пенсионеров. Его преимущество в том, что можно весь доход, полученный по операциям на ИИС за весь срок его действия, можно вывести из – под налогообложения.

Таким образом, государство оставляет право выбора типа налогового вычета за физическим лицом. Каждый, открывший индивидуальный инвестиционный счет, самостоятельно определяет для себя выгоды [4].

Необходимо подчеркнуть, что обычный брокерский счет нельзя «превратить» в индивидуальный инвестиционный, но можно, открыв оба, вести их параллельно. Также отличительной особенностью индивидуального инвестиционного счета является невозможность частичного вывода средств с него. При необходимости, конечно, можно расторгнуть договор и закрыть свой счет, однако это лишит физическое лицо возможности получения каких – либо налоговых льгот или вычетов по нему.

Все операции на финансовом рынке подвержены риску убытка, поэтому операции с финансовыми инструментами, проводимыми через индивидуальный

инвестиционный счет, не застрахованы от падения стоимости финансовых инструментов. Помимо риска финансовых потерь, лицу, открывшее ИИС, придется столкнуться еще и с издержками ведения счета. Например, в пользу депозитария уплачивается комиссия за ведение счета, на котором учитываются ценные бумаги, также биржевые площадки устанавливают собственные сборы и оплачивается вознаграждение выбранному финансовому посреднику [2].

Несмотря на возможные финансовые риски, издержки и особенности ИИС, россиян новый финансовый инструмент заинтересовал. Так, по данным Центрального банка РФ, к июлю 2015 года (то есть за полгода действия ИИС) насчитывалось 36 530 открытых инвестиционных счетов, а к январю 2016 – 96 000. Более наглядно динамика открытий ИИС показана на рисунке.



Рисунок 3. Динамика количества открытых ИИС

Исходя из данных, отраженных на рисунке 3, можно сделать вывод, что ИИС – это достаточно привлекательный инструмент для граждан. Можно

предположить, что население рассматривает индивидуальный инвестиционный счет как альтернативу банковским депозитам. Инвесторов привлекает возможность получения большего дохода от вложенных средств в инвестиционный счет, чем гарантированный низкий процент от банка. Также наблюдаемый рост количества открытых ИИС обязан не в последнюю очередь банкам, которые в целях «удержания» своего клиента, стали предлагать им открыть ИИС в их организации. Например, на сегодняшний день ПАО «Сбербанк» является крупнейшим участником рынка ИИС.

На рисунке 4 представлен список лидеров банковского сектора по количеству ИИС.

Топ-5 участников по кол-ву ИИС	
шт., по состоянию на 21 ноября 2016	
№	Участник торгов ИИС
1	ПАО Сбербанк 51 218
2	АО "ФИНАМ" 32 860
3	АО "Открытие Брокер" 25 883
4	ООО "Компания БКС" 24 225
5	ПАО «ВТБ 24" 8 368

Рисунок 4. Лидеры рынка по количеству открытых ИИС

Свердловская область показывает уверенный рост в количестве открытых индивидуальных инвестиционных счетов, что предопределяет заинтересованность клиентов в этом продукте. Данные рейтинга областей по доле ИИС от общего количества подтверждают лидерство Свердловской области по сравнению с другими не центральными регионами страны, что продемонстрировано на рисунке 5.

Рейтинг областей по доле ИИС от общего количества

Топ-15 2Q2016

1	г. Москва	13,20%
2	г. Санкт-Петербург	5,29%
3	Московская область	4,79%
4	Свердловская область	3,58%
5	Республика Башкортостан	3,27%
6	Самарская область	2,81%

Рисунок 5. Лидеры областей РФ по доле ИИС от общего количества

КОЛ-ВО ОТКРЫТЫХ ИИС ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ

- Данные на конец октября 2016, тыс. счетов
- Прирост относительно конца 2015 года



* данные получены на основе анализа места выдачи паспорта клиента

Рисунок 6. Распределение и прирост количества ИИС по федеральным округам РФ

Таким образом, с 1 января 2015г. механизм индивидуальных инвестиционных счетов, доходы от которых были освобождены от налогов при определенных условиях, заработал в полной мере. Инвестиционный счет разрешает гражданам иметь одновременно только один ИИС. Причем, совокупная сумма денежных средств, которые могут быть переданы в течение календарного года по договору инвестиционного счета, не может превышать 400 тыс. руб.

Профессионалы финансового сектора и эксперты рынка полагают, что новые меры могут привести к взрывному росту интереса населения к продуктам брокерских и управляющих компаний. Так, по оценкам специалистов, если сейчас всего около 100 тыс. граждан регулярно инвестирует средства в рынок, используя брокерские счета, то после введения индивидуальных инвестиционных счетов количество таких клиентов будет исчисляться миллионами, а брокеры и управляющие компании будут реально конкурировать за клиентов с банковскими депозитами [3].

ИИС – важная и почти инновационная для российского рынка программа, которая способна в различной мере поспособствовать его развитию. Данная программа призвана привлечь на рынок ценных бумаг денежные средства, которые находятся в депозитах. Но в рамках улучшения и перспектив развития ИИС есть и другие области, которые необходимо изучить.

Библиографический список

1. Налоговый Кодекс РФ. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/946cbfc58c05e1392615a

251973beb32dc79f94e/ (дата обращения: 28.02.2017).

2. Бирман. Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт, Л. П. Белых - М: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2013 - 631 с.
3. Бланк, И А Инвестиционный менеджмент / И А Бланк - К: ИНТЕМ ЛТД: Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 2010 - 448 с.
4. Джуган А., СФА Годовой отчет Московской биржи «Налоговые изменения для физических лиц 2015-2016 года», 02.12.2016

УДК 336.714

Пыркова Г.Х. Функции инвестиционного банка на современном российском рынке

Functions of investment bank in the modern Russian market

Пыркова Гузель Харисовна,
кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Казанский федеральный университет,
Институт управления, экономики и финансов

Pyrkova Guzel Harisovna,
candidate of economic science, senior teacher,
Kazan Federal University,
Institute of management, economics and finance

Аннотация: В статье рассматриваются различные трактовки определения инвестиционный банк. В работе дается авторская трактовка инвестиционного банка. Также подробно изучаются операции инвестиционного банка, модели организации инвестиционной банков. Уделено отдельное внимание изучению инвестиционной деятельности коммерческих банков на современном российском рынке.

Ключевые слова: инвестиционный банк, посредник, инвестиционная деятельность.

Abstract: This article discusses the various interpretations of the definition of investment bank. Is the author's interpretation of the Investment Bank. Also examines in detail the investment bank operations, business model of investment banks. Special attention is paid to studying investment activity of commercial banks for the modern Russian market.

Keywords: Investment Bank, broker, investment activities.

В настоящее время инвестиционный банкинг является важным направлением банковского бизнеса, кроме того, финансирование посредством фондового рынка становится столь же популярным, как и банковский кредит. Актуальным вопросом является определение основных тенденций, которые происходят на рынке инвестиционных услуг, выявление факторов, определяющих их развитие, что позволит более эффективно осуществлять инвестиционный банкинг в России в будущем.

В российском законодательстве отсутствует термин «инвестиционный

банк», а кроме того разделение банков на инвестиционные и коммерческие. В соответствии с этим, российские банки считаются универсальными кредитными организациями, выполняющими среди прочих и инвестиционные операции.

Определение инвестиционного банка достаточно широко трактуется в экономической литературе.

Так, американские экономисты в фундаментальном труде – “Энциклопедия инвестиционно-банковского дела” под редакцией Р.Куна приводят четыре определения инвестиционного банка. Согласно первому и самому широкому из них, под инвестиционным банком понимается организация коммерческого характера, осуществляющая все возможные виды деятельности (кроме организации торговли и оказания клиринговых услуг) на рынке ценных бумаг, а также в сферу страхования и торговли недвижимостью. Данное определение описывает современные финансовые супермаркеты, в которых превратились в настоящее время западные инвестиционные банки, диверсифицировавшие свои операции. Второе определение в сферу деятельности инвестиционного банка включает все стороны рынка капитала (кроме розничных операций с ценными бумагами), в том числе управление инвестиционными фондами и фондами венчурного капитала. В третьем определении из сферы деятельности инвестиционного банка исключаются операции инвестиционных и венчурных компаний. И, наконец, четвертое определение ограничивает сферу деятельности инвестиционного банка размещением ценных бумаг на первичном рынке и брокерско-дилерскими операциями на вторичном рынке ценных бумаг. Последнее определение, самое узкое, сводит инвестиционно-банковское дело к его историческим корням и традиционным функциям - проведение андеррайтинга.

Лоренс Дж.Гитман в своей книге «Основы инвестирования» подразумевает под инвестиционным банком институт, который специализируется на размещении новых выпусков ценных бумаг. Услуги могут включать андеррайтинг, или гарантированное размещение, когда инвестиционный банк предоставляет гарантии в том, что эмитент получит за свой выпуск новых ценных бумаг обозначенную в договоре сумму, консультации эмитента по вопросам курса ценной бумаги и других важных аспектов эмиссии. В тех случаях, когда размеры эмиссии велики, инвестиционный банк приглашает партнеров и организует эмиссионный синдикат, с тем чтобы распределить финансовый риск, с которым связана продажа нового выпуска ценных бумаг.

Следовательно, можно сделать вывод, что Лоренс Дж.Гитман термины «инвестиционный банкир» и «андеррайтер» употреблял как синонимы. Данное утверждение слишком ограничивает операции инвестиционного банка при тенденции к универсализации деятельности кредитно-финансовых институтов на современном фондовом рынке.

В англо-русском банковском энциклопедическом словаре Б.Г.Федоров приводит два определения инвестиционного банка:

1) В США это банк, специализирующийся на организации выпуска, гарантировании размещения и торговле ценными бумагами; осуществляющий также консультации клиентов по различным финансовым вопросам. При этом он ориентирован в основном на оптовые финансовые рынки.

2) В Великобритании это неклиринговый банк, специализирующийся на средне- и долгосрочных инвестициях в мелкие и средние компании.

Данная трактовка указывает нам на еще один вид деятельности – оказание консультационных услуг, и дает понять, что существуют различия в трактовке

термина «инвестиционный банк» в различных странах.

В России определение «инвестиционный банк» и «инвестиционная компания» являются достаточно схожими, при этом к последнему институту относят профессиональных участников рынка ценных бумаг, имеющих лицензию на осуществление брокерско-дилерской деятельности. В отличие от классических зарубежных инвестиционных банков существенная доля российских инвестиционных компаний не считается публичной, к тому же количество и объемы их операций ограничены, операции на зарубежных рынках капитала незначительны.

Таким образом, многие экономисты анализируют инвестиционную деятельность кредитных организаций как отдельный вид операций банка. Данное утверждение можно связать с потребностью обеспечения банков необходимым объемом финансовых ресурсов, направляемых на инвестиционную деятельность, что при низкой ликвидности и неразвитости российского фондового рынка возможно главным образом при использовании пассивов коммерческого банка.

Согласно Я.М. Миркину, «инвестиционные банки или брокерско-дилерские компании, обладают особенностями сходства с коммерческими банками. Как те, так и другие считаются финансовыми посредниками». Автор объясняет разницу между коммерческими и инвестиционными банками следующими факторами:

- разный вид применяемых инструментов финансового характера;
- длительный тип совершаемых сделок [5, с. 56–57].

Проанализировав совокупность различных мнений, дадим определение инвестиционного банка.

Инвестиционный банк является универсальным финансовым институтом, занимающимся организацией привлечения капитала на мировых финансовых рынках для крупных компаний и правительств, а также оказанием консультативных услуг при покупке и продаже бумаг, брокерских услуг, являясь ведущим посредником при торговле акциями и облигациями, производственными финансовыми инструментами, валютными и сырьевыми товарами, а также выпуском аналитических отчетов по всем рынкам, на которых он оперирует.

Существует несколько моделей организации инвестиционной деятельности банков. Первая американская модель предполагает разделение инвестиционной банковской деятельности и деятельности коммерческого банка. Невозможность совмещения деятельности по привлечению депозитов и операций с ценными бумагами гарантировала свободный выбор депозита в коммерческом банке или вложения в ценные бумаги на рынке ценных бумаг, осуществляя защиту вкладчиков коммерческого банка от изменений стоимости ценных бумаг и негативных изменений показателей фондовых индексов.

Вторая континентальная модель, более традиционная для стран Европы, предполагает функционирование универсальных банков, владеющих подразделениями, осуществляющими привлечение депозитов, кредитованием и деятельностью на рынке капиталов, в том числе и организацией привлечения средств на рынок. Торговля ценными бумагами происходит как за счет кредитной организации, так и по поручению клиентов. В качестве примеров таких универсальных транснациональных банков можно привести французский BNP Paribas и немецкий Deutsche Bank [3 с.60].

Для России наиболее характерна промежуточная модель организации

инвестиционной банковской деятельности. В настоящее время в нашей стране работают как универсальные банки, имеющие лицензию Банка России, так и брокерско-дилерские компании, деятельность которых по различным направлениям лицензируется Службой Банка России по финансовому рынку. Инвестиционные компании в зависимости от плана развития, принятых их акционерами, могут получить лицензии Службы Банка России по финансовому рынку на проведение брокерской, дилерской, депозитарной деятельности, доверительное управление активами клиентов.

Инвестиционная деятельность банков выражается как в кредитных отношениях, так и в отношениях собственности. В результате инвестиционной банковской деятельности могут возрасти как собственные средства компании-клиента, так и заемные. В первом случае это происходит в результате первичного либо последующего публичного предложения акций на организованном рынке (IPO, SPO), частного размещения акций компании, в том числе и в результате привлечения стратегического инвестора. Во втором – с помощью выпуска долговых финансовых инструментов (облигаций). При этом возникающие кредитные отношения выделяются особым характером и в ряде случаев могут быть модернизированы в отношении собственности при использовании финансовых инструментов смешанного характера.

Среди различных направлений инвестиционной деятельности кредитных организаций необходимо выделить:

- операции на рынке ценных бумаг;
- корпоративное финансирование;
- проектное финансирование;
- финансовое консультирование[2, с. 94].

Деятельность кредитной организации на рынке ценных бумаг способен проводиться за собственный счет банка и по поручению клиентов. От своего имени и за собственный счет банки способны приобретать как долевые ценные бумаги (акции), так и долговые ценные бумаги (облигации), образуя собственный портфель ценных бумаг и распоряжаясь им. С этими ценными бумагами могут проводиться операции РЕПО, СВОП, они также могут считаться залогом при привлечении кредитов [7, с. 5].

Вторым направлением инвестиционной банковской деятельности является корпоративное финансирование, которое получило активное развитие в России [4, с. 92].

Корпоративное финансирование представляет собой финансирование оборотного капитала и капитальных затрат действующего бизнеса, а также финансирование проекта под общекорпоративный риск. Главное отличие корпоративного от проектного финансирования заключается в том, что предприятие уже генерирует денежный поток и финансирование выдается под риск действующего предприятия. Корпоративное финансирование включает в себя следующие услуги:

- финансирование компаний с возможным участием банка в акционерном капитале;
- сделки по выкупу компаний за счет кредитных средств;
- прочие сложноструктурированные сделки слияния и поглощения.
- мезонинное финансирование;
- реструктуризация долговых обязательств, в т. ч. с конвертацией части обязательств в акционерный капитал.

Важнейшая особенность проектного финансирования состоит в том, что

для реализации конкретного проекта создается специальная проектная компания (SPV — special purpose vehicle, SPE — special purpose entity), которая мобилизует ресурсы (не только денежные) для реализации проекта, выполняет реализацию проекта и расплачивается с кредиторами и инвесторами проекта из средств (денежного потока), создаваемых самим проектом. Вторая особенность заключается в отсутствии активов для обеспечения возврата получаемых заемных средств на начальном этапе инвестиционной стадии проекта. Создаваемые (приобретаемые) активы могут оформляться в качестве залогового обеспечения. Третья особенность проектного финансирования состоит в использовании для проекта различных финансовых инструментов (долевых, долговых, производных) и различных договоров.

Учитывая вышеперечисленные особенности дадим следующее определение проектного финансирования: форма финансирования с использованием различных инструментов специально созданной для реализации проекта компании (SPV), при которой будущие денежные потоки проекта являются основным обеспечением возврата заемных средств и выплаты доходов инвесторам.

Предоставление финансовых консультаций клиенту не всегда можно рассматривать как отдельную услугу. В большинстве случаев предоставление рекомендаций присутствует в качестве составной части таких услуг, как привлечение финансовых средств, реструктуризация бизнеса, брокерские услуги, управление портфелем, проектное финансирование.

Таким образом, основной **функцией инвестиционных банков** является посредничество на финансовых рынках. Они специализируются на помощи инвесторам в размещении их ценных бумаг на первичном рынке с целью

финансирования инвестиций. После реализации ценных бумаг инвестиционный банк организует для них вторичный рынок, выступая в качестве дилера и брокера. Также рассматриваемые банки могут выступать в роли гарантов размещения новых эмиссий существующих компаний или как учредители новых компаний, создают консорциумы, включающие инвестиционные и коммерческие банки, дилерские организации.

Библиографический список

1. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования – М.:1997.- С.678-680.
2. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Управление инвестиционной деятельностью. Учебник. - М.: КноРус, 2015. – С.94.
3. Долан Э. Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / пер. с англ.; под общ. ред. В. Лукашевича. - М.: Туран, 2014. - С.60.
4. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебное пособие. - М.: Экономистъ, 2015. – С.92.
5. Миркин Я. М. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие / Я.М. Миркин. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - С.56-57.
6. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — С.80-81.
7. Селивановский А. Ценные бумаги в Гражданском кодексе РФ: изменения правового регулирования / А.Селивановский, Г.Сенюк // Хозяйство и право. - 2014. - №11. - С.3-18.
8. Федоров Б.Г. Новый англо-русский банковский и инвестиционный энциклопедический словарь- [М.: Лимбус Пресс, Издательство К.Тублина.](#) - 2011.- С.102.

СЕКЦИЯ 2. КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

УДК 33

Балабаева Е.И., Бутрина Ю.В. Проблемы применения стресс-тестирования при оценке риска ликвидности банка

Problems of application of bank stress test in the bank performance to assess liquidity risk

Балабаева Екатерина Игоревна,
Студент кафедры Финансов, денежного обращения и кредита,
Южно-Уральский Государственный Университет

Бутрина Юлия Владимировна,
к.э.н., доцент кафедры Финансов, денежного обращения и кредита,
Южно-Уральский Государственный Университет

Balabaeva Ekaterina Igorevna,
Student of the Department of Finance, currency circulation and credit,
South Ural State University

Butrina Juliya Vladimirovna,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Finance, currency circulation and credit, South Ural State University

Аннотация: Статья раскрывает теоретические основы категорий «риск ликвидности» и «стресс-тестирование». В статье затрагиваются основные проблемы применения стресс тестирования банком как инструмента внутреннего контроля, направленного на минимизацию негативных последствий воздействия внешних стресс-факторов.

Ключевые слова: риск ликвидности, стресс-тестирование, банки.

Abstract: In the article, the author describes the theoretical foundations of liquidity risk and bank stress test, addresses the main advantages and the issues of application of bank stress test in the bank performance to estimate the impact of the external stress factors.

Keywords: liquidity risk, bank stress test, banks.

Одной из основных функций банка в экономике является создание и предоставление ликвидности по средствам посреднической функции между кредиторами, за счет которых осуществляется привлечение ресурсов, и заемщиками, которые испытывают потребность в кредитных ресурсах. В связи с

эти в работе банков возникает риск ликвидности, который связан с трансформацией краткосрочных депозитов в долгосрочные кредиты.

В отечественных и зарубежных источниках дается разное определение понятию «риск ликвидности». Расхождения появляются уже на уровне понятийного аппарата, так как одни авторы выделяют понятие «риск ликвидности», а другие «риск несбалансированной ликвидности».

Проанализируем ряд определений и понятий депозитная политика, используемый в российской и зарубежной практике.

Таблица 1

Мониторинг научных взглядов на категорию «риск ликвидности»

Автор	Категория «риск ликвидности» («риск несбалансированной ликвидности»)
Базельский комитет по банковскому надзору	«Риск ликвидности – вероятность возникновения у банков потерь (убытков) вследствие неспособности обеспечить своевременное исполнение своих обязательств в полном объеме» [8]
Банк России	«Риск ликвидности – несбалансированность финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организации и (или) возникновение непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения кредитной организацией своих обязательств» [1]
Банк Канады	«Риск ликвидности – риск, при котором банк не сможет удовлетворить краткосрочные финансовые требования» [10]
Федеральный резервный банк Сан-Франциско	«Риск ликвидности – риск, при котором кредитная организация будет не способна удовлетворить свои текущие и будущие потребности в денежных потоках без существенного влияния на текущую деятельность или общее финансовое состояние организации» [9]
Русанов Юрий Юрьевич	«Риск ликвидности – возможное невыполнение банком своих обязательств или необеспечение требуемого роста активов» [6]
Шапкин Александр сергеевич	«Риск ликвидности – неспособность банка быстро и без особых потерь для себя обеспечить выплату своим клиентам денежных средств, которые они доверили банку на кратковременной основе, а также выполнить свои обязательства перед клиентами в конкретный момент времени» [7]

Лаврушин Олег Иванович	«Риск несбалансированной ликвидности – вероятность возникновения убытков из-за необходимости осуществления быстрой конверсии финансовых активов» [5]
Moorad Choudhry	«Риск ликвидности – <i>риск того, что банк не сможет выполнить свои обязательства по мере наступления срока их погашения, что ведет к неспособности поддерживать нормальную деловую активность и соответствовать требованиям регулирования ликвидности</i> » [11]
Peter S. Rose	«Риск несбалансированной ликвидности – вероятность возникновения такой ситуации, в которой у банка будет недостаточно наличных или привлеченных средств для осуществления выплат по своим обязательствам» [12]
Vento G. A., P. La Ganga	«Риск ликвидности – <i>риск того, что банк, не смотря на наличие платежеспособности, либо не имеет достаточное количество финансовых ресурсов, чтобы позволить выполнить свои обязательства по мере наступления срока их погашения, либо может получить такие средства только при чрезмерных расходах</i> » [13]

Таким образом, экономическая сущность категории «риск ликвидности» с учетом авторской интерпретации категории можно определить, как разновидность финансового риска кредитной организации, которая связана с наступлением неспособности погашать краткосрочные обязательства по мере наступления срока их погашения, что соответственно ведет к снижению деловой активности и отрицательно сказывается на общем финансовом положении.

К основным факторам риска ликвидности современная теория относит:

- качество активов и пассивов – возможность трансформации активов в денежные средства и возможность непредвиденного досрочного оттока вкладов и депозитов на основе предъявленных банку требований;
- степень несбалансированности активов и пассивов в разрезе времени, суммы и валюты;
- деловая репутация банка;
- политическая и экономическая ситуации в стране;

- уровень развития межбанковского рынка;
- денежно-кредитная политика государства: уровень инфляции, процентные ставки, валютный курс, эффективность надзора со стороны Центрального Банка и т.д.);

Все вышеперечисленные факторы являются неотъемлемым элементом риска ликвидности. Их влияние можно оценить, рассчитать и принять соответствующие меры по снижению негативного воздействия риска на деятельность банка в целом. При этом необходимо помнить о специфике и уникальности каждого банка, в связи с которыми невозможно использовать универсальную оценку степени воздействия данных факторов на риск ликвидности. В этом случае нам на помощь приходит стресс-тестирование.

Начнем с определения понятия «стресс-тестирование».

Таблица 2

Мониторинг научных взглядов на категорию «стресс-тестирование»

Автор	Категория «стресс-тестирование»
Международный валютный фонд	«...метод оценки чувствительности портфеля к существенным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным, но возможным событиям» [3]
Банк Международных расчетов	«...различные методы, используемые финансовыми институтами для оценки своей уязвимости по отношению к исключительным, но возможным событиям» [2]
Международная финансовая корпорация	«...приближенная оценка изменения стоимости некоего финансового инструмента или их портфеля в ответ на экстремальные изменения факторов риска» [4]
Базельский комитет по банковскому надзору	«...оценка потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям» [8]
Банк России	«...процедура оценки потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые являются исключительными, но вероятными событиями» [1]

Таким образом можно сделать вывод, что стресс-тестирование

инструментом анализа финансово-экономического состояния кредитной организации, который оценивает влияние экстраординарных событий на устойчивость кредитной организации. Учитывая специфику данного инструмента, наиболее целесообразным является проведение анализа рисков, которые не регулируются самим банком. Данный вид анализа позволит объективно и достоверно оценить и смоделировать потенциальный риск-профиль банка, за счет генерирования прозрачного механизма воздействия на управляемые факторы и риски, которые находят свое отражение в балансе (например, доля резервирования ликвидных средств). В итоге у банка сформируется адекватное представление о соотношении рисков и доходов.

Необходимость оценивать финансовое состояние банка в каждый момент времени связана с посреднической функцией банка, который несет обязательства перед вкладчиками. Таким образом, стресс-тестирование актуализирует возможность систематического анализа кредитных организаций в условиях постоянно меняющихся экономических факторов, порождающих различные риски, которые могут привести к неспособности выполнять свои обязательства.

Начальным этапом стресс-тестирования является выделение факторов риска, на основе которых в дальнейшем будут моделироваться сценарии развития событий. *Базельский комитет по банковскому надзору рекомендует рассматривать, как минимум, следующие три сценария: стандартный сценарий прогнозирования платежных потоков на основе статистики исторических данных банка (в обычных условиях); сценарий кризиса в банке, связанный с неблагоприятными факторами в деятельности самого банка; сценарий кризиса на финансовом рынке. Например, возможными сценариями*

развития событий для показателя мгновенной ликвидности могут стать: уменьшение показателя на n% или уменьшение показателя на m%. Результатом данного тестирования являются: оценка резервирования необходимой ликвидности, и оценка уровня повышения стрессоустойчивости баланса.

Процесс проведения стресс-тестирования, к сожалению, нельзя охарактеризовать как систему комплексного управления рисками, поскольку он представляет сценарный анализ чувствительности портфеля к отдельным видам рисков с учетом незначительного количества параметров. Перспективным направлением стресс-тестирования мог бы стать комплексный анализ факторов, заключающийся в оценке влияния нескольких видов риска на устойчивость банка. Риск ликвидности тесно взаимодействует с другими видами банковских рисков. Например, рост просроченной задолженности по кредитам клиентов (один из факторов кредитного риска банка) может привести к снижению уровня ликвидных активов банка.

Набор показателей и методика расчета стресс-анализа выбирается каждым банком самостоятельно. Обычно с помощью стресс-тестирования оценивается влияние совокупности определенных внешних факторов на ключевые показатели ликвидности (например, величину резерва ликвидности в виде наличных денежных средств и средств на корреспондентских счетах в других банках). Так проведение стресс-тестирования могло бы стать одним из решений, направленных на минимизацию риск ликвидности, связанного с нестабильностью ресурсной базы (оттоки средств, привлеченных во вклады и депозиты, колебание валютных курсов). При этом необходимо учитывать анализ предыдущих кризисных ситуаций, с которыми сталкивался банк. Оценка результатов стресс-тестов позволит определить уровень устойчивости банка

по отношению к анализируемым шоковым ситуациям, сформировать систему лимитов и разработать наиболее точные модели минимизации негативных последствий.

Однако в России при проведении стресс-тестирования сотрудники банка, сталкиваются с рядом трудностей:

- трудозатратность и капиталоемкость процедур. Стресс-тесты подразумевают высокие временные затраты (в среднем от 6 до 12 недель);
- сжатые сроки. Для выполнения стресс-теста возникает необходимость привлечения внешних консультантов дополнительно к собственным внутренним;
- низкий уровень детализации данных. Стресс-тесты требуют высокой степени детализации данных, так как они основываются на специфичных, а не усредненных данных. Это является критичным для большинства российских коммерческих банков, поскольку такие данные труднодоступны или отсутствуют.
- незрелость методологического аппарата проведения стресс-тестов.

Развитые крупные и средние банки с государственным участием используют данный метод в качестве ключевого компонента бизнес-планирования и принятия решений, но для большинства банков стресс-тестирование остается незрелой практикой (менее 50% банков применяют в своей практике стресс-тестирование). Банки рассматривают стресс-тестирование как формальность, однако после кризиса 2008 года и при активном участии национального регулятора заинтересованность банков в стресс-тестах постепенно растет.

В настоящее время ведется интенсивная выработка универсальных

стандартов стресс-тестирования банковской деятельности с усилением внимания не только регуляторов, но и банковского менеджмента. Стресс тестирование в качестве инструмента внутреннего контроля способно предотвратить или минимизировать шоковые последствия реализации стресс-факторов, а также сформировать альтернативные стратегии развития кредитной организации в условиях нестабильной внешней среды. Данный инструмент системы внутреннего контроля является не только основной составляющей финансовой устойчивости каждого отдельного банка, но и банковской системы в целом.

Библиографический список

1. Официальный сайт Банка России. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
2. Официальный сайт Банка Международных расчетов. – Режим доступа: <http://www.bis.org>
3. Официальный сайт Международного валютного фонда. – Режим доступа: <http://www.imf.org>
4. Официальный сайт Международной финансовой корпорации. – Режим доступа: <http://www.ifc.org>
5. Лаврушин, О.И., Валенцева, Н.И. Банковское дело : учебник для бакалавров / под ред. О.И. Лаврушина — 12-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2016. — 800 с.
6. Русанов, Ю.Ю., Бадалов, В.В., Маганов, В.В., Русанова, О.М. Банковский менеджмент : учебник для бакалавров / под ред. Ю.Ю. Русанова — М. : Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 480 с.
7. Шапкин, А.С., Шапкин, В.А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление портфелем инвестиций / под ред. А.С. Шапкин, В.А. Шапкин — 9-е изд. — М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^О», 2013. — 544 с.

8. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision [Electronic resource] / Basel Committee on Banking Supervision. — Mode of access: <http://www.bis.org/publ/bcbs144.pdf>
9. What Is Liquidity Risk? [Electronic resource] / Federal Reserve Bank of San Francisco. — Mode of access: <http://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2008/october/liquidity-risk/#1>
10. Liquidity Risk at Banks: Trends and Lessons Learned from the Recent Turmoil [Electronic resource] / Bank of Canada. — Mode of access: <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2012/01/fsr-1208-armstrong.pdf>
11. Choudhry, M. An Introduction to Banking: Liquidity Risk and Asset-Liability Management – 1st ed., – John Wiley & Sons, 2011. – 382 p.
12. Rose, P.S., Hudgins, S. C. Commercial Bank Management – 9th ed., – McGraw-Hill Education, 2013. – 740 p.
13. Vento, G. A. and P. LA Ganga Bank Liquidity Risk Management and Supervision: Which Lessons from Recent Market Turmoil? –Journal of Money, Investment and Banking, 2009(10). – 79-126. ISSN 1450-288X.

УДК 33

Балабаева Е.И., Жданова Н.В. Проблемы формирования эффективной депозитной политики банка

Problems of forming of effective bank deposit policy

Балабаева Екатерина Игоревна,

Студент кафедры Финансов, денежного обращения и кредита,
Южно-Уральский Государственный Университет

Жданова Нина Викторовна,

к.э.н., доцент кафедры Финансов, денежного обращения и кредита,
Южно-Уральский Государственный Университет

Balabaeva Ekaterina Igorevna,

Student of the Department of Finance, currency circulation and credit,
South Ural State University

Zhdanova Nina Viktorovna,

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor at the Department of Finance, currency circulation and credit, South Ural State University

Аннотация: Статья раскрывает теоретические основы категории «Депозитная политика». В статье затрагиваются основные проблемы формирования депозитной политики банка и рассматриваются финансовых и маркетинговые инструменты по повышению эффективности формирования депозитного портфеля банка.

Ключевые слова: депозитная политика, вклад, депозит, банк.

Abstract: In the article, the author describes the theoretical foundations of bank deposit policy, addresses the main issues and the ways of deposit portfolio formation.

Keywords: deposit policy, deposit banking, deposit.

В настоящее время банки играют важную роль посредника в финансовой системе: мобилизуют и перераспределяют капитал, аккумулируют и размещают временно свободные денежные средства. Основная часть банковских ресурсов генерируется в процессе проведения депозитных операций, поэтому депозитная политика является первичной и неотъемлемой составляющей банковской политики в целом.

В отечественных и зарубежных источниках понятие «депозитная политика» имеет схожее определение. Проанализируем ряд определений и

Международная научно-практическая конференция «Финансы, инвестиции, банки: проблемы и перспективы развития»

СЕКЦИЯ 2. КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

понятий депозитная политика, используемый в российской и зарубежной практике.

Таблица 1

Мониторинг научных взглядов на категорию «депозитная политика»

Автор	Категория «депозитная политика»
Белоглазова Галина Николаевна	«Основополагающий документ, который регламентирует в коммерческих финансово-кредитных организациях процесс привлечения временно свободных средств хозяйствующих субъектов, и населения на счета в банк в депозиты или вклады» [1]
Валенцева Наталья Игоревна	«Депозитная политика является составной частью общей банковской политики, определяет стратегию и тактику кредитной организации при осуществлении ее депозитной деятельности» [2]
Лаврушин Олег Иванович	«Политика банка по привлечению денежных средств в депозиты и эффективному управлению процессом привлечения. Стратегия и тактика банка по привлечению ресурсов» [3]
Питер С. Роуз	«Депозитная политика – это часть банковской политики, направленная на привлечение денежных средств на определенный период под определенный процент» [7]
Jean Dermine	«Часть банковской политики, предполагающая заимствование у населения свободных денежных средств на определенный срок и под определенный процент» [5]
N.N. Gopinath	«Одно из основных направлений деятельности банка, которое предполагает привлечение свободных денежных средств с целью дальнейшего их размещения в виде кредитов» [5]

Таким образом, экономическая сущность категории «депозитная политика» с учетом авторской интерпретации категории можно определить, как стратегию банка, которая направлена на привлечение временно свободных денежных средств физических и юридических лиц, а также на поиск наиболее эффективного способа распределения полученных средств.

Каждый банк, привлекая денежные средства формирует депозитную политику. Депозитная политика – это комплекс связанных между собой различных экономических инструментов и инструментов маркетинга.

Формирование депозитной политики представляет собой сложный и трудоемкий процесс, который предполагает учет множества факторов и закономерностей формирования и использования денежных средств юридических и физических лиц. Таким образом в процессе составления данной политики российские банки сталкиваются со множеством проблем:

- межбанковская конкуренция;
- состояние денежного и финансового рынка;
- отсутствие научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;
- масштабы деятельности банка;
- ограниченный спектр предлагаемых услуг по вкладам и депозитам;
- недостаток информации относительно мониторинга депозитного рынка.

Масштабы деятельности, размеры доходов банка на прямую зависят от размеров полученных на рынке ресурсов. В свою очередь формирование ресурсной базы подразумевает не только сохранение старых клиентов, но и привлечение новых по средствам диверсификации депозитной продукции. Таким образом, депозитная политика нуждается в постоянной динамике, банк должен постоянно ее совершенствовать по следующим направлениям:

- диверсификация линейки депозитных продуктов с учетом специфики региона;
- повышение привлекательности вкладов с помощью процентных ставок;
- повышение уровня информированности населения с помощью рекламы о выгодах относительно сбережения собственных денежных средств;

- разработка системы стимулов, например, бонусные программы при совершении покупок в отдельных магазинах средствами, которые находились во вкладе не менее одного полного срока хранения;
- повышения качества оказываемых услуг, на основе совершенствования интернет-технологий.

На основе выше представленных направлений банки должны разрабатывать комплекс мер (совокупности финансовых и маркетинговых инструментов), направленный на повышение эффективности привлечения денежных средств населения.

Примеры финансовых инструментов по повышению эффективности формирования депозитного портфеля денежных средств:

- введение целевых вкладов, которые будет возвращаться на определенную дату, к примеру отпуск, свадьба, день рождения, образование детей и т.п., а также данный вид вклада позволит аккумулировать значительный объем денежных средств на продолжительный срок;
- введение вкладов с ограниченным соком востребования и соответственно с более высокой процентной ставкой для защиты денежных средств от преждевременного снятия;
- формирование отдельной депозитной линейки для VIP-клиентов;
- привлечение корпоративных клиентов, как правило процентные ставки для данной категории клиентов ниже, а привлекаемые суммы выше. В данном случае банкам необходимо работать с данной категорией клиентов в индивидуальном порядке, определяя сроки, процентные ставки и условия вкладов индивидуально, так как большинство руководителей предпочитает

использовать свои свободные денежные средства для увеличения оборотного капитала;

- предоставление скидок на расчетно-кассовое обслуживание;
- развитие системы интернет-банка и предоставление возможности открытия онлайн-вкладов.

Данные меры необходимы для наращивания объемов средне- и долгосрочных, снижения объема вкладов до востребования с целью минимизации обстоятельств, связанных с непредвиденным снятием средств клиентами.

К маркетинговым инструментам по повышению эффективности формирования депозитного портфеля денежных средств относится рекламная политика банка, которая является одним из важнейших инструментов формирования клиентской базы. Также нельзя забывать о развитии интернет-банкинга, который открывает большие возможности не только для банка, но и для потенциальных и уже существующих клиентов. Банкам стоило бы рассмотреть возможность создания онлайн-консультаций на сайте банка или возможность получения онлайн-консультаций клиентом из личного кабинета, когда клиент сразу же может получить информацию об имеющейся депозитной линейке, об условиях, сроках, процентах и т.д. Данная служба должна отражать содержание вида услуг и возможности их приобретения, способствуя привлечению новых клиентов. С помощью этой службы через интернет консультант должен вести персональную работу с клиентами, которых не удовлетворяют обычные условия обслуживания, при этом клиент может не являться клиентом данного банка. Также по собственному желанию клиент

может оставить персональную информацию и получать рассылку об имеющихся услугах по электронной почте.

Использование банком совокупности таких инструментов, как: расширение клиентской базы, спектра оказываемых услуг, улучшение качество расчетно-кассового обслуживания, предоставление скидок при обслуживании, предоставление различного рода консультации и т.п., способствует выработке более эффективной депозитной политики, увеличению конкурентоспособности, расширению деятельности банка.

Библиографический список

1. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник для бакалавров / Г.Н. Белоглазова [и др.] ; под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 652 с.
2. Валенцева Н.И. Депозитная политика коммерческих банков // Банковское дело. – 2013. – № 2.
3. Комарцева Л.В., Гладышева Е.А. Проблемы формирования депозитной политики в современных условиях // Проблемы учета и финансов. – 2014. – №2.
4. Лаврушин, О.И., Валенцева Н.И. Банковское дело : учебник для бакалавров / под ред. О.И. Лаврушина — 12-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2016. — 800 с.
5. Dermine, J. Bank Valuation & Value-Based Management: Deposit & Loan Pricing, Performance Evaluation & Risk Managment – 2nd ed., – McGraw-Hill NY, 2015. – 432 p.

6. Gopinath, N.N. Banking Principles and Operations – 7th ed., – Snow White Publications Pvt. Ltd, 2017. – 820 p.
7. Rose, P. Bank Management and Financial Services / Peter S. Rose, Sylvia C. Hudgins. – 7th ed., – McGraw-Hill Education, 2012. – 768 p.

УДК 336.67

Волкова О.В., Заверткина Ю.А. К вопросу анализа рентабельности банковских продуктов

On the issue of analyzing the profitability of banking products

Волкова Ольга Сергеевна,

Студент, Кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления

Заверткина Юлия Александровна,

Студент, Кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления

Volkova Olga Sergeevna,

Student, Department of corporate management and Finance, Novosibirsk state University of Economics and management

Zavertkina Julia Aleksandrovna,

Student, Department of corporate management and Finance, Novosibirsk state University of Economics and management

Научный руководитель

Доме И.Н., старший преподаватель Кафедры корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления

Scientific Director Dome Irina Nikolaevna,

senior lecturer of Department of corporate management and Finance,

Novosibirsk state University of Economics and management

Аннотация: Особенности оценки рентабельности отдельных групп банковских продуктов

Ключевые слова: Коммерческий банк, рентабельность, прибыльность, доходы, расходы

Abstract: Features of an estimation of profitability of separate groups of bank products

Keywords: Commercial bank, profitability, profitability, income, expenses

Современная экономическая ситуация России в последнее время значительно ухудшилась на фоне финансово-экономического кризиса. Естественно, это не могло не повлиять на финансовое положение многих предприятий. Как известно, главная задача любой компании - максимизация прибыли, т.е. получение максимальной прибыли при минимальных затратах. Достижение данной цели возможно только при продуманном планировании

деятельности предприятия. На данный момент главным критерием оценки эффективности деятельности любого предприятия является его прибыльность и рентабельность. В связи с этим, актуальность темы обусловлена тем, что в современных нестабильных экономических условиях без качественного анализа рентабельности деятельности предприятия и выявления факторов, которые влияют на эту величину, невозможно повысить уровень получаемых доходов. Низкая рентабельность деятельности компании сегодня напрямую ведет к банкротству. Следует также заметить, что для принятия экономически обоснованных управленческих решений, связанных с формированием прибыли, а, значит, и рентабельности, возникает необходимость «сборки» информации в нескольких разрезах. Например, в разрезе структурных подразделений, в разрезе статей доходов и расходов, в разрезе источников финансирования и т.д. [1, с.141]. Удерживать высокий уровень рентабельности в условиях кризиса достаточно сложно, это требует качественного анализа экономической ситуации и отчетности предприятия, выявления сильных и слабых сторон компании, принятия грамотных управленческих решений.

Коммерческий банк, как и любая организация, своей целью считает получение прибыли. В настоящее время на банковском рынке существует тенденция закрытия коммерческих банков по причине их неустойчивости. В связи с этим, проблема рентабельности и устойчивости для коммерческих банков сейчас крайне важна. Т.к. операционная деятельность банка напрямую связана с продажей банковских услуг, то для того чтобы удержать свои позиции на рынке, управленческому персоналу банка следует постоянно проводить качественный анализ рентабельности отдельных банковских продуктов и принимать целесообразные управленческие решения в случаях, если определенный продукт

не приносит доход. Как известно, согласно принципу Парето в коммерческой организации, занимающейся продажей товаров и услуг, обычно 20% товаров приносят 80% прибыли. Анализ рентабельности банковских продуктов позволяет определить те самые 20%, чтобы эффективно работать над продвижением именно этих продуктов.

В отчете о финансовых результатах коммерческого банка существует определенная классификация операционных доходов и расходов банка. Выделяют процентные, комиссионные и прочие операционные доходы и расходы. К процентным доходам и расходам относят плату за использование привлеченных ресурсов, т.е. выплату процентов или их получение в случаях размещения депозитов в данном банке. Комиссионные расходы представляют собой плату за услуги посреднических организаций. В основном это комиссия по операциям с ценными бумагами и иностранной валютой, по кассовым и расчетным операциям, инкассации и т.д. Данный вид расходов влияет на цену и уровень доходности некредитных операций банка. К прочим операционным расходам банка, в свою очередь, относят затраты на проведение банковских операций. Данная классификация позволяет оценить рентабельность отдельных групп банковских продуктов.

Как известно, по общему правилу, рентабельность рассчитывается как отношение разницы доходов и расходов к расходам (формула 1).

$$K_p = (D - P) / P, \quad (1)$$

где K_p - коэффициент рентабельности;

D - доходы от реализации банковского продукта;

P - расходы по производству банковского продукта.

В нашем случае, к доходам от реализации банковского продукта мы отнесем доходы, полученные путем реализации определенной группы банковских продуктов, а к расходам, соответственно, расходы, понесенные банком, при осуществлении продажи определенной группы продуктов.

Так, для оценки рентабельности групп банковских продуктов ПАО «Бинбанк» за 2013-2015 гг сначала проведем классификацию наиболее значимых для банка доходов и расходов (таблица 1).

Таблица 1

Доходы и расходы банка по группам, тыс.руб.

Наименование	2013	2014	2015
Процентные доходы	17 578 433	22378301	50 556 986
Процентные расходы	12 248 545	16337875	54 995 782
Комиссионные доходы	3 254 036	6 921 175	10 212 998
Комиссионные расходы	644 911	791 422	953 455
Прочие операционные доходы	2 065 429	2 769 157	4 674 232
Прочие операционные расходы	11 775 777	8 978 110	12 929 068

Затем следует рассчитать рентабельность групп банковских продуктов.

Таблица 2

Оценка рентабельность групп банковских продуктов, %

Наименование	2013	2014	2015
Рентабельность продуктов, приносящих процентные доходы/расходы	43,51	36,97	-8,07
Рентабельность продуктов, приносящих комиссионные доходы/расходы	405	775	971
Рентабельность продуктов, приносящих прочие операционные доходы/расходы	-82,5	-69,2	-63,8

Исходя из представленных выше расчетов, можно сделать вывод о том,

что рентабельность продуктов, которые приносят процентные доходы, в анализируемом периоде значительно снизилась и достигла отрицательного значения. Т.к. к таким продуктам относят основные банковские продукты, а именно, все виды кредитов, депозитов, карточные продукты и т.д., то для банка такая динамика рентабельности является большой проблемой. Это означает, что основные банковские продукты не приносят прибыли, они являются недоходными для банка на данный момент. Т.к. рентабельность такой важной для любого банка группы продуктов имеет отрицательную тенденцию, то имеет смысл рассчитать рентабельность отдельных продуктов в рамках данной группы, чтобы найти продукты, которые обеспечивают такую тенденцию. Но, также следует отметить, что данный анализ может быть затруднен из-за отсутствия соответствующей детализации исходных данных. Для осуществления таких расчетов необходимо организовать дополнительную аналитику: учитывать доходы и расходы по группам банковских операций.

Что касается рентабельности комиссионных операций, то, можно сказать, что тенденция положительная, такие операции очень выгодны для банка и приносят ему хороший доход. К комиссионным операциям, как уже было сказано выше, относят комиссии по различным операциям. Исходя из приведенных расчетов, видно, что такие продукты, как, например, операции с ценными бумагами, иностранной валютой, банковские переводы и т.д. являются для банка достаточно рентабельными, приносят хороший доход и пользуются спросом у клиентов.

Если говорить о прибыльности продуктов, приносящих прочий операционный доход, а к ним относят доходы и расходы на проведение банковских операций, то в анализируемом периоде наблюдается положительная

тенденция. Хотя коэффициенты рентабельности во всех годах имеют отрицательные значения. Это говорит о том, проведение банковских операций связано с крупными издержками. Возможно, это связано с тем, что в банке не пользуются новыми технологиями, что удешевило бы исполнение той или иной транзакции.

В целом, можно сказать, что анализ рентабельности по группам банковских продуктов необходим для любого коммерческого банка. С помощью данного анализа можно определить, какие группы продуктов рентабельны для банка и приносят ему доход, а какие, в свою очередь, требуют обновления и доработки. Данный анализ позволяет сосредоточиться на решении проблем внутри определенной группы продуктов, что является наиболее целесообразным для повышения как рентабельности группы банковских продуктов и услуг, так и общего роста прибыли и доходности банка.

Библиографический список

1. ДOME И.Н. Особенности бюджетирования деятельности высших учебных заведений// Современные проблемы социально-гуманитарных наук. 2015. №1. С.140-142.

УДК 336.7

Горяева Д.В. Развитие национальной системы платежных карт Российской Федерации

Development of the national system of payment cards of the Russian
Federation

Горяева Дарья Витальевна,
студентка 3 курса, Алтайский государственный университет
Goryaeva D.V.,
3rd year student, Altai state University

Научный руководитель
Соколова В. И., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита,
Алтайский государственный университет
Scientific adviser: Sokolova V., PhD (Economics), Associate professor
Altai State University

Аннотация: Анализ потребности государства в развитии национальной платежной системы. Преимущества для пользователей карты «Мир».

Ключевые слова: Национальная платежная система, национальная платежная карта «Мир».

Abstract: Analysis of the state's need for the development of the national payment system. Advantages for users of the payment card "Mir".

Keywords: National payment system, national payment card "Mir".

В условиях глобальной турбулентности, наблюдаемой в последние годы, вопросы создания и развития национальной системы платежных карт (далее - НСПК) в России стали очень актуальными и широко обсуждаемыми. Наличие собственной НСПК, отвечающей современным требованиям и обеспечивающей надежное, бесперебойное и безопасное осуществление переводов денежных средств между экономическими субъектами - это показатель уровня развития экономики и финансовой системы государства.

Попытки создания НСПК в России предпринимались несколько раз,

начиная с 90-х годов прошлого столетия, но окончательное решение о ее создании и развитии было принято и законодательно закреплено только в мае 2014 года. Этому предшествовали события, произошедшие 21 марта 2014 года, связанные с приостановлением операций по банковским картам крупнейшими международными платежными системами.

Весной 2014 года из-за сложной геополитической ситуации, некоторые международные платежные системы приостановили обслуживание карт ряда российских банков. В результате держатели карт этих банков не смогли воспользоваться собственными средствами. В июне 2014 года была создана Национальная система платежных карт (НСПК). С мая 2015 года она начала обрабатывать все операции по картам, в том числе международным, в России. Это гарантировало, что ситуация 2014 года не повторится, а банковские клиенты всегда смогут воспользоваться собственными средствами, которые хранятся у них на карточных счетах.

Следующим логичным шагом стал выпуск национального платежного инструмента - платежной карты «МИР». Первые карты «МИР» появились в России 2015 года. Эта карта позволяет, в первую очередь, не зависеть от иностранных собственников международных платежных систем и от их решений.

Государство, в свою очередь, с помощью карты «Мир» решает задачу доступности и сохранности для пользователей банковских пластиковых карт их собственных средств.

Сейчас в России выпущено без малого 5 млн. национальных карт.

Государственной Думой в третьем окончательном чтении был принят законопроект, который утвердил конкретные сроки перехода бюджетников и

пенсионеров на использования национальной платежной карты. Для банков так же устанавливается срок готовности и торговых терминалов, предназначенных для получения наличных и осуществления расчетов с использованием карт «Мир» - 1 июля 2017 года. Определены и сроки выпуска карт. Планируется, что с 1 июля этого года карты «Мир» будут получать все «новые» пенсионеры и работники бюджетных организаций, заключающих зарплатные договоры. Соответственно, бюджетники начнут получать выплаты на национальные карты, все банкоматы и терминалы будут их принимать. У бюджетников, получающих средства на карты международных платежных систем, будет год с этого момента на то, чтобы заменить свои карты на национальные. Для пенсионеров процесс перехода будет еще более плавным - они получают карты «Мир» тогда, когда закончится срок действия тех карт, что у них сейчас.

Важно отметить, что ни о каком принуждении получать карту «Мир» речи не идет. Изменения касаются только тех выплат, которые в настоящее время осуществляются из бюджета или средств ПФР на банковские счета, операции по которым осуществляются при помощи платежных карт международных платежных систем. То есть, фактически речь идет о замене инструментов - карт одних платежных систем на карты другой платежной системы - НСПК.

Очень важная деталь, которая также закреплена в принятом законопроекте для пенсионеров: банки обязаны будут выпускать и обслуживать (минимум одну) карту для них бесплатно. Если говорить о других бюджетниках, то банки будут сами определять сколько будет стоить выпуск карты и ее обслуживание, но в законопроекте определено, что размер комиссионного вознаграждения, связанного с получением, приемом и использованием карты «Мир», не должен превышать размер вознаграждения, взимаемого кредитной

организацией по платежным картам международных платежных систем (по аналогичным продуктам). Тарифы платежной системы карты «Мир» ниже, чем у других международных платежных систем, поэтому у банков будет возможность предложить клиентам национальных карт более привлекательные условия, чем по международным картам.

Карта Мир предоставляет те же самые сервисы, что и другие платежные системы. При помощи карты можно вносить и снимать наличные средства, расплачиваться в магазинах и совершать покупки на сайтах, а также осуществлять переводы денежных средств с карты на карту, пополнять телефон и оплачивать ЖКХ.

Дополнительным фактором, который станет стимулом к скорейшему переходу клиентов на карту Мир, является уникальная программа лояльности. Сейчас она тестируется, полномасштабный запуск программы намечен на осень 2017 года. В ее основе - возврат определенной части средств, потраченных на покупку (выплата cash-back)

Помимо финансовых возможностей карты Мир реализованы возможности размещения на карте различных нефинансовых приложений. На карте «Мир» в разных регионах размещаются социальные, транспортные, студенческие и медицинские приложения. Сейчас в нашей стране практически отсутствует единый транспортный стандарт и транспортные решения даже в соседних регионах не совместимы. В настоящее время НСПК приступила к реализации платформы, которая позволит не думать какую транспортную карточку покупать и сделать единой сеть приема безналичных средств для оплаты транспорта.

В настоящее время в Алтайском крае более 95% банкоматов и терминалов

(информация на 01.04.17) принимают карты «Мир». Жители Алтайского края, которые уже получили карты, активно ими рассчитываются. Об этом говорит статистика этого года, регион занял третье место в Сибирском федеральном округе по количеству операций с использованием национального платежного элемента - жители края воспользовались картой для оплаты покупок и услуг почти 39 тыс. раз. В среднем за покупку по карте Мир ее держатель у нас в регионе тратит чуть более 340 руб.

В целом реализация проекта НСПК решила важную государственную задачу - построения национальной технически и технологически независимой от иностранных государств платежной системы, способной обеспечить бесперебойность функционирования платежных сервисов, надежность и безопасность оказания услуг по переводу денежных средств. Это существенно уменьшило риски наступления неблагоприятных событий в сфере платежей в условиях нестабильной геополитической и экономической ситуации в мире.

Библиографический список

1. Информационные ресурсы официального сайта АО «НСПК»/ <http://www.nspk.ru> (дата обращения 15.04.17)
2. Материалы 6-го Международного ПЛАС-Форума «Дистанционные сервисы, мобильные решения, карты и платежи 2015»/ http://plus-forum.com/forum_2015/june
3. Информационный ресурс Банка России «Национальная платежная система»/ <http://www.cbr.ru/PSystem>
4. Информационный ресурс сайта Банки.ру / <http://www.banki.ru/>
5. Информационный ресурс сайта Банкир.ру / <http://bankir.ru/>

УДК 332.12

Лалин В.И. Методы управления активными операциями коммерческого банка

Methods of managing the active operations of a commercial bank

Лалин Валентин Игоревич

студент 2 курса магистратуры

Научный руководитель

Боровская Людмила Владимировна

к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела,
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Lapin Valentin Igorevich

2nd year student

scientific adviser

Borovskaya Lyudmila Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Public Finance and
Banking,

FGAOU VO "Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky "

Аннотация. В статье речь идет об методах управления активными операциями коммерческого банка. Совершенствование методов управления коммерческого банка обуславливает его развитие и конкурентоспособность на рынке банковских услуг. Современные тенденции показывают необходимость разработки новых методов управления активными операциями коммерческого банка.

Ключевые слова: методы, развитие, банк, потенциал, управление.

Abstract: The article deals with the methods of managing the active operations of a commercial bank. Improving the management methods of a commercial bank determines its development and competitiveness in the banking services market. Current trends show the need to develop new methods for managing the active operations of a commercial bank.

Keywords: methods, development, bank, potential, management.

Введение. В настоящее время постоянно возрастает роль банковской системы в обслуживании экономических субъектов, расширяются внешнеэкономические связи, продолжается процесс становления и ликвидации различных коммерческих банков. В связи с этим возрастает роль эффективного управления активными операциями коммерческого банка.

Целью данного исследования является теоретическое рассмотрение основных эффективных методов управления активными операциями коммерческого банка, выявление их достоинств и недостатков.

Основной материал. Очевидно, что активные и пассивные операции коммерческого банка неразрывно связаны друг с другом. Так как эта связь является сложной, необходимо тщательно анализировать все сферы функционирования коммерческого банка. Если анализ пассивных операций банка подразумевает проведение анализа имеющихся у банка ресурсов, то анализ активных операций осуществляется с помощью анализа путей размещения и дальнейшего использования этих ресурсов. А именно, куда, для реализации каких целей, на какой период времени и кому данные ресурсы будут предоставлены [1].

В настоящее время существует несколько методов управления активными операциями коммерческого банка. Используя конкретный метод управления активами, руководство банка может по-разному распределять банковские ресурсы между своими активами.

Управление банковскими активами представляет собой поиск оптимальных путей и эффективного порядка размещения и использования банковских собственных и заемных средств. А конкретнее, распределение этих средств на наличность, инвестиции, кредиты и т.д. Особое внимание руководство банка должно обращать на вложение средств в ценные бумаги и предоставление кредитов [4].

Первым методом управления банковскими активами является *метод общего фонда средств*. Он является одним из самых простых с позиции применения. В период, когда средства банка находятся в избытке, руководство

зачастую использует данный метод. Сущность метода общего фонда средств заключается в объединении всех имеющихся в распоряжении банка ресурсов, которые впоследствии подлежат распределению между предпочтительными видами активов. При использовании этого метода руководство банка должно в равной степени соблюдать принципы ликвидности и прибыльности. Для этого необходимо размещать средства в такие активные операции, которые бы удовлетворяли данные требования.

Руководство банка должно решить, какая доля имеющихся средств должна быть помещена в первичные или вторичные резервы, использована для выдачи кредитов и вложения средств в ценные бумаги, чтобы это приносило желаемый доход.

Использование данного метода управления банковскими активами предоставляется руководству банка широкий выбор различных категорий активных операций коммерческого банка. Однако данный метод не решает проблему оптимального соотношения ликвидности и прибыльности. Решить данную проблему может помочь опыт и компетентность руководителей банка[3].

Второй метод носит название *метода распределения банковских активов или конверсионный метод*. Его возникновение связывают со стремлением устранить недостатки первого метода. Данный метод показывает, что источники привлеченных средств являются основой для определения необходимого банку размера активов.

Конверсионный метод предполагает образование нескольких «центров прибыли» внутри коммерческого банка. Данные центры необходимы для размещения средств, поступающих из разных источников. Поэтому происходит ситуация, когда внутри уже существующего банка появляются подразделения,

условно называемые «банками», которые занимаются размещением привлеченных средств независимо друг от друга. Так в коммерческом банке существует банк краткосрочных вкладов или вкладов до востребования, банк основного капитала, банк сберегательных вкладов и т.д.

Данный метод способен увеличить норму банковской прибыли, снижая часть ликвидных активов банка и вкладывая средства в кредиты и инвестиции. Этот метод пытается разделить источники привлеченных средств исходя из оборачиваемости резервов и их нормами. То есть, разделяет их на кратко- и долгосрочные источники [2].

Оба рассмотренных выше метода имеют общий минус: они берут во внимание не предельную, а среднюю ликвидность. Поэтому руководство банка может вычислить необходимую потребность в наличности на данный момент только с помощью знаний определенных условий на местном рынке и анализа определенных клиентских счетов. Оба метода можно считать упрощенными. Поэтому их необходимо принимать не как совокупность нормативных указаний, которая является основанием для принятия решения, а как общую схему, которая помогает руководству банка выбрать подход для решения проблемы управления активными операциями.

Следующим методом управления банковскими активами является *метод научного управления*. Для использования данного метода руководству банка необходимо установить цели, взаимосвязи между компонентами проблемы; выявить переменные, которые руководство может контролировать или нет; оценить поведение переменных, которые не удастся контролировать и т.д.

Для решения определенных проблем специалисты банка могут также использовать метод линейного программирования. Он является математическим

методом, который позволяет установить взаимосвязь между различными элементами принятия решения [1].

Выводы. Таким образом, какой бы метод не выбрало руководство коммерческого банка для управления активными операциями, оно не должно забывать о корреляции уровня рискованности и доходности между отдельными видами активных операций коммерческого банка. Для получения желаемой прибыли руководство банка должно тщательно сопоставлять предельные издержки, возникающие во время привлечения средств, с предельным уровнем доходов, получаемых от осуществления активных операций банка.

Библиографический список

1. Бондарь А.П. Организационные аспекты управления проблемными кредитами в банках // Финансовые рынки и инвестиционные процессы сборник трудов III Международной научно-практической конференции. 2016. - С. 57-59.
2. Боровский В.Н., Хачатурова М. К.С. Современные тенденции развития банковского кредитования в России. Сборник тезисов межрегиональной V-й научно-практической конференции, г. Симферополь, 21-23 сентября 2016 года. с.407-412
3. Зудина Л.В. Анализ ликвидности и доходности коммерческого банка как основа оценки качества его активов / Л.В. Зудина, Т.Е. Даниловских. - Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. – № 16.
4. Коробова Г.Г. Банковское дело / Г.Г. Коробова. – 2-е издание.-: Магистр, 2012. – 590с.

5. Кулумбекова Т. С. Методы управления активами коммерческого банка / Т.С. Кулумбекова, С.А. Кадохова.- Вопросы экономики и управления. — 2016. — №3;
6. Можанова И.И, Портфельный подход к управлению активами коммерческого банка/ И.И. Можанова, Н.А. Несмеянова,- Теория и практика общественного развития. — 2013. — № 4.

УДК 332.12

Лалин В.И. Основные виды активных операций коммерческого банка

The main types of active operations of a commercial bank

Лалин Валентин Игоревич

студент 2 курса магистратуры

Научный руководитель

Боровская Людмила Владимировна

к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела,

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Lapin Valentin Igorevich

2nd year student

scientific adviser

Borovskaya Lyudmila Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Public Finance and

Banking,

FGAOU VO "Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky "

Аннотация. В статье речь идет об основных видах активных операций коммерческого банка. Они определяют конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, рассматривает, в какой степени гарантированы финансовые интересы самого Банка и его партнёров в экономическом и производственном отношении.

Ключевые слова: методы, развитие, банк, потенциал, управление.

Abstract. The article deals with the main types of active operations of a commercial bank. They determine the competitiveness, the potential for business cooperation, consider the extent to which the financial interests of the Bank and its partners are guaranteed in economic and production terms.

Keywords: methods, development, bank, potential, management.

Введение. Развитие рыночных отношений в России делает чрезвычайно важным вопрос о функциях и операциях коммерческих банков. В настоящий момент, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Идет поиск оптимальных форм институционального устройства кредитной системы, эффективно работающего

механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Поэтому сегодня весьма актуально изучение активных операций коммерческих банков.

Цель данного исследования: исследовать в теоретическом плане сущность основных видов активных операций, которые осуществляют коммерческие банки.

Основной материал. Активные операции коммерческого банка представляют собой действия банка по размещению своих ресурсов на рынке с целью получения дохода и, соответственно, повышения прибыльности и устойчивости банка.

Коммерческий банк должен коррелировать между собой ожидаемую прибыльность, ликвидность и возможный уровень риска. Например, руководство банка всегда заинтересовано в увеличении прибыльности, которого можно достичь за счет кредитов с высоким уровнем рискованности или выгодного долгосрочного инвестирования. Повышение прибыльности банка такими способами может негативно повлиять на банковскую ликвидность. Таким образом, руководство банка должно руководствоваться оптимальным соотношением приемлемого уровня риска, желаемой прибыльности и оптимальной ликвидности, которое можно достичь с помощью построения эффективной структуры банковских активов [4].

Активы различных коммерческих банков неоднозначны по своему составу и структуре, что вызвано разнообразными причинами:

- различные аспекты законодательства, в соответствии с которым банк осуществляет свою деятельность;
- финансовое состояние коммерческого банка;

- длительность функционирования коммерческого банка, которая влияет на лицензирование совершаемых банком операций;
- особенности пассивов коммерческого банка;
- вид, размер и профиль банка.

Существуют различные способы классификации активов коммерческих банков. Основными из них являются разграничения банковских активов по доходности, рискованности и ликвидности. Рассмотрим более детально каждую группу активов [2].

По уровню доходности банковские активы можно разделить на активы, которые могут приносить процентный доход и активы, не приносящие доход.

К активам, которые приносят процентный доход, относятся выданные кредиты физическим и юридическим лицам, краткосрочные кредиты и депозиты, размещенные в других банках, краткосрочное инвестирование в ценные бумаги.

К активам, которые не приносят доход коммерческому банку, относятся корсчета в Центральном или другом банках, денежные средства банка, резервы в Центральном банке РФ, беспроцентные кредиты, капитальные инвестиции [3].

По уровню рискованности банковские активы можно разделить на 5 основных групп, каждой из которых соответствует определенный коэффициент. Такие коэффициенты риска показывают степень надежности вкладываемых средств банка в определенные активы. На рисунке 1 представлены группы активов по уровню риска.

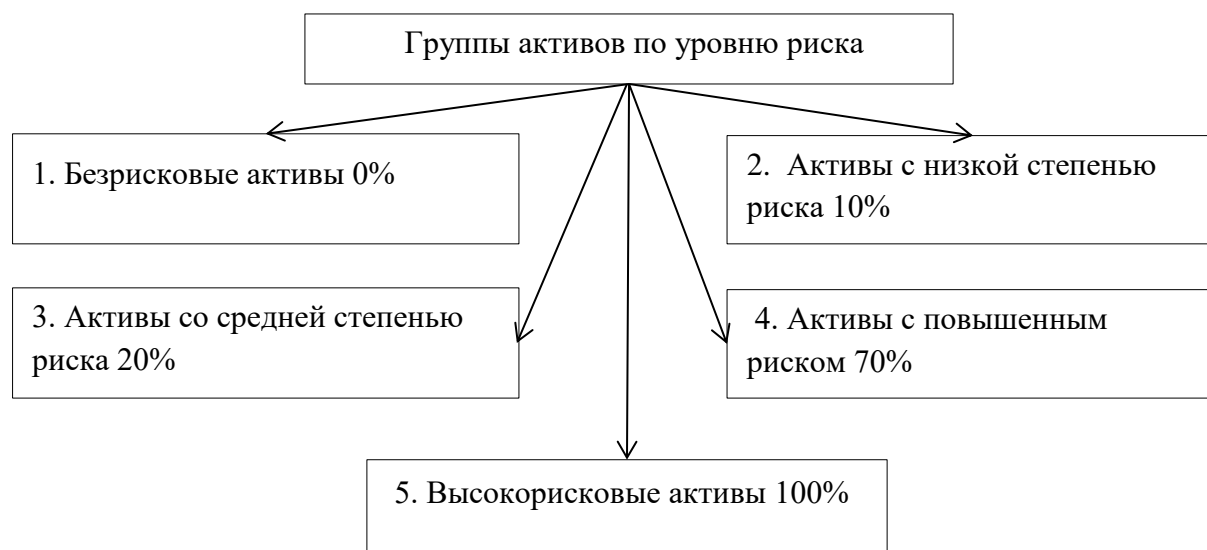


Рисунок 1

К первой группе относятся банковские активы, которые не подвержены риску. Сюда можем отнести средства, которые находятся на корсчете и резервном счете Центрального Банка. Также к этой группе активов можно отнести остатки средств в кассе коммерческого банка, которым соответствует коэффициент риска 2%.

Активы с коэффициентом риска 10% относятся ко второй группе. К этой группе можем отнести кредиты, гарантированные Правительством РФ; кредиты, обеспеченные драгметаллами в слитках; кредиты под залог государственных ценных бумаг.

Активы, с коэффициентом риска 100% относятся к пятой группе наиболее рискованных активов. К таким активам принадлежат вексельные кредиты; кредиты, выданные клиентам на различный срок; дебиторская задолженность по хоз. операциям и капвложениям банка [1].

Еще одной характеристикой банковских активов является ликвидность. Она отражает скорость превращения активов в наличность. По уровню ликвидности активы банка можно классифицировать следующим образом:

1. Активы с высокой степенью ликвидности (высоколиквидные). Это активы, которые находятся в денежной форме либо легко могут в нее обратиться.
2. Ликвидные краткосрочные банковские активы – краткосрочные кредиты и ценные бумаги, которые имеют вторичный рынок. Срок погашения до 30 дней.
3. Труднореализуемые банковские активы – долгосрочные кредиты, ценные бумаги, которые не имеют вторичного рынка. Срок погашения свыше 30 дней.
4. Активы с низкой степенью ликвидности (низко ликвидные) – вложения различного рода в основные фонды коммерческого банка [3].

Можем выделить следующие основные активные операции, осуществляемые коммерческим банком:

- предоставление кредитов физическим и юридическим лицам;
- осуществление банком различных инвестиционных проектов;
- осуществление кассовых операций;
- проведение операций с ценными бумагами;
- прочие активные операции коммерческого банка [2].

Выводы. Таким образом, коммерческие банки по-прежнему остаются центром финансовой системы, сосредотачивая вклады правительства, деловых кругов и миллионов частных лиц. Банковские операции облегчают движение

товаров и услуг от производителей к потребителям, так и финансовую деятельность правительства. Активные операции наглядно свидетельствуют о том, что национальная система коммерческих банков играет важную роль в функционировании экономики.

Библиографический список

1. Бондарь А.П. Организационные аспекты управления проблемными кредитами в банках // Финансовые рынки и инвестиционные процессы сборник трудов III Международной научно-практической конференции. 2016. - С. 57-59.
2. Боровский В.Н., Хачатурова М. К.С. Современные тенденции развития банковского кредитования в России. Сборник тезисов межрегиональной V-й научно-практической конференции, г. Симферополь, 21-23 сентября 2016 года. с.407-412
3. Ачкасов А.Н. Активные операции коммерческих банков. - М.: Консалтбанкир, 2007.-215с.
4. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. – М.: Логос, 2008.-342с.
5. Букато В.И. Банки и банковские операции в России. – М.: Финансы и статистика, 2008.-367с.
6. Ивасенко А.Г. Управление активными операциями коммерческих банков.- Новосибирск: НГАЭиУ, 2007.- 114с.

УДК 33

Силантьева Л.А. Подходы к бальной оценке эффективности ценовой политики банков розничного направления

Approaches to a point score system of evaluation of effectiveness of the pricing policies of retail banks

Силантьева Лидия Андреевна

студентка Института управления, экономики и финансов «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Silanteva Lidiya Andreevna

Student of Institute of management, economy and finance of KFU

Научный руководитель:

Ульянова Л. А. к.э.н., доцент Института управления, экономики и финансов «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Scientific adviser: Ulyanova L.A. Candidate of Economic Sciences, assistant professor of Institute of management, economy and finance of KFU

Аннотация: В данной статье рассмотрен подход к банковской оценке эффективности ценовой политики банков розничного направления. Приведены статические показатели на начало 2017 года в отношении доходов и расходов от оказываемых банковских услуг. Дана оценка ценовой политики.

Ключевые слова: Банк, ценообразование на банковские продукты, кредитная организация, вклад/депозит, дебетовая карта, кредит.

Abstract: This article considers the approach to a point score system of evaluation of the effectiveness of the pricing policies of retail banks. The data pertaining to income and expenses of banking services is taken from the beginning of 2017. This article provides an assessment of the pricing policies of banks.

Keywords: Bank, Price formation for banking products, Credit organization, Bank deposit, Debit card, Bank loan.

В современных условиях развития банковского сектора России, каждый банк в рамках развития внутрибанковской политики, как по отношению к своим клиентам, так и к своим конкурентам не всегда учитывает собственную ценовую политику, а ограничивается лишь отдельными составляющими в вопросе определения цены в составе кредитной, депозитной, тарифной, процентной и

других политик банков. То есть ценовая политика банка, как отдельно разработанный банком документ, имеется в наличии лишь у отдельной категории банков. Банк России выделяет следующие группы банков по категориям [1]:

- банки, контролируемые государством;
- банки с участием иностранного капитала;
- крупные частные банки;
- средние и малые банки Московского региона;
- региональные малые и средние банки.

Заметим, что ценовая политика, как внутрибанковское положение, разработано зачастую у первых трех категорий банков, причем у банков с участием иностранного капитала механизм ценообразования и ценовая политика во многом позаимствована из практики иностранных стран. Учитывая, что образование филиалов зарубежными банками на территории Российской Федерации согласно законодательству России запрещено, то иностранным банкам проще зарегистрировать самостоятельный банк в России и активно участвовать в управлении его капиталом. При этом они, как правило, перекладывают сюда свой менеджмент, привносят свои продукты (услуги) и схемы ведения банковского бизнеса, не исключением является и ценообразование банковских продуктов и услуг. Следовательно, мы можем предположить, что у банков с участием иностранного капитала механизм ценообразования и ценовая политика во многом позаимствована, а не разработана в российских условиях.

Как известно, у региональных средних и малых банков, в том числе и Московского региона, недостаточно мощностей и возможностей по формированию штата работников отдела (департамента) методологии

разработки банковских услуг (продуктов). Их действия в сфере ценовой политики заключаются в отслеживании и мониторинге тарифов и ставок у конкурентов по банковскому бизнесу и регулировании этих ставок и тарифов в соответствии с рынком, то есть предлагать цены на уровне средних по региону, стране, продукту.

Следовательно, в России активным образом самостоятельно ценовой политикой и ценообразованием во многом занимаются лишь банки, контролируемые государством и крупные частные банки.

По каждой категории банков, выбрав по одному представителю, сопоставим стоимостные характеристики по продуктам и услугам, предлагаемых клиентам, и определим эффективность и результативность ценовой политики каждого банка в рамках сопоставимых услуг и продуктов, которые имеются у всех участвующих банков в нашей выборке.

В качестве представителя банка с иностранным участием, мы выберем наиболее известного представителя из этой группы банков – АО «ЮниКредит Банк», 100% голосующих акций принадлежит UniCredit Bank Austria AG, (Вена, Австрия), входящему в состав финансовой группы UniCredit. В рейтинге российских банков по величине капитала он занимает 11 место. В качестве представителей зависимых банков по категории с государственным участием, мы выберем ПАО «ВТБ 24» - как крупнейший розничный банк России с частичным и косвенным государственным участием (занимает 4 место по величине капитала) и АО «Россельхозбанк» - как один из специализированных банков в аграрном секторе, участие государства в нем прямое и составляет 100%, место в рейтинге 5. В качестве крупного частного банка мы будем учитывать ценовую политику АО «Альфа-Банк» (7 место). Примером регионального банка у нас

будет выступать средний банк по параметрам Татарстана – АО «Татсоцбанк». Определив его позицию среди банков России по капиталу на начало 2017 г. - 105 место, то в качестве альтернативы по группе «средние и малые банки Московского региона» мы выбрали ПАО «СДМ-Банк», который по капиталу находился на эту же дату чуть выше – на 101 позиции.

Все участвующие в нашей выборке шесть банков представляют комплекс востребованных услуг на розничном рынке. Следовательно, нам было интересно проанализировать их ценовую политику и определить наиболее эффективную среди представителей пяти групп кредитных организаций по различным услугам и продуктам.

На первом этапе мы провели сравнение ценовой политики в области привлечения средств населения. В качестве базового элемента сравнения были учтены процентные ставки по вкладным продуктам, полностью или частично схожие по условиям открытия вклада. Естественно трудно представить, что имеется высокая вероятность того, что все рассматриваемые банки предлагают хотя бы один продукт по вкладам, который бы совпадал по всем характеристиками и условиям. Для начала рассмотрим количественно ассортиментный ряд по вкладам населения, который приведен на рисунке 1.

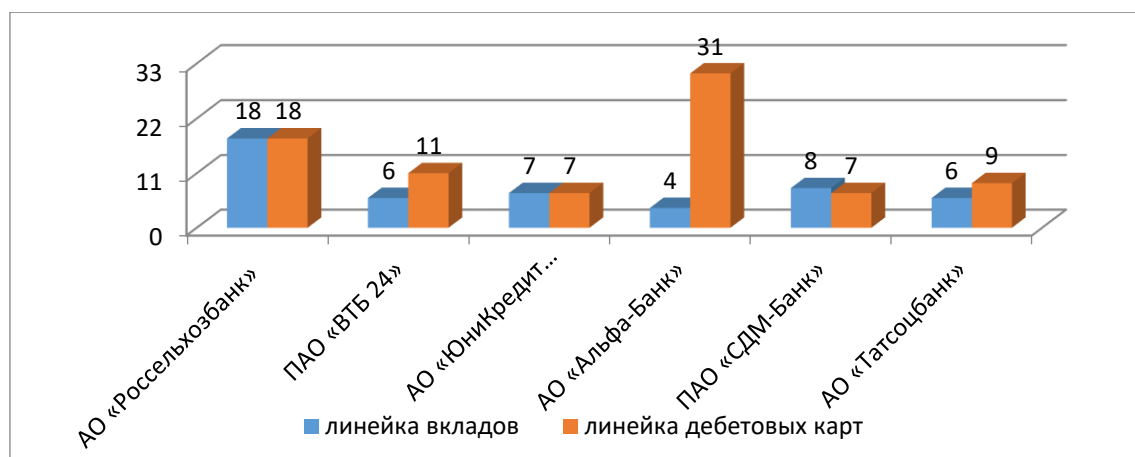


Рисунок 1. Продуктовая линейка по вкладам населения и дебетовым картам у некоторых банков России на начало 2017 г

На рисунке видно, что лишь у государственного специализированного банка ассортимент по вкладам более чем в два раза превосходит ближайших конкурентов. Тогда как у остальных пяти банков ассортиментный ряд примерно сопоставим, за исключением крупнейшего представителя частных банков.

Каждый из банков населению предлагает вклады, в условиях которых проценты могут начисляться ежемесячно или в конце срока, пополнение и частичное снятие может допускаться, а может и запрещаться, капитализация процентов либо имеется, либо отсутствует. После тщательного анализа каждого продукта у выбранных банков нами был выделен один продукт, у которого допускается пополнение средств, частичное снятие средств, капитализация процентов ежемесячно, но вот выплата процентов у продуктов АО «Россельхозбанк», АО «Альфа-Банк», ПАО «СДМ-Банк» и АО «Татсоцбанк» в конце срока, а у ПАО «ВТБ 24» и АО «ЮниКредит Банк» - ежемесячно.

В таблице 1 приведена характеристика условий по вкладным продуктам данных банков, на основании которой можно сделать вывод, что наивысшая процентная ставка по вкладу у АО «ТАТСОЦБАНК» (10% годовых), однако

стоит отметить, что минимальная сумма вклада составляет 3 млн. руб. Это не характерно для данной категории банков.

Таблица 1

Условия по вкладам населения среди банков-представителей каждой группы по классификации Банка России [2]

Наименование банка	Название вkladного продукта	Ставка (min-max), %	Сумма (min-max), руб.	Срок (min-max), дни
АО «Россельхозбанк»	Управляемый	6,8-7,1	от 10 тыс. до 10 млн.	от 91 до 730
АО «Альфа-Банк»	Потенциал плюс	4,5-7,0	от 10 тыс. до 150 млн.	от 91 до 1095
ПАО «СДМ-Банк»	Оптимальный	2,0-5,0	от 30 тыс.	367
АО «Татсоцбанк»	Больше возможностей	10,0	от 3 млн.	372
ПАО «ВТБ 24»	Комфортный	4,2-5,6	от 200 тыс.	от 181 до 1830
АО «ЮниКредит Банк»	Универсальный	6,5-7,0	от 10 тыс. до 15 млн.	от 91 до 1101

Однако такой минимальный взнос может позволить себе не каждый потенциальный клиент, следовательно, политика ценообразования АО «Татсоцбанк» в этом плане выглядит критической, это определяется тем, что банку нужны длинные ресурсы (срок вклада предполагает 1 год и более), и банк готов высокий риск компенсировать высокой процентной ставкой. Тогда как представитель из схожей группы – мелких и средних банков, но уже Московского региона, клиентам предлагает на такой же срок вклады со ставкой от 2% до 5% годовых, но и сумма вклада существенно меньше. То есть ценовая политика ПАО «СДМ-Банк» в отличие от банка Татарстана ориентирована на привлечение любых средств, но главное по низкой цене. Ориентируясь на стоимость, которую готов заплатить банк клиенту, по расчетам представляет во многом минимальный уровень стоимости банков других групп.

У представителей первых трех групп ценовая политика во многом схожа между собой, за тем лишь исключением, что крупный частный банк делает больший разброс по процентным ставкам и суммам вклада, чем это делает специализированный государственный розничный банк, у которого уже интервал ставки и диапазон по срокам вклада. Политику ПАО «ВТБ 24» и АО «Альфа-Банк» можно признать эффективной, поскольку розничный банк далее привлекаемые ресурсы трансформирует в ссудную задолженность по более высоким ставкам, что положительно сказывается на результатах деятельности через процентный спред и маржу. Тогда как у банка пятой группы, ориентированного на привлечение длинных ресурсов, но по высокой стоимости, долгосрочные ресурсы могут быть эффективно использованы лишь на долгосрочные кредиты и инвестиции. Более того, снижение минимальной планки вклада до 10 тыс. руб. в сравнении с 200 тыс. руб. - у розничного банка, можно объяснить потребностью банка в любых ресурсах начиная от 3 мес., тогда как у розничного банка другие задачи – получение более высокой суммы вклада и минимум на пол года при возможных направлениях размещения на более мелкие суммы, но со сроком более года.

Схожесть ценовой политики АО «Россельхозбанк» и АО «ЮниКредит Банк» прослеживается практически по каждому из условий – минимальный объем вклада, минимальный срок вклада и процентные ставки примерно находятся в одной зоне. Однако банк с иностранным участием дает возможность клиенту разместить средства на более длительный срок и большую сумму, чем это можно сделать, разместив вклад в АО «Россельхозбанк». Но у государственного банка минимальная и максимальная ставки выше, хотя и на незначительную величину, чем у АО «ЮниКредит Банк».

Однако есть еще один нюанс, который необходимо учитывать. Согласно законодательству России страховое возмещение по застрахованным вкладам составляет 1,4 млн. руб. при наступлении банкротства банка. Поэтому вероятность того, что потенциальный вкладчик разместит большую сумму, чем 1,4 млн. руб. в банке даже под высокий процент – минимальна. Следовательно, ценовая политика в отношении вкладов будет эффективной у тех банков, кто дифференцированно подходит к ставкам в зависимости от суммы вклада (минимум) и от срока вклада (желательно). Такой подход имеется у представителей четырех банков (кроме АО «Татсоцбанк» и АО «ЮниКредит Банк»). Следовательно, аккумулируя вышеизложенное, наиболее эффективная ценовая политика в отношении вкладных продуктов может быть признанной у ПАО «ВТБ 24» и АО «Альфа-Банк».

На следующем этапе проанализируем ценовую политику по розничным кредитам аналогичным образом, на примере одного из кредитного продукта, который объединяет все шесть банков. Для начала рассмотрим количественный ассортимент розничных кредитных продуктов банков, который приведен в таблице 2.

Таблица 2

Продуктовая линейка по розничным кредитам у некоторых банков России на начало 2017 г. [2]

Наименование банка	Ипотека	Кредитные карты	Потребительские	Автокредиты	Итого
АО «Россельхозбанк»	12	13	11	2	38
ПАО «ВТБ 24»	11	18	3	52	84
АО «ЮниКредит Банк»	7	6	1	50	64
АО «Альфа-Банк»	нет	28	1	4	33
ПАО «СДМ-Банк»	для сотрудников корпоративных клиентов				
АО «Татсоцбанк»	12	нет		5	17

Широкая линейка кредитов представлена в розничном государственном банке, где больший акцент сделан на автокредиты. Банк с иностранным участием, который уже представлен на рынке кредитных карт и ипотеки, также имеет значительное количество продуктов, в том числе по автокредитам. Примерно одинаковый ассортиментный ряд у государственного аграрного банка и частного банка, но с различным уклоном, если АО «Россельхозбанк» предлагает все типы розничных кредитов, то АО «Альфа-Банк» не предлагает ипотечные кредиты и у него акцент сделан на кредитные карты. Наиболее узкая линейка кредитов у регионального банка, который сконцентрирован на выдаче исключительно залоговых кредитов, тогда как у представителя некрупных банков Московского региона в открытом доступе информации нет, поскольку предлагает кредиты лишь сотрудникам корпоративных клиентов на базе зарплатных проектов. Таким образом, мы можем основательно проанализировать по всем банкам ценообразование в области автокредитования, ведь 5 банков из 6, участвующих в выборке, предлагают такие кредиты своим клиентам и лишь ПАО «СДМ-Банк» пока что развивает автокредиты для сотрудников своих корпоративных клиентов (по покупке новых автомобилей, тогда как у остальных банков программы гибкие и предусмотрено приобретение подержанных автомобилей). В таблице 3 приведены условия по автокредитам на приобретение нового автомобиля.

Таблица 3

Условия по автокредитам среди банков-представителей каждой группы по классификации Банка России [2]

Наименование банка	Минимальная ставка, %	Максимальная сумма, руб.	Максимальный срок, лет	Минимальный первый взнос, %
АО «Россельхозбанк»	23,5	3 млн.	до 5	15
ПАО «ВТБ 24»	18,0	5 млн.	до 7	20
АО «ЮниКредит Банк»	18,0	6,5 млн.	до 7	15
АО «Альфа-Банк»	16,0	3 млн.	до 5	15
ПАО «СДМ-Банк»	15,0	3 млн.	до 5	15
АО «Татсоцбанк»	14,9	6 млн.	до 5	20

Комментируя данные таблицы 3, отметим, что нам необходимо исходить из политики банка, ведь чем выше ставка, тем выше доходы от кредитования, но при этом есть и риски возникновения просроченных платежей в силу высокой ставки. Соответственно, ценовая политика государственного аграрного банка в области ценообразования по автокредитам выглядит высокорискованной. В то же время ценовая политика банка Татарстана, как и банка Московского региона, тоже нельзя назвать эффективной, поскольку их ставки существенно отличаются от банков других групп, и процентная маржа будет не такой высокой. Но у АО «Татсоцбанк» при этом есть другое преимущество по сравнению с ПАО «СДМ-Банк» - высокий уровень первоначального взноса и более высокая максимальная сумма кредита, что может свидетельствовать о том, что банк в определенной степени перестраховывается. Банк Московского региона снижает кредитные риски за счет того, что кредитует только сотрудников корпоративных клиентов и ему проще будет мониторить платежеспособность своих клиентов через зарплатный проект. Наиболее эффективной как нам кажется ценообразование в области продуктов по автокредитам у оставшихся трех банков, при этом у банка с иностранным участием оно выглядит наилучшим, поскольку при

конкурентоспособной ставке кредита, банк предлагает большую сумму кредита, чем другие банки в расчете на клиентов с высоким доходом. Преимуществом ПАО «ВТБ 24» выступает повышенный первоначальный взнос в сравнении с иностранным и частным банками. У частного банка ставка по кредиту на 2 пункта меньше, и при меньшей максимальной сумме кредита и меньшем сроке кредитования конкурентных преимуществ нет. Данный банк в кредитовании делает ставку на другие продукты. Срок кредита также сказывается на процентных доходах банков от кредитной деятельности и тот факт, что государственный розничный банк и банк с иностранным участием дают возможность брать клиентам автокредит со сроком до 7 лет, выглядит безусловным преимуществом ценовой политики банков.

Далее проанализируем – тарифную политику по дебетовым картам. По данным рисунка 1 наиболее широкая линейка дебетовых карт представлена в АО «Альфа-Банк», в 1,5 раза количество предложений выше, чем в АО «Россельхозбанк», тогда как у остальных банков ассортиментный ряд примерно сопоставим – от 7 до 11 различных продуктов в рамках расчетных и платежных карт. Естественно каждый банк предлагает дебетовые карты в зависимости от платежной системы, параметрам карты (классическая, золотая, платиновая) и у каждой карты естественно свой тариф, который выражается платой за годовое обслуживание. Учитывая, что большинство дебетовых карт клиентами приобретаются для классических его целей, то мы будем сравнивать цены классических карт (самых востребованных, которые используются и при оформлении зарплатных карт) одной платежной системы. Таким образом, в таблице 4 приведены условия по банкам в отношении обслуживания дебетовой карты Visa Classic.

Таблица 4

Условия по дебетовым картам среди банков-представителей каждой группы по классификации Банка России [2]

Наименование банка	Годовое обслуживание, руб.	Cash Back	Бонусы	Проценты на остаток, %
АО «Россельхозбанк»	600	нет	есть	5,0
ПАО «ВТБ 24»	900	нет	есть	нет
АО «ЮниКредит Банк»	1 200	есть	нет	нет
АО «Альфа-Банк»	800	нет	есть	нет
ПАО «СДМ-Банк»	600	нет	нет	нет
АО «Татсоцбанк»	1 200	нет	нет	0,1

По данным таблицы 4 можно сделать вывод, что самые дорогие дебетовые карты у АО «Татсоцбанк» и АО «ЮниКредит Банк». Такая тарифная политика позволяет рассчитывать банкам на получение высоких комиссионных доходов. Более того, оба банка предлагают клиентам за высокую стоимость годового обслуживания дополнительные опции, которые могут привлечь клиента. У карт, эмитированных иностранным банком, есть функция возврата части денег при расчете картой, у банка Татарстана – начисление процентов на остаток. Но с позиции ценообразования, бонусы, предлагаемые АО «ЮниКредит Банк» более выгодны, чем опции АО «Татсоцбанк», поскольку проценты и их начисление увеличивает расходную базу банка, тогда как бонусные программы разрабатываются совместно с корпоративными клиентами, которые также получают выгоду от банка. Примерно схожая ценовая тарифная политика у розничного государственного и крупного частного банков, у обоих имеются бонусные программы в активе, однако стоимость обслуживания карты у АО «Альфа-Банк» на 100 руб. меньше чем у ПАО «ВТБ 24». Идентичное годовое

обслуживание карт АО «Россельхозбанк» и ПАО «СДМ-Банк» с той лишь разницей, что аграрный банк предлагает держателю карты бонусы и высокий процент на остаток средств на карте, тогда как банк Московского региона никаких дополнительных опций не дает. Таким образом, можно сделать вывод, что наилучшая ценовая политика вновь у ПАО «ВТБ 24» и АО «Альфа-Банк», ибо годовое обслуживание у банков не самое высокое и не самое низкое, но при этом имеются бонусы, и это является рычагом и инструментом привлечения клиентов. А вот политику АО «Россельхозбанк» можно признать низкоэффективной, поскольку предполагается сравнительно высокий процент на остаток по карте при низкой суммы годового обслуживания. Если вспомнить историю распространения банковских карт эмитированных банком АКБ «СБС — Агро», то низко эффективная тарифная политика привела его к банкротству. При низкой цене годового обслуживания дополнительных условий лучше не предлагать. Если же насыщать карту бонусами, функциями возврата средств и начисления средств на остаток, то тогда можно и увеличить стоимость годового обслуживания. АО «Татсоцбанк» и АО «ЮниКредит Банк» видимо пока еще на стадии поиска оптимальной цены, сочетая бонусные программы.

Рассмотрев ценовую политику типичных представителей всех групп банковского сектора России, необходимо определить комплексную оценку ценовой политики банков.

В определенной степени мы можем отразить результаты ценовой и маркетинговой политики выше представленных банков по результатам 2016 г. на основе относительных показателей. Такими показателями могут быть доходность кредитования и стоимость средств на счетах клиентов. Нами были рассмотрены два одинаковых направления – кредитование и привлечение

ресурсов во вклады, поэтому в качестве показателей эффективности будут служить доходность розничного кредитования, а также стоимость привлеченных средств населения. Также по розничному направлению был изучен опыт ценообразования в отношении годового обслуживания платежной карты, где имеют место остатки средств на счетах, поэтому отдельно рассмотрим стоимость привлеченных от населения средств.

В таблице 5 приведены статичные показатели на начало 2017 г. в отношении полученных доходов и понесенных расходов банками, чьи ценовые политики нами были подробно рассмотрены, а также рассчитаны относительные показатели, о которых было сказано ранее.

Таблица 5

Показатели эффективности ценовой политики у некоторых банков
России на начало 2017 г. [2]

Показатели	АО «Россельх оз банк»	ПАО «ВТБ 24»	АО «ЮниКредит Банк»	АО «Альфа- Банк»	ПАО «СДМ- Банк»	АО «Татсоцба нк»
процентные доходы по кредитам физическим лицам, млн. руб.	49 660	213 881	15 680	40 314	214	105
процентные расходы по средствам на счетах физических лиц, млн. руб.	767	1 689	85	4 544	22	5
процентные расходы по вкладам физических лиц, млн. руб.	42 640	113 602	7 112	20 472	1 717	326
розничный кредитный портфель, млн. руб.	325 147	1 584 159	120 984	230 163	1 477	1 069

средства на счетах физических лиц, млн. руб.	47 842	411 581	61 883	390 571	3 617	664
вклады населения, млн. руб.	552 100	1 691 936	106 093	271 563	26 384	3 983
доходность розничного кредитования, %	15,27	13,50	12,96	17,52	14,50	9,90
стоимость средств на счетах населения, %	1,60	0,41	0,14	1,16	0,63	0,87
стоимость вкладов населения, %	7,72	6,71	6,70	7,54	6,51	8,19

По итогам расчетов можно сделать вывод, что:

- в отношении розничного кредитования наилучшая реализованная ценовая политика в 2016 г. была у крупнейшего частного банка России АО «Альфа-Банк», а наихудшая – у АО «Татсоцбанк»;
- в отношении привлеченных средств на счета населения, эффективная политика среди выборки у банка с иностранным участием, а малоэффективная – у АО «Россельхозбанк»;
- в отношении вкладов населения результативная политика ценообразования у ПАО «СДМ-Банк», а слабая – у АО «Татсоцбанк»;

Для обобщенной сравнительной характеристики мы расставим каждый банк по позиции и присвоили определенное место от первого до шестого. Первое место – наилучший результат среди выборки банков, шестое – последнее место, банк является аутсайдером. Далее просуммировав баллы на основании поставленной позиции, мы определили комплексную оценку, чем ниже балл, тем лучше и следовательно ценовая политика считается наилучшей. Учитывая, что у нас было три критерия оценки, то минимальный балл может быть равен 3, а

максимальный – 18.

Расстановка мест происходит в соответствии с результатами, полученными в таблице 5. Рассматривая доходность от операций кредитования, первое место будет занимать тот банк, показатель у которого самый высокий, соответственно, тот банк, у которого показатель наибольший при рассмотрении стоимости остатков на счетах физических лиц и вкладов, займет последнее место. В таблице 6 приведена общая бальная оценка эффективности ценовой политики по итогам 2016 г. банков, которые представлены в нашей выборке.

Таблица 6

Бальная оценка эффективности ценовой политики банков

Показатели	АО «Альфа-Банк»	ПАО «ВТБ 24»	АО «Россельхозбанк»	ПАО «СДМ-Банк»	АО «Татсоцбанк»	АО «ЮниКредит Банк»
Кредиты населению	1	4	2	3	6	5
Средства на счетах населения	5	2	6	3	4	1
Вклады населения	4	3	5	1	6	2
Сумма баллов	10	9	13	7	16	8

Таким образом, на основе бальной оценки в таблице 6 мы можем сделать вывод, что наилучшая ценовая политика в отношении предлагаемых услуг у ПАО «СДМ-Банк», поскольку при минимальных 3 баллов он имеет 7 баллов, вторую позицию с небольшим отставанием занимает АО «ЮниКредит Банк». Заметим, что у двух банков были по два наилучших показателя из трех рассматриваемых и ни одного наихудшего. Третью строчку занимает крупнейший государственный розничный банк ПАО «ВТБ 24», 9 баллов. На четвертой позиции расположился АО «Альфа-Банк. Пятую строчку занимает – государственный аграрный банк –

АО «Россельхозбанк», у которого отмечается высокие расходы по привлеченным средствам, а замыкает выборку региональный банк АО «ТАТСОЦБАНК». Данная оценка позволяет сделать вывод, что данный банк разработал неэффективную ценовую политику розничного направления.

Тот тезис, о котором мы говорили в начале не оправдался, и как мы видим, лишь банк с иностранным участием, в котором заложен зарубежный опыт и менталитет ведения банковского бизнеса тонко чувствует необходимость правильной, взвешенной ценовой политики, тогда как у государственных банков ценовая политика оказалась наихудшей по итогам 2016 г., как собственно и не отличился крупнейший частный банк России.

При увеличении критериев оценки и количества анализируемых банков возможна иная расстановка позиций и итоговый результат.

Данный подход к определению эффективности ценовой политики использует упрощенный вариант комплексной балльной оценки, но в условиях экспресс-анализа он позволит сделать предварительный вывод и определить направления дальнейшего более углубленного анализа.

Библиографический список

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: Статистика. – Официальный сайт Банка России, 2017. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
2. Информационный портал Banki.ru [Электронный ресурс]: Рейтинги банков – Официальный сайт информационного портала Banki.ru, 2017. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>

УДК 336.7

Соколова В.И. Региональный банковский сектор: тенденции развития кредитных услуг в Алтайском крае

Regional banking sector: trends in the development of credit services in
Altay Region

Соколова Валентина Ивановна,
Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита
Алтайского государственного университета
Sokolova Valentina Ivanovna,
PhD (Economics), Associate professor
Altai State University

Аннотация: В статье анализируется уровень обеспеченности Алтайского края банковскими кредитными услугами. Проведен анализ влияния деятельности кредитных организаций, представленных в регионе: местных и инорегиональных, на развитие кредитного рынка, выявлены тенденции его развития.

Abstract: The article analyzes the level of provision of Altay Region with bank credit services. The analysis of the influence of credit organizations, represented in the region: local and non-local, on the development of the credit market, revealed the trends of its development.

Ключевые слова: региональный банковский сектор, индексы обеспеченности, структура кредитных вложений, уровень просроченной задолженности.

Keywords: regional banking sector, provision indexes, credit investments structure, overdue debt level.

Целью статьи является выявление тенденций и проблем развития банковского кредитного рынка в Алтайском крае.

Оценивая институциональные и функциональные характеристики банковского сектора страны и регионов, Банк России рассчитывает показатели обеспеченности регионов банковскими услугами и уровень их развития по нескольким индикаторам, в том числе по индексу финансовой насыщенности банковскими услугами, который определяется как отношение объема кредитов в валовому региональному продукту, деленному на аналогичный показатель по России в целом. Индексы рассчитываются и публикуются Банком России в

ежегодных отчетах о развитии банковского сектора и банковского надзора.

Для выявления динамики и уровня данного показателя по Алтайскому краю проведем его исследование в сравнении со средними по Сибирскому федеральному округу (СФО) (табл. 1).

Таблица 1

Финансовая насыщенность банковскими услугами, по объему кредитов, в 2011-2015 г.

Регион	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Сибирский федеральный округ	0,86	0,91	0,94	0,91	0,90
Алтайский край	1,2	1,18	1,16	1,01	0,88

Приведенные данные таблицы 1 демонстрируют, что в Алтайском крае, начиная с 2012 года, индексы финансовой насыщенности неуклонно снижаются, достигая уровня ниже, чем по Сибирскому федеральному округу. Такое положение отчасти можно объяснить известной тенденцией последних лет, когда более крупные структурные подразделения банков – филиалы, преобразовывались во внутренние структурные подразделения банков и филиалов, соответственно с меньшими полномочиями и лимитами на проведение операций и оказание услуг, что сказалось на объемах привлечения и размещения ресурсов. Такая ситуация требует выяснения, какие группы банков и в какой степени повлияли на ситуацию на банковском рынке Алтайского края.

По состоянию на начало 2017 года институциональная характеристика банковского сектора Алтайского края представлена 5 самостоятельными банками региона, 7 филиалами и большим количеством внутренних структурных подразделений кредитных организаций – 717 офисов.

Следует отметить, что уже в 2017 сократилось число кредитных

организаций Алтайского края - до 4. Банк России с 23 января 2017 года отозвал лицензию на осуществление банковских операций у ООО «КБ «Тальменка-банк» (г. Барнаул). Естественно, что местные, алтайские банки не оказывают значительного влияния на положение дел на рынке банковских продуктов и услуг.

Помимо местных банков наблюдается и существенное сокращение числа внешних и внутренних подразделений кредитных организаций. Так, наиболее значительное уменьшение наблюдается филиалов инорегиональных банков – на 10 единиц, а общее сокращение ВСП почти на 200 единиц. Это демонстрирует стремление кредитных организаций сократить издержки, оптимизировать структуру управления, расширить присутствие в регионе за счет продаж дистанционных банковских продуктов и услуг [1].

Сложившаяся ресурсная база алтайских банков и инорегиональных, с учетом возможностей фондирования активных операций центральными офисами, определила динамику и структуру кредитных вложений в Алтайском крае (табл. 2,3).

Таблица 2

Динамика кредитных вложений в рублях и иностранной валюте в 2013-2015 г.

	01.01.2014			01.01.2015			01.01.2016		
	Россия	СФО	АК	Россия	СФО	АК	Россия	СФО	АК
1. Динамика выданных кредитов, темп роста, %	120,1	117,3	117,0	104,8	96,6	92,9	106,7	116,7	110,1
2. Динамика задолженности по ссудам, темп роста, %	117,9	118,3	117,9	121,5	119,3	106,0	103,7	102,2	89,5
3. Динамика просроченной задолженности, темп роста, %	115,7	120,6	66,4	138,9	176,1	119,8	148,4	138,2	128,0

Динамика вновь выданных кредитов и размера задолженности по ссудам в Алтайском крае в 2013 г. почти не отличались от общероссийской и по банкам СФО, а по просрочке наблюдалась даже лучшая ситуация. Однако, начиная со следующего года, по всем показателям, кроме просроченной задолженности, динамика стала ухудшаться, демонстрируя более сильное снижение темпов роста по размеру выданных кредитов и ссудной задолженности, чем по банковскому сектору России и Сибирского федерального округа.

Таблица 3

Структура и динамика кредитных вложений в рублях и иностранной валюте в Алтайском крае в 2013-2015 г.

Показатель	01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016	
	в % к итогу	темп роста, %	в % к итогу	темп роста, %	в % к итогу	темп роста, %
1. Объем выданных кредитов в рублях и иностранной валюте всего, в том числе:	100,0	117,0	100	92,9	100	69,5
1.1.КО Алтайского края	7,3	87,0	6,6	83,4	6,6	69,7
1.2.Филиалы инорегиональных КО	57,1	124,8	38,1	62,0	35,3	64,4
1.3.ВСП	35,6	113,8	55,4	144,2	58,1	72,9
2. Объем ссудной задолженности всего, в том числе:	100,0	117,9	100,0	106,0	100,0	89,5
2.1.КО Алтайского края	4,4	103,8	3,8	90,2	2,2	53,3
2.2.Филиалы инорегиональных КО	65,4	124,7	51,8	83,9	53,6	92,7
2.3.ВСП	30,1	107,3	44,5	156,3	44,2	89,0
3. Объем просроченной задолженности всего, в том числе:	100,0	66,4	100,0	119,8	100,0	128,0
3.1.КО Алтайского края	1,8	118,5	1,9	126,3	1,1	74,6
3.2.Филиалы инорегиональных КО	67,5	53,5	42,0	74,6	45,7	139,1
3.3.ВСП	30,7	135,3	56,1	218,9	53,2	121,4

Показатели объема вновь выданных кредитов и размера ссудной задолженности по Алтайскому краю в целом демонстрируют тенденцию к снижению. При этом, если в 2013 г. только местные банки сократили объем выдачи (на 13%), то в 2014 г. к ним добавились филиалы инорегиональных банков (на 38%). В результате проводимой всеми кредитными организациями, представленными в крае, кредитной политики, в 2015 г. они все показали существенное снижение объемов выдачи кредитов по всем категориям заемщиков, в целом на 30,5%. При этом наибольшее снижение отмечается по самостоятельным банкам края – на 46,7%, на 11% - по ВСП и наименьшее – на 7,3 по филиалам. Таким образом, в крае филиалы инорегиональных банков лидируют по размеру ссудной задолженности, а ВСП – по объемам вновь выдаваемых кредитов. Удельный вес самостоятельных банков снижается по обоим показателям.

Следующий показатель, являющийся одной из основных характеристик сформированного кредитного портфеля в Алтайском крае - объем просроченной задолженности, который растет на протяжении всего исследуемого периода. В 2014-2015 г. наибольший удельный вес по просрочке приходится на ВСП банков и филиалов – более 50%. Самостоятельные банки края, имея незначительный удельный вес в объеме просроченной задолженности, менее 2%, снизили просрочку в 2015 г. на 25%.

Анализируя ситуацию на рынке кредитования, следует еще раз отметить, что в течение исследуемого периода произошли значительные изменения в количестве представленных в крае самостоятельных кредитных организаций, филиалов и ВСП. Как следствие, результаты опросов Банком России региональных предприятий о их взаимодействии с кредитными организациями

показали снижение потребности в банковских кредитах. Доля предприятий, имеющих потребность в банковских кредитах, снизилась в Алтайском крае с 43,3% в 2014 г. до 37,6% в четвертом квартале 2016 г.

Данную тенденцию можно отчасти объяснить снижением доступности банковского кредита как для корпоративного, так и малого бизнеса, ужесточением требований к финансовому положению заемщиков, сокращению спектра направлений кредитования. ВСП не продвигают на рынок какие-либо сложные, актуальные кредитные продукты, например, проектное финансирование, торговое финансирование, которые бы способствовали более динамичному и эффективному развитию бизнеса алтайских клиентов [2].

Следовательно, можно сделать вывод, что банковский сектор Алтайского края развивается в значительной степени за счет развития бизнеса подразделениями инорегиональных банков, политику поведения которых на региональном рынке банковских услуг определяют центральные офисы, исходя из собственных интересов, рискованности и доходности обслуживания клиентов Алтайского края. Федеральные банки, работающие в крае, заинтересованно обслуживают, как правило, самый привлекательный бизнес и обезличивают всех остальных клиентов.

Однако, развитие ситуации таким образом, что в крае могут остаться только ВСП, а филиалы – в рамках СФО, приведет к усилению экономического неравенства регионов. Власти региона, особенно в сложившихся условиях, необходимо поддержать местные банки.

Основной вывод проведенного исследования состоит в том, что эффективное развитие регионального кредитного банковского рынка должно происходить при взаимодействии региональных властей и банковского

сообщества, представляющего действующие на территории края кредитные организации, при участии Банка России. Основные вопросы, которые необходимо решать:

- повышение доступности региональных банков к ресурсам;
- развитие синдицированной формы кредитования для обеспечения развития системообразующих предприятий региона с привлечением банков Алтайского края. Это позволит объединить финансовые ресурсы, распределить кредитные риски и накопить опыт проведения таких сделок алтайскими банками;
- повышение узнаваемости брендов кредитных организаций Алтайского края и развитие их систем доставки продуктов и услуг в регионе;
- разработка программ лояльности и совершенствование клиентской политики и ее реализации самостоятельными банками края;
- оптимизация институциональной структуры банковского сектора региона исходя из интересов экономического развития края.

Комплексное проведение мероприятий в банковском секторе края будет способствовать активизации конкуренции в банковской сфере и росту рынка банковских кредитных услуг.

Библиографический список

1. Привалов, В.И. Региональный банк – проблемы и перспективы развития// Роль бизнеса и власти в развитии агропромышленного комплекса: материалы XV Международной научно-практической конференции. Барнаул, 14-15 сентября 2016г. /Алтайская лаборатория СИБНИИЭСХ СФНЦА РАН под науч.ред. проф. Г.М.Гриценко. – Барнаул. – Алтайский дом печати, 2016.
2. Соколова, В.И., Кимаева, Е.А. Проблемы и направления развития

банковского розничного кредитования в регионе // Модернизация экономики и инновационное развитие России: векторы, проблемы, приоритеты: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции 30 ноября 2016 г. Самара, 2016.

3. Отчеты о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году, 2012 году, 2013 году, 2014 году, 2015 году. / Центральный банк Российской Федерации. [URL:http://www.cbr.ru/publ/](http://www.cbr.ru/publ/)

4. Бюллетень банковской статистики. Алтайский край. № 12 (206) Январь - декабрь 2013, № 12 (218) Январь - декабрь 2014, № 12 (230) Январь – декабрь 2015, № 12 (242) Январь-декабрь 2016.// [URL:http://www.alt-banks.ru/analytics/altay](http://www.alt-banks.ru/analytics/altay)

СЕКЦИЯ 3. КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

УДК 336.77

Гончарова Е.С. Методы оценки кредитоспособности юридических лиц

Methods for assessing the creditworthiness of legal entities

Гончарова Екатерина Сергеевна,
студент 3 курса, факультет финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
Goncharova Ekaterina Sergeevna,
student 3 courses, faculty of finance and credit
Kuban State Agricultural University. I.T. Trubilina

Научный руководитель
Аджиева А.Ю. доцент кафедры денежного обращения и кредита,
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
Scientific adviser: Adzhieva A. Associate Professor of the Department of Monetary
Circulation and Credit,
Kuban State Agricultural University. I.T. Trubilina

Аннотация: Рассматриваются методы с помощью которых банки оценивают кредитоспособность юридических лиц. Анализируются недостатки и проблем, которые возникают при оценки кредитоспособности. Выявляются слабые места методик, которыми пользуются современные российские банки.

Ключевые слова: кредит, кредитоспособность, заемщик.

Abstract: The methods by which banks assess the creditworthiness of legal entities are considered. The shortcomings and problems that arise when assessing creditworthiness are analyzed. Weaknesses of methods used by modern Russian banks are revealed.

Keywords: credit, creditworthiness, borrower.

Одним из основных направлений деятельности коммерческих банков является кредитование своих клиентов. Для выдачи кредита, банк, прежде всего, должен определить кредитоспособность заемщика.

Чтобы оценить кредитоспособность своих клиентов, банку, в первую очередь, необходимо знать, будет ли заемщик способен выполнить свои

денежные обязательства к наступлению срока погашения кредита, а также, как оценить степень готовности потенциального клиента выполнить данные обязательства. Дать адекватную оценку кредитоспособности заемщику означает обоснованно и аргументировано ответить на вышеуказанные вопросы. Верное решение в отношении кредитования возможно только в том случае, если сотрудники банка имеют возможность получить необходимую для анализа информацию и способны грамотно обрабатывать и интерпретировать ее.

В современном мире кредитные операции банка являются главными среди других, как по прибыльности, так и по размерам размещения средств. Начальным моментом в оценке возможностей потенциального клиента, который желает получить кредит, является определение банком возможности заемщика вернуть основную часть кредита в установленное время и выплатить проценты за его использование [1, с.53].

Детальный и высококвалифицированный отбор потенциальных заемщиков является одним из основных способов предотвращения невозврата ссуды. Основным методом такого отбора является экономический анализ деятельности клиента с точки зрения его кредитоспособности. Оценка кредитоспособности осуществляется для качественной оценки заемщика до решения вопроса о выдаче кредита и его условиях, определение способности и готовности клиента ответить по обязательствам в соответствии с кредитным договором.

Оценка кредитоспособности заемщиков входит в банковскую практику за счет перехода к кредитованию полной потребности заемщика в дополнительных денежных средствах, необходимости экономического обоснования условий кредитования, которые отражены в кредитном договоре, развития и расширения

кредитования. Каждый из этих пунктов требует комплексного подхода к каждому отдельно взятому субъекту кредитования.

Перед кредитными учреждениями постоянно стоит задача выбора показателей для определения способности заемщика ответить по своим обязательства в указанное время и в установленном размере кредита [3, с.242].

На сегодняшний день данный вопрос приобрел особую значимость, так как экономическое положение страны особым образом отразилось на деятельности коммерческих банков. Кредитная деятельность банков также осложнилось отсутствием у многих из них проработанной методики оценки кредитоспособности, нехваткой информационной базы для полноценного анализа финансового состояния клиентов. В настоящее время существуют большое количество средних и мелких банков, которые вообще не имеют должного аналитического аппарата.

От финансового состояния клиентов во многом зависит уровень прибыльности и ликвидности банка. Уменьшение риска при осуществлении кредитных операций возможно достичь при комплексном изучении кредитоспособности заемщиков. Это одновременно позволит осуществить кредитование, с учетом границ использования кредита. Отсюда следует, что интерес к данному вопросу не будет снижаться, а методики будут стремиться к расширению и многообразию. Как вопрос установления кредитоспособности, так и проблема выбора показателей для оценки способности заемщика, довольно актуальна на протяжении всех периодов становления банковского дела. Успешное решение данного вопроса возрастает согласно тому, что существуют определенные лимиты в желании каждого современного банка к увеличению клиентской базы как предпосылки увеличения кредитных вложений и роста

прибыли банка. Именно это направляет банки к оптимизации состава своих клиентов, а для этого требуется наличие четких критериев и исследованной методики для осведомленности о финансовом состоянии и кредитоспособности заемщика.

Перед тем, как начать анализ отчетности необходимо рассмотреть ряд стоп-факторов, к которым принято относить:

- срок деятельности клиента менее 6 месяцев;
- возбуждение дела о несостоятельности (банкротстве);
- наличие просроченной задолженности по кредитам более 1 года и другие.

Если при анализе клиента обнаруживается наличие приведенных выше стоп-факторов, то дальнейший анализ проводить уже нет необходимости. Каждый банк по-своему выбирает методику оценки кредитоспособности клиента. Данная ситуация является положительной, так как банк самостоятельно осуществляет свою кредитную политику, но также частные методики часто не совсем объективны, а это в результате уменьшает величину кредитного портфеля банков за счет снижения реально кредитоспособных клиентов.

При оценке кредитоспособности клиента - юридического лица, возможно применение различных методов. Наиболее известными из них являются оценки на основе:

1. Системы финансовых коэффициентов;
2. Анализа денежных потоков;
3. Анализа делового риска [5, с.197].

Каждый из указанных способов имеет как особенности и достоинства, так и недостатки.

В ходе оценки кредитоспособности на согласно системе финансовых коэффициентов в настоящее время используются пять групп коэффициентов, к которым относятся следующие показатели:

1. Коэффициент ликвидности;
2. Коэффициент эффективности (оборачиваемости);
3. Коэффициент финансового левериджа;
4. Коэффициент прибыльности;
5. Коэффициент обслуживания долга.

Рассмотренная методика оценки кредитоспособности используется как при анализе кредитного риска, так и банковских структур.

Расчет представленных финансовых коэффициентов может производиться согласно фактическим отчетным данным или прогнозным величинам на плановый период. В иностранных государствах фактические показатели берутся за три года минимально. В данном случае фундаментом расчета коэффициентов кредитоспособности являются средние за год (квартал, полугодие, месяц) остатки запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, средств в кассе и на счетах в банке, величина уставного фонда, собственного капитала и другие.

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) отражает, способен ли клиент в принципе оплатить своим долговые обязательства. Рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Ктл} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}}$$

Данный коэффициент заключен в сопоставлении текущих активов, иными

словами средств, которые имеются у клиента в различной форме с текущими пассивами, т.е. обязательствами ближайших сроков погашения. В случае если долговые обязательства превосходят средства клиента, заемщик является некредитоспособным. Как правило, значение коэффициента не может превышать 1, но существуют исключительные случаи только для клиентов банка с очень быстрой оборачиваемостью капитала.

Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл) – наиболее жесткая оценка предприятия. Он рассчитывается следующим образом:

$$\text{Кбл} = \frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Текущие пассивы}}$$

Ликвидные активы включают в себя ту часть текущих пассивов, которая достаточно быстро преобразуется в наличность, которая готова для погашения долга. К ликвидным активам в мировой банковской практике относятся денежные средства и дебиторская задолженность, в российской практике - также часть быстро реализуемых запасов.

Коэффициент быстрой ликвидности помогает прогнозировать возможность заемщика быстро высвободить из оборота средства в денежной форме для погашения обязательств банка в срок.

Коэффициенты эффективности (оборачиваемости) служат дополнением первой группы коэффициентов - показателей ликвидности и дают возможность сделать более обоснованным заключение. Примером может послужить следующая ситуация: если показатели ликвидности увеличиваются за счёт роста дебиторской задолженности и стоимости запасов при одновременном замедлении их оборачиваемости, нельзя повышать класс кредитоспособности

заемщика.

В условиях неустойчивой экономики, высоких темпов инфляции фактические показатели за предыдущие годы не могут являться единственной базой оценки способности клиента выплатить свои обязательства, к которым также относятся ссуды банка, в будущем. Данные коэффициенты характеризуют состояние дел в прошлом, и лишь в отношении деятельности сторон - в основном в части движения оборотных средств. Также, они не предусматривают множество факторов, а которым относятся репутация заемщика, перспективы и особенности экономической конъюнктуры, в том числе выпускаемой продукции и иных факторов. В данном случае необходимо использовать либо прогнозные данные для расчета коэффициентов, либо дополнять рассматриваемый способ оценки кредитоспособности предприятия другими [2, с.75].

В группу коэффициентов эффективности входят следующие показатели.

- оборачиваемость запасов;
- оборачиваемость дебиторской задолженности в днях;
- оборачиваемость основного капитала (фиксированных активов);
- оборачиваемость активов;

Коэффициенты эффективности, как правило, анализируются в динамике, а также сравниваются с коэффициентами конкурирующих предприятий и со среднеотраслевыми показателями.

Коэффициент финансового левериджа характеризует степень обеспеченности заемщика собственным капиталом. И определяется как отношение заемного капитала к собственному.

Коэффициенты прибыльности отражают эффективность использования всего капитала, в том числе его привлеченную часть. Разновидностями этих

коэффициентов являются:

1. Коэффициенты нормы прибыли;
2. Коэффициенты рентабельности;
3. Коэффициенты нормы прибыли на акцию;

Коэффициенты обслуживания долга (рыночные коэффициенты) характеризуют, какая величина прибыли поглощается процентными и фиксированными платежами. Общая их сумма рассчитывается следующим образом:

$$DSCR = \frac{\text{Чистый операционный доход}}{\text{Суммарные выплаты по ссудам}}$$

Показатели обслуживания долга характеризуют, какая величина прибыли применяется для возмещения процентных или всех фиксированных платежей. Одно из важных значений данные коэффициенты получают при высоких темпах инфляции, когда величина возмещенных процентов может приближаться к главному долгу клиента, а в некоторых случаях и совсем превышать его. Степень кредитоспособности находится в зависимости от величины прибыли, которая направлена на погашение процентов. Таким образом, чем больше величина прибыли, которая направлена на погашение процентов оплаченных и иных фиксированных платежей, тем меньше остаток для возврата долговых обязательств и погашения рисков, иными словами, тем хуже кредитоспособность заемщика.

Метода анализа денежных потоков клиента помогает покрыть недостатки данного метода можно, с помощью расчета чистого сальдо различных его поступлений и расходов (притока и оттока средств) за анализируемый период,

который равен минимум трем годам. Так, устойчивое преобладание притока над оттоком средств клиента принимается как свидетельство его финансовой стабильности, а следовательно, и кредитоспособности.

Анализ денежного потока - это методика оценки кредитоспособности заемщика коммерческого банка, фундаментом которого является применение фактических показателей, которые описывают оборот средств клиента в отчетном году. Это является базисным отличием от метода оценки кредитоспособности клиента на основе системы финансовых коэффициентов [6, с.55].

Элементы притока и оттока средств за период являются показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Элементы притока и оттока средств за период

<i>Элементы оттока средств</i>	<i>Элементы притока средств</i>
<ul style="list-style-type: none">- прибыль, которая получена в данном периоде- амортизация, которая начислена за период- высвобождение средств задолженности;- рост прочих пассивов;- увеличение акционерного капитала;- выдача новых ссуд.	<ul style="list-style-type: none">- уплату налогов, процентов, дивидендов, штрафов и пеней;- дополнительные вложения средств в запасы, дебиторскую задолженность, прочие активы, основные фонды;- уменьшение кредиторской задолженности;- снижение прочих пассивов;- отток акционерного капитала;- погашение ссуд.

Отличие притока от оттока средств определяет величину общего денежного потока. Варьирование величины запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, прочих активов и пассивов, основных фондов в различной степени влияет на совокупный денежный поток. Для вычисления этого влияния анализируют остатки по статьям запасов, дебиторов, кредиторов и т.д. на начало

и конец периода. Рост количества остатка запасов, дебиторов и прочих активов в течение периода свидетельствует об оттоке средств и выявляется при расчете с отрицательным знаком, а снижение - приток средств и записывается с положительным знаком. Увеличение кредиторов и прочих пассивов характеризуется как приток средств (+), уменьшение - как отток (-).

В расчете притока и оттока средств, следуя изменениям основных фондов, во внимание принимаются повышение или понижение величины стоимости их остатка за период, а также результаты реализации части основных фондов в течение 1 года. Преобладание цены реализации над балансовой оценкой называют притоком средств, в свою очередь отток – это обратная ситуация. Вычисляется по следующей формуле:

Приток (отток) средств в связи с изменением стоимости основных фондов = Стоимость основных фондов на конец периода - Стоимость основных фондов на начало периода + Результаты реализации основных фондов в течение периода.

Анализируя денежный поток, также берут данные как минимум за три прошедших года. О кредитоспособности клиента свидетельствует устойчивое преобладание притока над оттоком средств. Динамика величины общего денежного потока, а также кратковременное превышение оттока над притоком средств свидетельствует о значительно низком уровне кредитоспособности клиента. Регулярное превышение оттока над притоком средств характеризует клиента как некредитоспособного. Средняя положительная величина общего денежного потока (превышение притока над оттоком средств) используется как лимит выдачи новых ссуд. Данное превышение указывает на то, в каком размере клиент может выплачивать долговые обязательства за период.

На основании отношения размера общего денежного потока и величины долговых обязательств клиента (коэффициент денежного потока) характеризуют его класс кредитоспособности:

- | | |
|----------------------|---------------------|
| 1) Класс I - 0,75; | 4) Класс IV - 0,2; |
| 2) Класс II - 0,30; | 5) Класс V - 0,2; |
| 3) Класс III - 0,25; | 6) Класс VI - 0,15. |

При методе анализа делового риска, риск связан с прекращением процесса кругооборота оборотных средств, а также с вероятностью не закончить этот кругооборот эффективно. Отсюда следует, что он учитывает следующие основные факторы делового риска:

1. Надежность поставщиков;
2. Диверсифицированность поставщиков;
3. Сезонность поставок;
4. Длительность периода хранения сырья и материалов (являются ли они скоропортящимися);
5. Наличие складских помещений и необходимость в них;
6. Порядок приобретения сырья и материалов;
7. Экологические факторы;
8. Мода на сырье и материалы;
9. Уровень цен (доступны ли они для заемщика, присутствует ли опасность повышения) на приобретаемые ценности и их транспортировку;
10. Соответствие транспортировки характеру груза;
11. Ввод лимитов на вывоз и ввоз импортного сырья и материалов.

Оценка делового риска коммерческим банком может стать формальным и осуществляться по системе скоринга (статистического метода оценки банками

клиентов, обратившихся за кредитом), когда каждый фактор делового риска оценивается в баллах.

Многие банки делят всех заемщиков на следующие категории:

- Первоклассные, т.е. кредитоспособность заемщиков не вызывает сомнений.
- Второклассные, т.е. кредитование таких заемщиков связано с определенным уровнем риска.
- Третьеклассные, т.е. заемщики с повышенным риском кредитоспособности [1, с.54].

Одним из главных источников информирования о состоянии дел заемщика выступает его финансовая отчетность. Банки пользуются этими материалами не только для установления обоснованности заявки на кредит согласно потребностям фирмы в заемных денежных ресурсах, но и с учетом перспектив развития фирмы в будущих периодах, получения ею прибыли и степени вероятности невозврата кредита. Поэтому, для современного мира, характерна проблема подлинности подаваемой отчетности. Вероятно, банкам необходимо запрашивать аудиторские заключения, подтверждающие факт достоверности финансовой отчетности.

При экономической неустойчивости анализ делового риска в период выдачи ссуды значительно дополняет оценку кредитоспособности клиента согласно финансовым коэффициентам, рассчитываемым на основе средних фактических данных предшествующих отчетных периодов.

В западных банках за прошедшие десятилетия наблюдается разработка методов оценки качества потенциальных заемщиков с помощью различного рода статистических моделей. Главная их цель заключается в том, чтобы

сформировать стандартные подходы объективного описания заемщика, а также вычислить числовые критерии для группировки будущих клиентов на надежных и ненадежных, а также склонных к риску банкротства [4, с.61].

Примером такой модели может служить «Модель Зета», которая разработана группой американских экономистов в конце 70-х гг. и применяется банками в кредитном анализе. Данная модель используется для оценки возможности банкротства фирмы. Величина искомого параметра «Z» вычисляется при помощи уравнения, переменные которого описывают некоторые характеристики компании, анализ которой проводит банк: скорость оборота капитала, ее ликвидность, ит.д. В том случае, если величина коэффициента превышает установленную пороговую величину, то фирму относят к разряду надежных, если же она ниже критической величины, это означает, что финансовое положение такого предприятия не внушает доверия, и осуществлять выдачу кредита ей не рекомендовано.

Все перечисленные методики оценки кредитоспособности в Российской Федерации и в мире для расчетов используют похожие показатели, но они имеют разные веса.

России не присуща отлаженная система получения сведений о кредитоспособности клиентов и информации о полученных и невыплаченных ими ссудах. Требуется систематический подход к решению этого вопроса с вовлечением законодательных органов для формирования систематизированной системы специальных бюро по оценке кредитоспособности организаций. При помощи кредитных бюро сведения о заемщике станут доступными, качественными и удобными.

На данный момент коммерческие банки сталкиваются с проблемой

объективной оценки кредитоспособности заемщика. Возможно, для решения данной проблемы необходимо создать единую национальную методику анализа кредитоспособности, которая бы учитывала ошибки и недостатки существующих частных методик.

Библиографический список

1. Абрамян Г. А. Методология оценки кредитоспособности хозяйствующих субъектов, относимых к малому и среднему предпринимательству [Текст] / Г. Абрамян // Вопросы экономики и управления. — 2015. — №2. — С. 50-56.

2. Аджиева А.Ю., Мисаков А.В., Дикарева И.А. Аудиторский риск при планировании аудита финансовых результатов/ СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ сборник статей победителей III Международной научно-практической конференции. 2016. С. 74-77.

3. Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Некоторые подходы к аудиту финансовых результатов/ Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 8 (88). С. 241-245.

4. Буйлов, М. О кредитах без истерики [Текст] / М. Буйлов // Коммерсантъ ДЕНЬГИ. – 2013. – № 37. – С. 65-77.

5. Вишняков И. В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков: Учеб.пособие. / И.В. Вишняков – Санкт-Петербург : СПбГИЭА, 2012. –С. 197.

6. Мисаков А.В., Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Задачи аудита финансовых результатов/ International Scientific Review. 2016. № 11 (21). С. 54-56.

СЕКЦИЯ 4. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНЫ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

УДК 336.7

Салихова Э.Н., Ульянова Л.А. Основные тенденции процентной политики Центрального банка

The main trends in the interest rate policy of the Central Bank

Салихова Эльвира Нагимовна,
магистрант, Институт управления, экономики и финансов, Казанский федеральный университет

Ульянова Лариса Анатольевна,
доцент кафедры банковского дела, кандидат экономических наук, Институт управления, экономики и финансов, Казанский федеральный университет

Salikhova Elvira Nagimovna,
Graduate student, The Institute of Management, Economics and Finance, Kazan Federal University

Ulyanova Larisa Anatolievna,
Ph.D., Associate Professor, Department of Banking, The Institute of Management, Economics and Finance, Kazan Federal University

Аннотация: В данной статье рассматривается роль ключевой ставки и ее влияние на банковский сектор. Роль ключевой ставки в экономике страны невозможно переоценить - это важнейший финансовый и экономический инструмент в сфере денежно-кредитной политики страны, который оказывает мощнейшее влияние на политику российских коммерческих банков. Любые изменения ключевой ставки (а также отсутствие каких-либо изменений) влияют на уровень инфляции. Также показана динамика ключевой ставки с момента ее введения по сегодняшний день. Проведено сравнение значений ключевой ставки в России и в других странах. Авторы статьи приводят рекомендации по изменению целевых ориентиров денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: Центральный банк, Банк России, денежно-кредитная политика, монетарная политика, процентная политика, ключевая ставка, рефинансирование, таргетирование инфляции

Abstract: This article shows the role of the key rate and its influence on the banking sector. The role of the key rate in the national economy cannot be overemphasized – it is the most important financial and economic instruments in the field of monetary policy of the country, which has a powerful influence on the policy of the Russian banks. Any changes of the key rate (as well as the absence of any changes) affect the inflation rate. Also the article shows the evolution of the key rate since its introduction to the present day. The values of the key rate in Russia and in other countries are compared. The article authors give recommendations about changing the targets of monetary policy.

Keywords: Central Bank, Bank of Russia, monetary policy, interest rate policy, key rate, refinancing, inflation targeting

Денежно-кредитное регулирование осуществляется Центральным банком РФ с момента его образования. В своих ориентирах Банк России придерживается традиционных подходов применяемых в странах с развитой рыночной экономикой. Однако трансформационные процессы накладывали свои особенности при реализации денежно-кредитной политики. Центральный банк несколько раз менял свои цели и приоритеты после кризисов в 1998 и 2008 годах, что впоследствии оказывало существенное влияние на экономические условия в стране. Последние изменения в политике Банка России, связанные с переходом к таргетированию инфляции, также будут иметь важные последствия для экономики.

Инфляционное таргетирование предполагает установление целевого показателя по инфляции на приемлемом в среднесрочном периоде (3-5) лет для воздействия на устойчивость национальной валюты (стабильность цен). Инструментами денежно-кредитной политики центральный банк должен обеспечить настройку механизмов воздействия на финансовый рынок при устойчивом отклонении показателей развития от прогнозных значений. В теории политика Банка России соответствуют мировому опыту, но на практике его действия получают противоречивые оценки.

Центральный банк влияет на денежно-кредитные условия, экономику и инфляцию в первую очередь через процентный канал. Цены на товары и услуг во многом зависят от стоимости ресурсов, приобретаемых, в том числе и за счет банковских кредитов. Цена за кредиты во многом определяется процентной ставкой, на значение которой Банк России оказывает влияние через базовую

ставку и фиксированные ставки по своим операциям кредитования и привлечения средств.

Отправной точкой для разработки системы процентных ставок финансового сектора являются краткосрочные ставки денежного рынка. Вследствие этого необходимо, чтобы они сохранялись на уровне, который обеспечит достижение целевого показателя инфляции [1].

С 2013 года Центральный банк, регулируя общий объем предоставляемых им кредитов, использует в качестве инструмента ключевую ставку. По уровню ключевой ставки Банк России оценивает стоимость ресурсов на срок в 1 неделю. При осуществлении процентной политики Центральный банк использует два основных способа воздействия на уровень процентной ставки финансового рынка: путем формирования процентного коридора по операциям постоянного действия и путем определения условий операций на аукционной основе за счет ограничения в заявках минимальной либо максимальной процентной ставки в соответствии с уровнем ключевой ставки. Данный инструмент оказывает значительное влияние на формирование процентных ставок по банковским кредитам и уровень инфляции [2].

Банк России определяет значение ключевой ставки, снижение которого удешевляет займы для коммерческих банков. Предоставление кредитов банкам способствует увеличению их резервов, что, в свою очередь, вызывает мультипликационный рост количества денег в обращении. Напротив, повышение ключевой ставки приводит к удорожанию займов для кредитных организаций, делая кредиты менее выгодными. Соответственно и для клиентов банка эти средства становятся более дорогими. Таким образом, сокращается денежное предложение. Действенность процентного канала будет более высокой, если

кредитные организации активно участвуют в операциях Банка России по кредитованию или размещению средств. Однако банковская статистика свидетельствует, что задолженность кредитных организаций постоянно снижается из-за операций Федерального Казначейства.

Наиболее важным аспектом монетарной политики является определение размера ключевой ставки, поскольку ее небольшое изменение значительно отражается на банковском секторе.

Размер ключевой ставки достаточно серьезно влияет на уровень инфляции, и в то же время она напрямую зависит от уровня ожидаемой инфляции. Центральный банк может смягчать или ужесточать денежно-кредитную политику посредством снижения или повышения ключевой ставки. Данная ставка не является обязательной для кредитных организаций в их взаимоотношениях с другими экономическими агентами. Но, тем не менее, уровень официальной ключевой ставки, является ориентиром для банков при проведении ими кредитных операций.

Ключевая ставка была официально заявлена как основной инструмент денежно-кредитной политики Банка России 13 сентября 2013 года. С 13 сентября 2013 г. и до конца 2013 года она составляла 5,50% годовых, инфляция по итогу 2013 года составила 6,45% [2].

Денежно-кредитная политика 2014–2015 годов была ориентирована на сглаживание последствий влияния внешних макроэкономических шоков. Понадобились срочные меры по укреплению рубля. Сдерживание инфляции на рубеже 2014 и 2015 годов являлось первоочередной задачей Банка России. Целевой уровень инфляции устанавливается Центральным банком равный 4% к 2017 году. Аналогичный показатель в 2014 году составлял 5 %, в 2015 году –

4,5 %. В 2014 году ключевая ставка менялась 6 раз, и каждый раз в сторону роста, максимальное ее значение было зафиксировано в конце 2014 в размере 17 %. Центральный банк объяснял такое резкое повышение ключевой ставки необходимостью ограничить возросшие девальвационные и инфляционные риски. Показатель инфляции за 2014 год составил 11,36% [2].

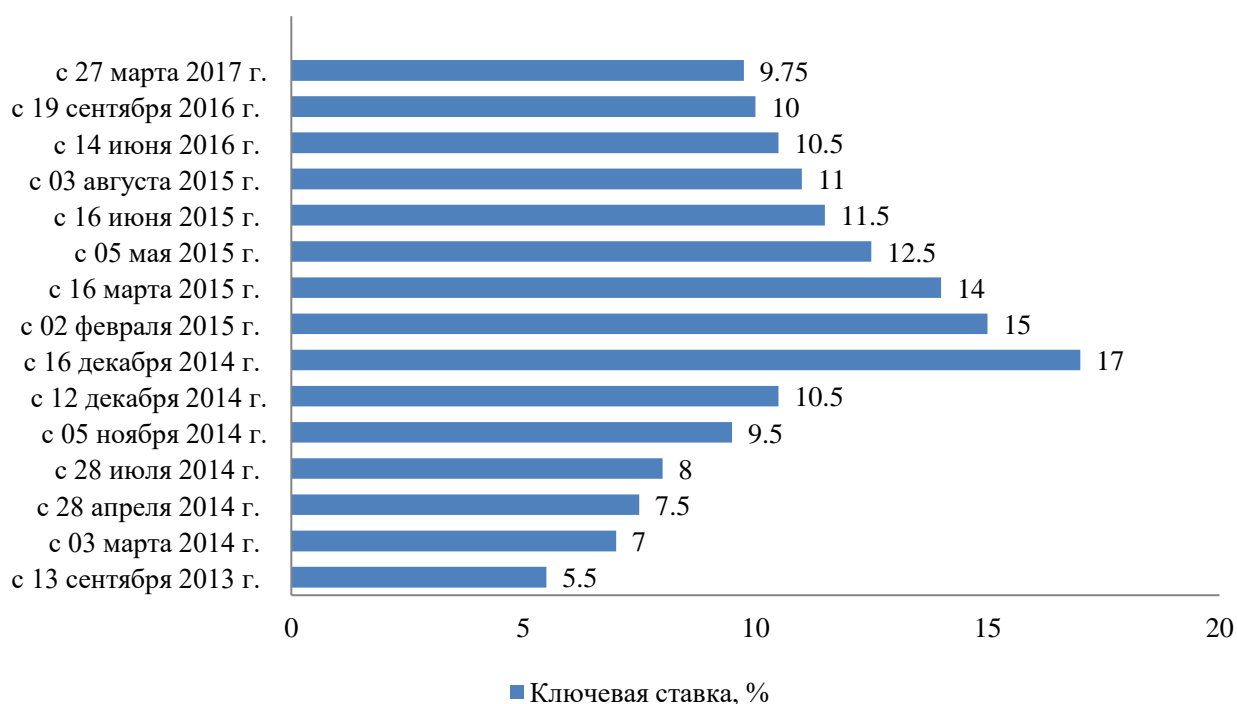


Рисунок 1. Изменения ключевой ставки ЦБ РФ с момента её введения (с 13 сентября 2013 года) по по 3 февраля 2017 года, источник: Центральный банк РФ

В течение 2015 года ключевую ставку постепенно понижали 5 раз. Тем не менее, на конец 2015 года она была довольно высока - 11,00% годовых. Инфляция по итогу 2015 года составила 12,90% [2].

В июне 2016 года Центральный банк еще раз понизил ставку на 0,5 п.п., а с 19 сентября 2016 г она составляла 10,00%. По итогам 2016 года официальная

инфляция (5,4%) оказалась ниже ключевой ставки. С 27 марта 2017 года ключевую ставку понизили до 9,75%.

Процентная политика Банка России осуществляется исходя из состояния экономики и динамики инфляции. Первоочередной задачей процентной политики Банка России является сужение коридора процентных ставок по собственным операциям и снижение волатильности ставок денежного рынка.

Таблица 1

ВВП, инфляция и процентные ставки в странах БРИКС, США и еврозоне
в 2016 году

Страны	Ключевая (целевая) ставка центрального банка, % годовых	Ставка банковского кредита нефинансовому сектору на срок до 1 года/1 год, % годовых	Инфляция, в % к соответствующему месяцу предыдущего года	Темпы прироста ВВП, в % к соответствующему кварталу предыдущего года
Россия	10,0	12,2	6,1	-0,6
Бразилия	14,0	52,7	8,5	-3,8
Индия	6,25	9,7	4,3	7,1
Китай	4,35	4,4	1,9	6,7
ЮАР	7,0	10,5	6,1	0,6
США	0,25 – 0,5	3,5	1,5	2,9
Еврозона	0	3,1	0,5	1,6

Источники: МВФ, ЕЦБ, Bloomberg.

В таблице 1 представлены процентные ставки, уровень инфляции и прирост ВВП в крупнейших странах мира. Прослеживается сильная прямая связь между ключевой ставкой и усредненной ставкой банковского кредита, а также уровнем инфляции.

Высокая ключевая ставка может иметь отрицательные последствия для экономики страны, поскольку отрасли реального сектора экономики со средней

рентабельностью в 7,5–8 %, не считая ряда отраслей нефтегазового и химико-металлургического сектора, не могут пользоваться заемными средствами, выдаваемыми кредитными организациями по ставкам выше 10 % [5].

Банк России ведет довольно жесткую денежно-кредитную политику: в развитых государствах процентная ставка даже в период экономических кризисов находится вблизи нулевой отметки, либо заметно ниже, чем в России. ФРС США, имея спад в бизнес-цикле и снижение нормы инвестиций, начинает снижать свою процентную ставку, удешевляя тем самым денежные ресурсы и стимулируя экономику к росту [6].

Недоступность внешних денежных ресурсов в условиях санкций, сокращение инвестиций в промышленность и высокая стоимость внутренних кредитов ведет к замедлению развития реального сектора. Износ основных фондов увеличивается на протяжении последних шести лет (с 45,3 % в 2009 г. до 49,4 % на конец 2014 года). Однако в 2015 году этот показатель несколько снизился и составляет 47,7 % [5].

Реальные доходы россиян непрерывно снижаются (относительно соответствующего периода предыдущего года) с конца 2014 года по настоящее время, за исключением декабря 2015 года. По данным Росстата, в последний раз их прирост в годовом исчислении наблюдался в октябре 2014 года. Доходы россиян по итогам третьего квартала 2016 года упали на 6,5 % по сравнению с доходами в аналогичном периоде в 2015 году, а падение реальной заработной платы в 2015 году достигло 9 % [8].

Приведенные выше данные говорят о необходимости корректировки целей и задач денежно-кредитной политики. К примеру, путем включения цели содействия экономическому росту, кроме того, поддержанием идею создания

инвестиционных банков для реального сектора (взамен ценных бумаг), стимулирования финансирования реального сектора экономики посредством введения льготных процентных ставок и установки адекватных налоговых требований. Исполнение целей по инфляции не достигалось на протяжении нескольких лет, что негативно сказывалось на экономике страны. Амбициозные цели по борьбе с инфляцией и контролю над ценами в будущие периоды не являются поводом для повышения доверия к денежно-кредитной политике страны. К тому же недоверие населения ко многим российским банкам как со стороны бизнеса, так и населения в условиях постоянного отзыва лицензий коммерческих банков, сокращения их численности, усиления монополизации банковского сектора, что приводит к росту процентных ставок, также значительно сдерживает развитие экономики.

На сегодняшний день в России практически отсутствуют долгосрочные источники финансирования реального сектора экономики. Для их создания необходимы качественные изменения системы рефинансирования. Политика Банка России в отношении формирования сильной финансовой системы еще недостаточно активна. Делаются первые шаги по формированию долгосрочной ресурсной базы для российских банков. Основным препятствием достижения целевых показателей денежно-кредитной политики, по мнению Банка России, являются структурные проблемы экономики России в целом. Модель экономического роста, основанная на сырьевом экспорте, давала положительный эффект лишь в условиях высоких цен на энергоносители. В настоящее время ее потенциал во многом исчерпан. На современном этапе актуальной является стратегия, нацеленная на преодоление структурных проблем отечественной экономики, повышение качества социально-экономических институтов, создание

эндогенных источников развития.

Таким образом, в перспективе Банку России необходимо брать на себя максимальную ответственность за состояние экономики, проработать конкретные меры и программы по достижению целей, способствующих экономическому развитию России.

Библиографический список

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
2. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
3. Статистический бюллетень Банка России – 2017 - №1 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rbc.ru>
4. Федеральная служба государственной статистики «О финансовых результатах деятельности организаций в январе-октябре 2015 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Федеральная служба государственной статистики, официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Центробанк поднял ключевую ставку до 17% (16.12.2014), РБК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rbc.ru>
7. Янова Е.А., Михалевский Д.А., Сухов Д.А., Уфимцева А.Ю. Эффективность денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации в 2014 и 2015 годах // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 2-3. – С. 674-678

8. Янова Е.А., Певцов Е.Д., Сухов Д.А. Современное состояние и перспективы развития деятельности кредитных организаций в Российской Федерации // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 10–1. – С. 219–224.

СЕКЦИЯ 5. ЦЕННЫЕ БУМАГИ

УДК 336

Терентьев К.Е. Особенности использования индивидуальных инвестиционных счетов для резидентов РФ

Features in using individual investment accounts for residents of the Russian Federation

Терентьев Кузьма Евгеньевич

Студент кафедры Корпоративного Управления и Финансов,
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Terentyev Kuzma Evgenevich

Student, Department of Corporate Management and Finance
Novosibirsk State University of Economics and Management

Научный руководитель

Киселева А.В., преподаватель кафедры Корпоративного Управления и Финансов
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Scientific adviser: Kiseleva A.V., Professor of Corporate Management and Finance
Novosibirsk State University of Economics and Management

Аннотация: Совсем недавно в России начало набирать популярность использование индивидуального инвестиционного счета. Рассмотрим особенности использования индивидуальных инвестиционных счетов в России.

Ключевые слова: индивидуальный инвестиционный счет, частный инвестор, брокер.

Abstract: Most recently in Russia using individual investment account began to be more popular. Let's consider features of using individual investment accounts in Russia.

Keywords: individual investment account, individual investor, broker.

Индивидуальный инвестиционный счёт (ИИС) — это особый брокерский счёт или счет доверительного управления физического лица, по которому предусмотрены 2 вида (на выбор) налоговых льгот и есть ряд ограничений.

Для того, чтобы выявить предпосылки возникновения индивидуальных

инвестиционных счетов, необходимо проанализировать статистику активности российских граждан в части использования инструментов фондового рынка.

В таблице 1 представлена доля частных инвесторов в России и в зарубежных странах.

Таблица 1

Частные инвесторы в России и мире (в млн. руб.)

Страна	Население, млн. чел.	Кол-во частных инвесторов, млн. чел.	Доля частных инвесторов в % от населения
США	313	90	28
Великобритания	62	15	23
Германия	81	12	14
Бразилия	203	20	9
Китай	1 339	94	7
Россия	143	1	0,7
Индия	1 189	6	0,5

Доля частных инвесторов в России составляет всего 0,7% от общего количества населения. Результат очень слабый, особенно если учесть, что население России значительно превышает аналогичный показатель в Европейских странах, где инвестиционная активность граждан куда выше.

Далее необходимо посмотреть на статистику, какие инструменты для сбережения и приумножения капитала пользуются популярностью у российских граждан:



Рисунок 1. Популярные инструменты сбережений в России (в млн. руб.)

Львиная доля инвесторов предпочитает банковские депозиты, немногие рискуют инвестировать в ПИФы и только 100 тыс (из более 1 млн зарегистрированных участников торгов на бирже) являются активными участниками биржи.

Следующая таблица показывает объемы денежных средств, находящихся в различных активах среди российских граждан.

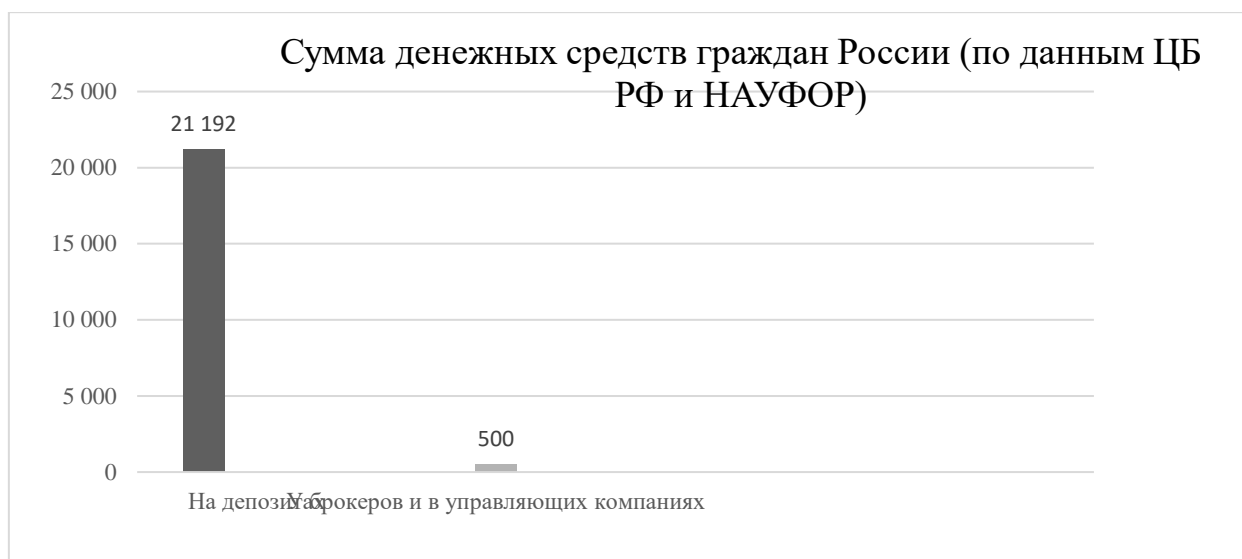


Рисунок 2. Суммы денежных средств граждан России (в млн. руб.)

На счетах в банках российские граждане держат около 21 триллиона рублей, в то время как у брокеров и в управляющих компаниях находится около 500 млрд.

Конечно, такая статистика не осталась незамеченной в правительстве и было принято решение о запуске программы, которая должна простимулировать население обеспечить переток капитала с банковских депозитов на фондовый рынок. Таким образом формируется новый инструмент – Индивидуальный инвестиционный счет.

Далее необходимо посмотреть на преимущества и стимулирующие факторы к открытию данного инструмента.

Какие цели преследует государство, запуская такую программу:

- Повысить интерес населения к инвестированию своих денежных средств;
- Осуществить переток средств населения с депозитов на фондовый

рынок;

- Обеспечить дальнейшее развитие фондового рынка;
- Обеспечить компании более дешевыми денежными средствами.

В чем польза для брокера:

- Увеличение количества клиентов;
- Привлечение новых денег от клиентов;
- Увеличение доходов брокера за счет комиссий и создания новых

продуктов.

В чем плюс для частного инвестора:

- Стимулировать к началу инвестирования денег в фондовый рынок;
- Возможность получить дополнительные деньги;
- Возможность не платить налог с полученной прибыли с операциями с

ценными бумагами.

Далее необходимо более подробно проанализировать функционирование исследуемого инструмента.

Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) может открыть любое физическое лицо, резидент РФ в брокерской компании. Владелец вносит на него средства, которые может использовать для совершения сделок сам, или же передать их в доверительное управление. По таким счетам предусмотрен специальный режим налогообложения.[3]

Особенности:

1. Резидент может открыть только один индивидуальный инвестиционный счет;
2. Максимальная сумма вложений - 400 000 руб./год;
3. Ограничения по срокам: 3-5 лет;

4. Индивидуальный инвестиционный счет можно пополнять, частичное снятие не предусмотрено;

5. Если договор разрывается досрочно (до истечения 36 месяцев), то клиент теряет все налоговые льготы;

6. Средства можно вкладывать в ЦБ, фьючерсы;

7. Счета можно переводить между брокерами.

ИИС это финансовый инструмент, который представляет собой отдельный счет, который можно открыть физлицо (налоговый резидент РФ) у брокера или в управляющей компании с целью инвестирования в инструменты фондового рынка (облигации, акции, ETF, валюту, ПИФы), с возможностью получить налоговые вычеты по 2-м схемам.

Данная идея не является новой. Аналогичные инструменты инвестирования присутствуют в зарубежных странах. Индивидуальный инвестиционный счет уже давно существует в развитых странах в той или иной форме: ISA в Великобритании (участвует 50 % населения), TFSA в Канаде, IRA в США (39 %) и т. д. Такие инструменты помогают рядовым гражданам увеличивать сбережения, торгуя на фондовом рынке.

Таблица 2

Аналоги ИИС зарубежом

Страна	США	Великобритания	Канада	Япония
Название программы	IRA (Individual Retirement Account)	ISA (Individual Savings Account)	TFSA (Tax-free Savings Account)	NISA (Nippon ISA)
Год ввода	1974 (42 года)	1999 (17 лет)	2009 (7 лет)	2014 (2 года)
Максимальная сумма	5 500 долл. (если инвестор)	15 240 фунт.	5 500 кан. долл. (3 953 долл. +	1,2 млн. йен (10 400 долл.)

пополнения в год	младше 50 лет)		неиспользованный остаток (переносится)	
Доступные инструменты	Ценные бумаги, инвестиционные фонды	Ценные бумаги, инвестиционные фонды, депозиты, продукты страховых компаний	Ценные бумаги и инвестиционные фонды	Ценные бумаги, инвестиционные фонды (без облигаций)

Принцип функционирования приблизительно одинаков примерно одинаков. К примеру, в США IRA ориентирован больше на пенсионные накопления, поскольку максимальная сумма пополнения в год невелика, а после 50 лет предоставляется пониженная ставка налога. В Британии и Канаде, деньги из ИИС можно забрать в любой момент, а в Японии их можно забрать только спустя 5 лет после открытия NISA.

Далее необходимо более детально разобрать особенности российского ИИС:

1. Инвестор может иметь только один Индивидуальный инвестиционный счет. Исключением из правила может быть только перенос активов из ИИС одного брокера в ИИС другого в течение 1 календарного месяца. При этом если у вас по каким-то причинам есть 2 ИИС, специалисты рекомендуют закрыть оба и открыть новый.

2. На ИИС можно вносить только деньги в размере не более 400 тыс. рублей в год. Но, денег внутри самого ИИС может быть сколько угодно. К примеру после удачного вложения в акции через месяц сумма на вашем

счете составила 500 тыс. рублей, или на ИИС поступает купонный доход от облигаций или даже дивиденды по акциям

3. ИИС должен просуществовать как минимум 3 года. Максимальный срок законом пока не установлен. Началом срока у брокеров является дата заключения договора, а у Управляющей компании – дата поступления средств. Так же у некоторых брокеров и УК могут быть ограничения по минимальной сумме, которая должна находиться на счету (непрямые)

4. Для того, чтобы не потерять налоговые льготы с ИИС нельзя выводить деньги в течение первых 3-х лет с момента его открытия. Однако активы ИИС можно перевести к другому брокеру или управляющей компании. [4]

Таким образом, индивидуальный инвестиционный счет в России был создан, чтобы повысить в глазах населения привлекательность вложений. Согласно новым правилам, инвесторы, которые более трех лет владели паями или акциями, а затем решили их продать, освобождаются от уплаты НДФЛ.

Библиографический список

1. Мысляева И.М. Государственные и муниципальные финансы: Учебник. Изд. 2-е, перераб. и дон. - М: ИНФРА-М, 2013. - 360.

2. Образцов М.В. К вопросу о роли Центрального банка в регулировании финансовых рынков. // Деньги и кредит. – 2015. – №4. – С. 54.

3. Киселева А.В. Налоговые последствия заключения договоров передачи имущества между организациями // В сборнике: Инновационный потенциал бухгалтерского учета и экономического анализа Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции под ред. А.А. Шапошникова; Новосибирский государственный университет экономики и

управления. 2014. С. 200-213.

4. Киселева А.В. Анализ состояния налогообложения в организации для целей налогового планирования // В сборнике: Перспективы развития теории и практики бухгалтерского учета в инновационной экономике Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции; Посвящается 45-летию кафедры бухгалтерского учета НГУЭУ, 2013. С 286-292.

СЕКЦИЯ 6. РЫНОК КАПИТАЛА

УДК 33

Мельникова О. Ю. Методы управления кредиторской задолженностью

Methods of managing accounts payable

Мельникова Ольга Юрьевна

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Melnikova Olga Yuryevna

Novosibirsk State University of Economics and Management

Научный руководитель

Киселева Алла Васильевна

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Г. Новосибирск

scientific adviser

Kiseleva Alla Vasilyevna

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Аннотация: В настоящее время в финансовой и коммерческой практике широко используется реализация продукции в кредит. Формирование принципов кредитной политики направлено на повышение эффективности финансовой и операционной деятельности организации. В статье рассмотрены методы управления кредиторской задолженностью, а также типы кредитной политики организации.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, методы управления, товарный кредит, потребительский кредит.

Abstract: At present, the realization of products on credit is widely used in financial and commercial practice. Formation of principles of a credit policy is directed on increase of efficiency of financial and operational activity of the organization. In the article methods of management of accounts payable, as well as types of credit policy of the organization are considered.

Keywords: accounts payable, management methods, commodity credit, consumer credit.

Кредиторская задолженность- это задолженность физического лица или организации, предприятия перед другими лицами. Эту задолженность субъект обязан погасить.

Кредиторская задолженность является особой частью имущества предприятий. Другими словами, имущественные отношения между

предприятием и его кредиторами. В экономическую составляющую входит:

- товарно-материальные ценности;
- часть имущества организации.

В случае если дата поступления товаров не совпадает с датой их фактической оплаты, возникает кредиторская задолженность.

Когда предприятие использует кредиторскую задолженность, оно обязательно должно вернуть данную часть имущества кредиторам, в любом случае, они имеют право требования на нее.

Отражение кредиторской задолженности.

Общая сумма кредиторской задолженности организации отражается по строке 620 «Кредиторская задолженность» в V разделе «Краткосрочные обязательства» пассива баланса.

Методы управления кредиторской задолженностью.

В настоящее время в финансовой и коммерческой практике широко используется реализация продукции в кредит. Формирование принципов кредитной политики направлено на повышение эффективности финансовой и операционной деятельности организации.

В формировании принципов кредитной политики по отношению к клиентам решаются два главных вопроса:

- какой тип кредитной политики стоит выбрать организации;
- в каких формах осуществлять реализацию товара в кредит.

Формы реализации товаров в кредит делятся на два типа:

- потребительский кредит;
- товарный кредит или по-другому коммерческий.

Потребительский кредит характеризуется как форма розничной продажи

товаров покупателям, предоставляя им отсрочку платежа. Такой кредит обычно предоставляется от шести месяцев до двух лет.

Товарный кредит - это форма оптовой продажи товаров на условиях отсрочки платежа, такая отсрочка должна превышать обычные сроки банковских расчетов. Обычно этот кредит для покупателей оптовой продукции на срок от одного до шести месяцев.

Тип кредитной политики- это особые подходы к ее осуществлению с помощью соотношения уровней доходности и рисков кредитной деятельности организации. Существует три типа кредитной политики организации по отношению к покупателям:

- умеренный;
- консервативный;
- агрессивный.

Умеренный тип. Характеризует типичные условия ее осуществления в соответствии с принятой финансовой и коммерческой практикой. При продаже товара с отсрочкой платежа ориентируется на средний уровень кредитного риска.

Консервативный. Этот тип направлен на минимизацию кредитного риска. Когда организация использует данный тип, она не стремится к получению высокой прибыли за счет увеличения объема реализации товара.

Агрессивный. Тип такой кредитной политики организации главной целью кредитной деятельности ставит максимизацию дополнительной прибыли за счет увеличения объема реализации продукции в кредит. Главной задачей политики такого типа является:

- распространение кредита на более рискованные группы покупателей продукции;

- увеличение периода предоставления кредита и его размера;
- снижение стоимости кредита до минимума;
- предоставление покупателям возможности пролонгирования кредита.

Определяя тип кредитной политики, нужно отметить, что консервативный вариант отрицательно влияет на рост объема операционной деятельности организации. Также отрицательно влияет и на формирование устойчивых коммерческих связей. Агрессивный вариант может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, а также снизить уровень платежеспособности предприятия. Еще агрессивный вариант может вызвать в последствии значительные расходы по взысканию долгов и в конечном итоге снизить рентабельность оборотных активов используемого капитала.

Библиографический список

1. Бердникова Т.Б. Банк, В.Р. Финансовый анализ: Учеб./ Бердникова Т.Б, Банк, В.Р.- Проспект, 2009
2. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Пер. с франц. – М.: «Аудит», 2009
3. Суша, Г.З. Экономика предприятия: Учеб./ Г.З. Суша. – М.: Новое знание, 2006
4. Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / В.И. Стражев, Л.А. Богдановская, О.Ф. Мигун и др.; под общ. ред. В.И. Стражева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Вышэйшая школа, 2003
5. Тарасенко, М.Г. Финансовый анализ деятельности предприятия / М.Г. Тарасенко. – Минск: Вышэйшая школа, 2011

6.Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / Бланк, И.А. – 4-е изд., К.: Эльга, Ника-центр, 2011

7.Нехорошева, Л.Н. Экономика предприятия/Л.Н. Нехорошева – Мн., 2009

8.Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 5-изд. перераб. и доп. / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009

СЕКЦИЯ 7. СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

УДК 336.77

Бобрышева Е.С., Аджиева А.Ю. Особенности потребительского кредитования в условиях финансового кризиса

Features of consumer lending in the financial crisis

Бобрышева Елена Сергеевна,

Студент 3 курса,

Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина

Bobrysheva Elena Sergeevna,

The student of 3 course,

Kuban State Agrarian University of I. T. Trubilina

Научный руководитель

Аджиева А. Ю., кандидат экономических наук, доцент

Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина

Scientific adviser: Adzhieva A. Yu., candidate of economic sciences, associate professor

Kuban State Agrarian University of I.T. Trubilina

Аннотация: в данной статье рассматриваются особенности потребительского кредитования в период нестабильного экономического положения в стране. Предполагается, какими методами можно достичь увеличение спроса населения на кредитование.

Ключевые слова: потребительский кредит, финансовый кризис, процентные ставки.

Abstract : this article examines the features of consumer lending in the period of unstable economic situation in the country. It is supposed, by what methods it is possible to achieve an increase in the population's demand for lending.

Keywords: consumer credit, financial crisis, interest rates.

Над мировой экономикой снова сгустились тучи. Аналитики говорят о повторении самого неблагоприятного сценария 2008 года, когда все мировое сообщество ощутило на себе последствия кризиса. Экономическая стабильность всех стран вновь находится в опасности. Новая волна финансовых неурядиц

захлестнула мир. По мнению известного финансиста Джима Роджерса, на мировом финансовом рынке образовалось множество экономических проблем.

Экономика нашей страны ощутила на себе мировой валютный кризис уже в 2014 году. События в Украине и присоединение Крыма к составу Российской Федерации повлияли на отношения РФ со странами Запада и Америкой. Они расценили присоединение Крыма как аннексию и обвинили Россию в развязывании вооружённого конфликта на востоке Украины. США, Евросоюз, Швейцария, Норвегия, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Япония и некоторые другие страны ввели экономические санкции в отношении России, которые пошатнули состояние экономической системы нашего государства.

Прошедший 2014 год оказался одним из самых сложных за все время функционирования банковской системы в современной России. 2014 год ожидался непростым для банковской системы, в связи с тем, что Центральный банк РФ взял курс на «зачистку» банковского сектора с целью его укрепления.

Кризисное положение дел в банковском секторе настало в связи с экономическими, политическими обстоятельствами. Выделим существенные причины банковского кризиса в 2014 году:

1. Потеря российскими банками возможности брать зарубежные кредиты, которые называют «дешевыми и длинными» западными деньгами, вследствие введения зарубежных санкций. В связи с тем, что кредиты Центрального банка РФ доступны не всем коммерческим банкам, это привело к такой внутренней проблеме, как нехватка необходимых ресурсов у российских банков. За прошедший год совокупный капитал банковской системы снизился со 102 млрд. руб. до 88 млрд. руб.

2. Массовый отзыв лицензий коммерческих банков подорвал доверие населения к вкладам и банкам, именно поэтому в 2014 году многие люди предпочитали хранить сбережения дома. У 162 кредитных организаций были отозваны лицензии, в том числе у 52 коммерческих банков с начала текущего года. В 2013 было отозвано 28 лицензий, в 2014 – 81 лицензия. За последние два года (2014–2016 гг.) прекратило работу 205 кредитных организаций. В том числе:

▣ 3 банка имели облигации, включенные в ломбардный список ЦБ РФ (1%);

▣ 5 банков имели международные кредитные рейтинги не ниже уровня «В» (2%);

▣ 7 банков входило в ТОП-100 кредитных организаций России по величине активов (3%);

▣ 124 банка имели положительный финансовый результат (прибыль) (60%).

3. В 2014 году произошло серьезное макроэкономическое потрясение – падение российского рубля. Средний курс доллара в 2015 году составляет 60,7 рублей против 38,6 рублей в 2014 году.

4. Стагнация в реальном секторе российской экономики, из-за чего иностранные инвесторы перестали вкладывать деньги не только в производство, но и в российские банки [3, с.2].

Экономический кризис затронул множество сфер деятельности РФ, в том числе кредитование населения. На сегодняшний день, возможные последствия для банковского сектора России, особенно в сфере потребительского кредитования, – одна из самых обсуждаемых тем в российской прессе. Кризис в России, связанный с падением рубля, усугубил проблему потребительских

кредитов, и в 2017 году она грозит стать еще более масштабной. С одной стороны, большая часть населения закредитована, и нуждающихся в кредитах становится все больше. С другой стороны, тех, кто может выплачивать установленные банками и микрофинансовыми организациями проценты, становится все меньше. Российская банковская статистика сообщила, что к концу 2016 года число просроченных кредитов выросло в 4 раза.

Кредит на потребительские нужды (потребительский кредит) — это кредитование физических лиц с целью покупки необходимых товаров небольшой стоимости (обычно до 100 тысяч рублей). Кредит этого вида характеризуется высокими процентными ставками и низкими суммами, которые предоставляются в качестве кредита заемщику. Разновидность данного банковского продукта — товарный кредит, который выдается на покупку определённого товара, чаще всего, в торговых точках работниками кредитных организаций [1, с.3].

Помимо потребительского кредита экономический кризис затронул сферу ипотечного кредитования. Ипотечное кредитование — займ на покупку жилья (квартира, дом) как на вторичном, так и на первичном рынке. Разновидность ипотеки — ипотечный потребительский кредит. Это сочетание признаков и ипотечного кредита и потребительского кредита. Например, некоторые банки предоставляют крупные кредиты на любые цели, в том числе потребительские, от 300 тыс. рублей до 25 млн. рублей под залог находящейся в собственности заемщика недвижимости. На сегодняшний день ипотечное кредитование переживает не очень хорошие времена.

Не стоит оставлять без внимания нецелевой кредит на потребительские нужды — банк выдает средства заемщику средства на любые цели, как никогда

актуальный в период нестабильности. Особая разновидность этого банковского продукта — кредитная карта, именной платежно-расчетный документ в виде персонифицированной пластиковой карточки, выдаваемый банком-эмитентом своим клиентам для безналичной оплаты, приобретения ими в кредит товаров и услуг в розничной торговой сети. [2, с.2]. На самом деле этот вид кредита достаточно актуален на сегодняшний момент. Во время финансовой неустойчивости, нередки ситуации, когда деньги заканчиваются за несколько дней до зарплаты и необходимо взять небольшую сумму, чтобы «дотянуть». Здесь на помощь приходит беспроцентный кредит на небольшой срок.

Оценки возможности развития потребительского кредитования для всего банковского сектора достаточно благоприятны. Но чего следует ждать простым заемщикам, ведь понятно, что экономический кризис всегда больно бьет по карманам простых потребителей. К сожалению, по прогнозам экономистов, в 2017 году кредит будет взять сложнее и дороже для потребителя – это связано с проблемами ликвидности у банков. Кроме того, ужесточатся требования к заемщику – в целях уменьшения потенциальных рисков роста просроченной задолженности. Предполагается, что темпы роста кредитов существенно снизятся в целом по стране.

В период кризиса большее внимание уделяется качеству, то есть надежности заемщика. Ужесточаются требования к количеству документов, подаваемых для оформления займа, повышаются требования к уровню дохода. Оно и понятно, в условиях кризиса процент просроченных кредитов растет и банки опасаются большого количества задолженностей.

Одна из ключевых особенностей кредитного рынка в 2017 году – строгий «фейс-контроль» на входе в клуб должников. Банки существенно повысили

требования к финансовому положению заемщиков. Теперь для того, чтобы оформить кредит, необходимо наличие устойчивого и высокого уровня платежеспособности, высокое качество кредитной истории, хорошая финансовая дисциплина, в том числе, отсутствие неоплаченных штрафов. Кроме того, банки повысили требования к качеству обеспечения, соотношению размера кредита и стоимости залога.

По словам экспертов, в последнее время банки все чаще стали требовать от заемщика наличие поручителей, которых проверяют не менее строго. И если раньше граждане могли относиться к этому вопросу формально, записывая в поручители родственников и друзей, то сегодня следует помнить: именно эти люди в случае возникновения просрочки по кредиту «попадут под удар» вездесущих коллекторов.

К числу явных проблем, с которыми сталкиваются российские банки сегодня, можно отнести:

- финансовый кризис последних лет;
- проблемы с трудоустройством населения страны;
- минимум прогрессивных кредитных программ;
- завышенные ставки по кредитам;
- мало отлаженная работа с должниками [4, с.2].

Все эти факторы ослабляют сферу потребительского кредитования. И решение их возможно только при комплексном подходе. Для этого стоит пересмотреть законодательную базу этой сферы. Также большую роль играет и сырьевое составляющее экономики. Доход лишь от энергоресурсов не позволяет динамично развиваться всей стране в целом и банковской кредитной сфере в частности.

Примером для подражания могут быть страны Европы. Здесь кредиты имеют жесткую правовую основу. А каждый кредитор, как и заемщик, точно знает свои права и обязанности. В нашей стране такого нет. Поэтому проблемы потребительского кредитования в России весьма существенные.

Проблемы банков России заключаются в том, что они пытаются получить наибольшую прибыль в короткие сроки. Поэтому многие кредитные программы имеют слишком большие ставки. Это «отпугивает» заемщиков, потому как в неустойчивые периоды население стремится сократить свои расходы по максимуму. Также на рынке все еще существуют недобросовестные компании, предоставляющие явно невыгодные займы.

Некоторые банки сотрудничают с коллекторами, которые нарушают закон, оказывая давление на должников. Но дело не только в банках. Доходы населения растут с каждым годом чуть более 5%, едва покрывая инфляцию. Многие заемщики просто физически не могут оформлять крупные потребительские кредиты, потому как им не хватает денежных средств даже на предметы первой необходимости.

Кстати, по той же причине количество должников вырастает с каждым годом на 6%. А это еще одна проблема рынка кредитования. Ведь при невозврате денег банки терпят серьезные убытки. Это не дает возможности им развиваться.

По данным Объединенного кредитного бюро, в 2015 году общее количество просроченных кредитов в России выросло на 9%, с 11,5 миллиона до 12,6 миллиона кредитов. Объем просроченной задолженности увеличился на 48% и составил 1,15 триллиона рублей. Планку лидеров по темпам роста прочно удерживает ипотека. Это связано с тем, что валютные заемщики вынуждены выплачивать долги по новым курсам. В результате объем «ипотечных долгов» в

2015 году увеличился на 58%. Безусловно, главным фактором, негативно влияющим на рынок ипотечных и потребительских кредитов, остается экономическая ситуация в стране.

На начало 2016 года общая задолженность населения составила 10,7 триллиона рублей – это около 13% ВВП. На руках 35,4 миллиона граждан находилось 74,7 миллиона кредитов, то есть, многие люди взяли одновременно два-три кредита. В портфелях банков – 2,6 миллиона активных ипотечных кредитов на 3,3 триллиона рублей.

Проценты по потребительским кредитам и ипотеке напрямую зависят от размера ключевой ставки. В конце января 2016 года Центральный банк России принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 11% годовых. Это больше, чем было до начала кризиса весной 2014 года – 7% годовых, но меньше, чем в феврале 2015 года – 15%. Сегодня ключевая ставка находится на достаточно высоком уровне. Это не запретительный уровень, однако все ставки выше 9% являются очень высокими для ипотечных кредитов. Поэтому сегодняшняя ключевая ставка, которая направлена на борьбу с инфляцией, не способствует расширению кредитования и поддерживает ставки на потребительском рынке на высоком уровне. Изменение ключевой ставки в сторону понижения возможно только в условиях, когда будет стабилизирован бюджет. Только тогда можно будет говорить о положительной тенденции в области потребительского кредитования.

Высокие ставки потребительских кредитов сегодня делают нерациональным использование этого финансового инструмента для приобретения товаров. Ведь цены на автомобили, технику и другие популярные кредитные товары вряд ли будут подниматься в том темпе, в котором будет расти

инфляция и осуществляться девальвация. В итоге, заемщика ждет серьезная переплата. Поэтому эксперты считают, что лучше подождать более низких ставок.

Однако, по утверждению экономистов, если внешнеэкономическое и политическое влияние будет минимальным, то ключевая ставка начнет постепенно снижаться. А ее примеру последуют и банки при заключении договоров на кредитование. Хорошей тенденцией уже можно считать то, что условия для выдачи потребительских кредитов улучшились по сравнению с концом 2015 - началом 2016 годов. В 2017 году могут сложиться благоприятные условия для желающих взять кредит, как с точки зрения экономической ситуации, так и с точки зрения возможностей по обслуживанию долга.

Безусловно, снижение ключевой ставки, а следом и ставок коммерческих банков, будет способствовать активизации потребительского кредитования. Однако неизвестно, какими темпами это снижение будет происходить, поэтому населению необходимо хорошо подумать, прежде чем брать кредиты.

Основные моменты, которые нужно учитывать, прежде чем решиться взять кредит:

- устойчивость заработка
- уверенность в сохранности рабочего места
- наличие иных доходов, которые можно будет направить на погашение кредита в случае необходимости.

Экономисты советуют прибегать к потребительскому кредитованию только в случае, если заемщик занят в сфере или отрасли с хорошими рыночными перспективами, с государственной поддержкой, что обеспечит стабильность дохода. В случае продолжения программы государственного

субсидирования ипотеки она также может быть приемлема для заинтересованных граждан.

Несмотря на проблемы российского кредитования, данный рынок постепенно развивается. Так, за последние несколько лет потребительский кредит стало оформить значительно проще, чем раньше. Банки быстрее рассматривают заявки, обрабатывают информацию, рассчитывают сумму займов и т. д. Также на рынке появились многочисленные новые банки. Они составляют конкуренцию крупным государственным компаниям. А это дает заемщикам широкий выбор. Также стало больше лояльных программ. Сегодня даже без справок и поручителей можно взять довольно большую сумму денег.

Чтобы эта сфера активно развивалась необходимо:

- постоянно возвращать долги банкам;
- привлечь внимание государства к этой проблеме;
- тщательно проверять все новые организации;
- создавать гибкие программы для различных категорий граждан [3, с.1].

Также стоит внедрять современные технологии в банковскую сферу. Мир не стоит на месте, и банковским структурам необходимо подстраиваться под него. Скорость проведения финансовых операций также влияет на работу банка. Главным образом, не нужно все списывать на кризис. Ведь и до резкого подорожания иностранных валют граждане потеряли интерес к кредитам на 5–10% по сравнению с предыдущими годами. А кризис лишь усилил такую динамику. Поэтому чтобы решить проблемы потребительского кредитования необходимо подходить к ситуации в комплексе. Развитие такой сферы зависит, как от государства, так и от каждого частного лица.

В настоящий момент премьер-министр нашей страны и глава Сбербанка сошлись на едином мнении о том, что кризисная ситуация в стране преодолена и наступила стагнация. Это пока не слишком хорошо, но уже, очевидно, намного лучше, чем обстановка в экономике страны в конце 2015 года. Теперь России потребуется некоторое количество лет, для того чтобы оправиться от экономических потерь.

Отечественные банки рассчитывают на рост спроса населения на кредиты и восстановление спроса на займы со стороны малого и среднего предпринимательства (МСП) уже во втором квартале 2017 года. Ситуация в кредитовании будет улучшаться по мере стабилизации на уровне новых минимумов, полагают эксперты. Падение доверия к некоторым банкам после проблем валютной ипотеки лишь немного ухудшает перспективы спроса. Вероятно, что с укреплением доллара по отношению к рублю интерес к кредитованию вырастет и у граждан, и у компаний.

Таким образом, первостепенные и очевидные для всех последствия экономического кризиса (рост инфляции и процентных ставок в банках) уже проявили себя в реальности нашей жизни. Однако в настоящий момент экономика нашей страны пытается оправиться от последствий и население понемногу приходит в себя. На рынке потребительских товаров действительно есть ощущение, что вот-вот должно начаться восстановление спроса, так как большинство уже адаптировалось к новому уровню цен, к новому курсу рубля и начинает понемногу планировать покупки.

Рубль в текущий момент демонстрирует укрепление благодаря дорогой нефти и налоговому периоду, и снижение ключевой ставки еще на несколько пунктов должно пройти безболезненно для национальной валюты и

стимулировать оживление на финансовых рынках, экономический рост. Это, в свою очередь, поддержит банковское кредитование. На сегодняшний день, говоря о кредитах, приходится иметь в виду только рублевые, поскольку россияне боятся колебаний курсов валют и дополнительных убытков при немалых процентах [4, с.4].

Сегодня ставки российских банков колеблются в более привлекательных для потребителей пределах:

- потребительские — 21,9–25,01 %;
- ипотечные — 11,8–18,9 %;
- автокредиты — 18–24%.

При оформлении потребительского кредита стоит отдать предпочтение именно целевым программам. Конечно, населению придется предоставить ряд дополнительных документов, но проценты в этом случае будут ниже. Также «сыграть на понижение» ставки может положительная кредитная история, подтверждающая доход и стабильное финансовое положение, документы (справка 2-НДФЛ, документы на автомобиль, копия трудовой книжки и т.д.), которые необходимо предоставить при оформлении кредита.

Прогнозировать ситуацию с потребительским кредитованием очень сложно. Уверенно можно утверждать только одно: в 2017 г. подход к оформлению кредита должен быть предельно взвешенным.

Эксперты советуют гражданам нашей страны оформлять кредит на ту сумму, которая действительно необходима и обращать внимание на госпрограммы льготного кредитования. При выборе кредитора лучше остановить свое внимание на крупных банках с многолетней историей существования. А если предстоит покупка в кредит, то лучше сделать большой

первоначальный взнос и стараться погасить кредит досрочно, дабы снизить проценты. Ну и конечно не стоит забывать про кредитную карту, если небольшая сумма денег необходима быстро и на недолгий срок. Чем дольше льготный беспроцентный период, тем выгоднее использовать данную карту.

Библиографический список

1. Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Некоторые подходы к аудиту финансовых результатов// Новая наука: Теоретический и практический взгляд. - 2016. - № 8 (88). - С. 241-245.
2. Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Методологические особенности ценообразования в интегрированных структурах// Научное обеспечение агропромышленного комплекса отв. за вып. А. Г. Коцаев. - 2016. - С. 658-659.
3. Васильева А.С., Васильев П.А. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях// Банковское дело. - 2014 - № 39. - С. 27-30.
4. Ермаков С.Л., Малинкина Ю.А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития// Финансы и кредит. - 2015 - № 21. -С. 25-29.

УДК 33

Глазова М. В. Особенности методических подходов к разработке и принятию управленческих решений в российских компаниях

Features of methodological approaches to the development and adoption of management decisions in Russian companies

Глазова Марина Викторовна,
канд. экон. наук,
заместитель генерального директора
по экономике и финансам-казначей,
ООО «ЛУКОЙЛ-ЭНЕРГОСЕТИ»,
Москва, РФ

Glazova Marina Victorovna,
Cand. Econ. Sciences,
Deputy General Director
On economics and finance-treasurer,
OOO LUKOIL-ENERGOSETY,
Moscow, Russian Federation

Аннотация. Разнообразие форм собственности, размеров и типов отраслевой и территориальной принадлежности отечественных предприятий обуславливает существование различных методических подходов к разработке и принятию управленческих решений в российских компаниях. В данной статье анализируются особенности методических подходов к разработке и принятию управленческих решений в российских компаниях.

Ключевые слова: управленческие решения, менеджер, бизнес, эффективность, результативность, затратность.

Abstract. The variety of forms of ownership, sizes and types of industrial and territorial affiliation of domestic enterprises determines the existence of various methodological approaches to the development and adoption of management decisions in Russian companies. This article analyzes the peculiarities of methodological approaches to the development and adoption of management decisions in Russian companies.

Keywords: managerial decisions, manager, business, efficiency, effectiveness, cost.

Обобщенная информация о методических подходах к разработке и принятию управленческих решений в российских компаниях представлена в

табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ методических подходов к разработке и принятию управленческих решений в российских компаниях

Критерии сравнения	Методический подход					
	Сервисный	Промышленный	Филиальный	Сетевой	Экспортный	Государственный
Область применения	малые розничные предприятия сферы услуг	крупные промышленные предприятия	российские филиалы иностранных компаний	сетевая розничная торговля	Экспортно-ориентированные предприятия	государственные учреждения
Примеры бизнеса	различные индивидуальные предприятия	ОАО «Красный октябрь», ОАО «ВЗБТ»	ОАО «Макдональдс», ОСО «Сити-банк»	ОАО «Магнит», ОАО «Лента»	ОАО «Газпром», ОАО «Норильский никель»	школы, больницы
Стиль принятия решений	интуитивный	аналитический	аналитический	аналитический	аналитический+интуитивный	аналитический
Отношение к риску и инновациям	+	-	+	-	+	-
Уровень коллективизма	низкий	высокий	высокий	низкий	низкий	высокий
Тип принимаемых решений	инновационные	шаблонные	инновационные	инновационные+шаблонные	инновационные	шаблонные
Долгосрочная ориентация	-	+	+	+	+	-
Учет заинтересованных сторон	-	+	+	+	+	-

Как видно из табл. 1, для современной России характерно существенное

разнообразие методических подходов к разработке и принятию управленческих решений. Данные подходы существенно различаются между собой практически по всем критериям их сравнения из-за специфики бизнеса. Можно выделить следующие особенности методических подходов к разработке и принятию управленческих решений в российских компаниях.

Во-первых, необходимо отметить одну из важнейших специфических черт российского общества и большинства рабочих коллективов российских компаний – высокий уровень коллективизма. Это склонность к слиянию с толпой и ориентации на общественное мнение. Коллективизм предполагает стремление к минимизации своего вклада в общее дело и перенесению ответственности на обезличенный коллектив. Данная особенность скорее носит негативный оттенок, но так как она глубоко уходит корнями в российскую культуру, ее преодоление достаточно затруднительно

Во-вторых, к числу таких особенностей можно отнести склонность к опоре на интуицию при принятии управленческих решений. Использование аналитических методов и рациональных способов оценки альтернативных решений обусловлено зарубежным влиянием на функционирование и развитие российских компаний. Доля иностранного капитала в современном российском бизнесе достаточно высока, поэтому зарубежные менеджеры оказывают значительное влияние на управленческие процессы в них.

В-третьих, такой особенностью является преобладание творческого подхода к решению проблем и разработке и принятию управленческих решений. Широта восприятия и развитые когнитивные способности обеспечивают богатый потенциал разработки инновационных способов решения исходной проблемы. Тем не менее, инновационные инициативы далеко не всегда

оказываются востребованными в организациях из-за отсутствия предпринимательского духа и не склонности российских предпринимателей к риску и неопределенности.

В-четвертых, исконно русской чертой бизнеса является ориентация на собственные коммерческие интересы и абстрагирование от мнения заинтересованных сторон и незаинтересованность в учете долгосрочных последствий принимаемых управленческих решений. Явления корпоративной ответственности в российских компаниях обусловлены веяниями глобализации и интеграции, в процессе которых происходит слияние различных культур и распространение общемировых тенденций в области предпринимательства на отечественный бизнес.

Следует отметить, что по мере развития тенденции слияний и поглощений на российских рынках, а также увеличения доли иностранных инвестиций в функционировании и развитии отечественного бизнеса данные особенности постепенно сглаживаются и устраняются. В результате формируется усредненный глобальный подход к разработке и принятию управленческих решений. Результаты оценки эффективности различных методических подходов к разработке и принятию управленческих решений в российских компаниях приведены в табл. 2.

Таблица 2

Оценка эффективности методических подходов к разработке и принятию управленческих решений в российских компаниях

Методический подход	Результативность		Затратность		Эффективность
	Характеристика	Баллы	Характеристика	Баллы	
Сервисный	оптимальность	6	длительность	1	4,2/1,0=4,2
	инновационность	8			
	долгосрочный эффект	2	трудоемкость	1	
	учет интересов заинтересованных сторон	1	кол-во привлек.лиц	1	
Промышленный	оптимальность	7	длительность	9	6,7/9,3=0,7
	инновационность	5			
	долгосрочный эффект	8	трудоемкость	9	
	учет интересов заинтересованных сторон	7	кол-во привлек.лиц	10	
Филиальный	оптимальность	9	длительность	6	8,2/7,3=1,1
	инновационность	7			
	долгосрочный эффект	9	трудоемкость	6	
	учет интересов заинтересованных сторон	8	кол-во привлек.лиц	10	
Сетевой	оптимальность	10	длительность	4	7,7/6,0=1,3
	инновационность	6			
	долгосрочный эффект	8	трудоемкость	4	
	учет интересов заинтересованных сторон	7	кол-во привлек.лиц	10	
Экспортный	оптимальность	8	длительность	3	9,2/6=1,5
	инновационность	10			
	долгосрочный эффект	10	трудоемкость	5	
	учет интересов заинтересованных сторон	9	кол-во привлек.лиц	10	
Государственный	оптимальность	2	длительность	10	2,2/8,3=0,3
	инновационность	2			
	долгосрочный эффект	3	трудоемкость	10	
	учет интересов заинтересованных сторон	2	кол-во привлек.лиц	5	

Как видно из табл. 2, наибольшей эффективностью характеризуется сервисный подход (4,2), несмотря на свою достаточно низкую результативность

(4,2) и благодаря минимальным затратам (1,0). Принимаемые в рамках этого подхода решения не являются оптимальными из-за сильного влияния интуиции и слабого использования аналитических инструментов. Решения не ориентированы на долгосрочный эффект и не учитывают интересы заинтересованных сторон. Тем не менее, они характеризуются высокой инновационностью. Благодаря минимальному количеству привлекаемых лиц к разработке и принятию управленческих решений и опоре на интуицию решения принимаются быстро с минимальной трудоемкостью.

На втором месте по уровню эффективности находится экспортный подход (1,5) благодаря своей высокой результативности (9,2). Принимаемые с помощью этого подхода управленческие решения являются не на 100% оптимальными из-за сложности и неопределенности ситуации на мировых рынках. Однако, управленческие решения характеризуются крайне высокой инновационностью, долгосрочным положительным эффектом и учетом интересов заинтересованных сторон. В процесс разработки и принятия управленческих решений вовлекается большое количество лиц, однако он не занимает много времени и является в меру трудоемким.

За ним следует сетевой подход (1,3), результативность (7,7) и затратность (6,0) которого находятся приблизительно на одном уровне. Данный подход позволяет принимать оптимальные решения с помощью использования аналитических средств. При этом решения не характеризуются высокой инновационностью, долгосрочным эффектом и учетом интересов заинтересованных сторон. К разработке и принятию решений привлекается большое количество лиц, однако длительность и трудоемкость этого процесса достаточно низкая.

Также достаточно эффективным является филиальный подход (1,1), результативность (8,2) которого незначительно превышает заратность (7,3). Принимаемые с использованием этого подхода управленческие решения близки к оптимальным и в целом ориентированы на долгосрочный эффект, хотя они недостаточно инновационны и интересы заинтересованных сторон учитывают не полностью. К этому процессу привлекается большое количество лиц, но он не слишком длительный и трудоемкий.

Промышленный подход (0,7) характеризуется отрицательной эффективностью из-за чрезмерно высоких затрат (9,3). Решения не являются инновационными, но характеризуются приемлемой оптимальностью и в некоторой степени учетом долгосрочных последствий и мнения заинтересованных сторон. Количество привлекаемых к процессу разработки и принятия управленческих решений лиц велико, сам процесс очень трудоемкий и длительный.

Государственный подход (0,3) также обладает отрицательной эффективностью при очень высоких затратах (8,3) и минимальной результативности (2,2). Принимаемые управленческие решения с помощью этого подхода не являются ни оптимальными, ни инновационными, ни ориентированными на долгосрочную перспективу, ни учитывающим интересы заинтересованных сторон. Это крайне длительный и трудоемкий процесс, к участию в котором, тем не менее, допускается не так много лиц.

Исходя из вышеизложенного, наибольшей эффективностью характеризуется сервисный подход (4,2), на втором месте по уровню эффективности находится экспортный подход (1,5), за ним следует сетевой подход (1,3), достаточно эффективным является филиальный подход (1,1),

промышленный и государственный подходы обладают отрицательной эффективностью (0,7 и 0,3 соответственно).

Таким образом, можно сделать вывод, что методические подходы, применяемые в процессе разработки и принятия управленческих решений в современных российских компаниях достаточно специфичны и разнообразны.

Библиографический список

1. Figueira, J., Greco, S., &Ehrgott, M. (Eds.). (2004). *Multiple Criteria Decision Analysis: State of the Art Surveys*, Springer, New York.
2. Lowin, A. Participative Decision Making: A Model, Literature Critique, and Prescriptions for Research. *Organizational Behavior and Human Performance*. – 1968. – № 3. – pp. 68-106.
3. Milliken, F.J. Three Types of Perceived Uncertainty about the Environment: State, Effect, and Response Uncertainty / F.G. Milliken // *The Academy of Management Review*. – 1987. – Vol. 12. – No. 1. – pp. 133-143
4. Mintzberg, H. (1979). *The Structuring of Organisations*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

УДК 33

Горяева Д.В. Национальная платежная система Российской Федерации на примере национальной платежной карте «Мир»

National payment system of the Russian Federation on the example of the national payment card "Mir"

Горяева Дарья Витальевна,
студентка 3 курса, Алтайский государственный университет

Goryaeva Darya Vitalievna,
3-year student, Altai State University

Научный руководитель

Соколова В. И., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Алтайский государственный университет
scientific adviser

Sokolova VI, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Altai State University

Аннотация: Анализ потребности государства в национальной платежной системе.

Ключевые слова: Национальная платежная система, национальная платежная карта «Мир».

Abstract: Analysis of the need of the state in the national payment system.

Keywords: National payment system, national payment card "Mir".

В условиях глобальной турбулентности, наблюдаемой последние годы, вопрос создания и развития национальной системы платежных карт (далее-НСПК) в России стали очень актуальными и широко обсуждаемыми. Наличии собственной НСПК, отвечающей современным требованиям и обеспечивающей надежное, бесперебойное и безопасное осуществление переводов денежных средств между экономическими субъектами- это показатель уровня экономики и финансовой системы государства.

Попытки создания НПСК в России предпринимались несколько раз начиная с 90-х годов прошлого столетия, но окончательное решение о ее создании и развитии было принято и законодательно закреплено только в мае

2014 года. Этому предшествовали события, произошедшие 21 марта 2014 года, связанные с приостановлением операций по банковским картам крупнейшими международными платежными системами.

Весной 2014 года из-за сложной геополитической ситуации, некоторые международные платежные системы приостановили обслуживание карт ряда российских банков. В результате держатели этих карт не смогли воспользоваться собственными средствами. В июне 2014 года была создана Национальная система платежных карт (НСПК). В мае 2015 года она стала обрабатывать все операции по картам, в том числе международным, в России. Это гарантировало, что ситуация 2014 года не повторится, а население всегда смогут воспользоваться собственными средствами, которые хранятся у них на карточных счетах.

Следующим логичным шагом стал выпуск национального платежного инструмента- платежная карта «МИР». Первые карты «МИР» появились в России 2015 года.

Эта карта позволяет в первую очередь не зависеть от иностранных собственников международных платежных систем и от их решения.

Государство, в свою очередь, с помощью карты «Мир» решает задачу доступности и сохранности для граждан их собственных средств.

Сейчас в стране выпущено без малого 5 млн. национальных карт.

Государственной Думой в третьем окончательном чтении был принят законопроект, который утвердил конкретные сроки перехода бюджетников и пенсионеров на использования национальной платежной карты. Для банков так же устанавливается срок готовности и торговых терминалов, предназначенных для получения наличных и осуществления расчетов с использованием карт

«Мир» - 1 июля 2017 года. Определены и сроки выпуска карт: Планируется, что с 1 июля этого года карты Мир будут получать все «новые» пенсионеры и бюджетные организации, заключающие зарплатные договора. Соответственно бюджетники начнут получать выплаты на национальные карты, все банкоматы и терминалы будут их принимать. У бюджетников, получающих средства на карты международных платежных систем, будет год с этого момента на то, чтобы заменить свои карты на национальные. Для пенсионеров процесс перехода будет еще более плавным- они получают «Мир» тогда. Когда закончится срок действия тех карт, что у них сейчас.

Важно отметить, что ни о каком принуждении получать карту «Мир» речи не идет. Изменения касаются только тех выплат, которые в настоящее время осуществляются из бюджета\ПФР на банковские счета операции по которым осуществляются при помощи платежных карт международных платежных систем. То есть, фактически, речь идет о замене инструментов-карт одних платежных систем на карты другой платежной системы-НСПК.

Очень важная деталь, которая также закреплена в принятом законопроекте для пенсионеров: банки обязаны будут выпускать и обслуживать (минимум одну) карту для них бесплатно. Если говорить о других бюджетниках, то банки будут сами определять сколько будет стоить выпуск карты и ее обслуживание, но в законопроекте определено, что размер комиссионного вознаграждения, связанного с получением, приемом и использованием карты Мир, не должен превышать размер вознаграждения, взимаемого кредитной организацией по платежным картам международных платежных систем(по аналогичным продуктам) Тарифы платежной системы карты Мир ниже, чем у других международных платежных систем, поэтому у банков будет возможность

предложить клиентам национальных карт более привлекательные условия, чем по международным картам.

Карта Мир предоставляет те же самые сервисы, что и другие платежные системы. При помощи карты можно вносить и снимать наличные средства, расплачиваться в магазинах и совершать покупки на сайтах, а также осуществлять переводы денежных средств с карты на карту, пополнять телефон и оплачивать ЖКХ.

Дополнительным фактором, который станет стимулом к скорейшему переходу клиентов на карту Мир, является уникальная программа лояльности. Сейчас она тестируется, полномасштабный запуск программы намечен на осень 2017 года. В ее основе - возврат определенной части средств, потраченных на покупку (выплата cash-back)

Помимо финансовых возможностей карты Мир реализованы возможности размещения на карте различных нефинансовых приложений. На карте «Мир» в разных регионах размещаются социальные, транспортные, студенческие и медицинские приложения. Сейчас в нашей стране практически отсутствует единый транспортный стандарт и транспортные решения даже в соседних регионах не совместимы. В настоящее время НСПК приступила к реализации платформы, которая позволит не думать какую транспортную карточку покупать и сделать единой сеть приема безналичных средств для оплаты транспорта.

Уже сейчас в Алтайском крае более 95% банкоматов и терминалов (точная информация на 01.04.17) принимают карты «Мир». Жители Алтайского края, которые уже получили карты, активно ими рассчитываются. Об этом говорит статистика этого года, регион занял третье место в Сибирском

федеральном округе по количеству операций с использованием национального платежного элемента- жители края воспользовались картой для оплаты покупок и услуг почти 39тыс.раз. В среднем за покупку по карте Мир ее держатель у нас в регионе тратит чуть более 340 руб.

В целом реализация проекта НСПК решила важную государственную задачу построения национальной технически и технологически независимой от иностранных государств платежной системы, способной обеспечить бесперебойность функционирования платежных сервисов, надежность и безопасность оказания услуг по переводу денежных средств. Это существенно уменьшило риски наступления неблагоприятных событий в сфере платежей в условиях нестабильной геополитической и экономической ситуации в мире.

Библиографический список

1. Информационные ресурсы официального сайта АО «НСПК» <http://www.nspk.ru> (дата обращения 15.04.17)
2. Материалы 6-го Международного ПЛАС-Форума « Дистанционные сервисы, мобильные решения, карты и платежи 2015» (http://plus-forum.com/forum_2015/june)
3. Информационный ресурс Банка России « Национальная платежная система», (<http://www.cbr.ru/PSystem>)
4. Информационный ресурс, сайт Банки.ру, Банкир.ру (<http://www.banki.ru/>, <http://bankir.ru/>)

УДК 336

Жданович А.О. Исследование вопросов взаимодействия признаков манипулирования финансовой отчетностью компаний и признаков банкротства

The research of the interaction of the characteristics of manipulating the financial statements of companies and signs of bankruptcy

Жданович Анна Олеговна

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Zhdanovich Anna Olegovna

Novosibirsk state university of economics and management

Аннотация: В данной статье исследована зависимость наличия в финансовой отчетности признаков манипулирования и признаков банкротства на примере российских компаний деревообрабатывающей промышленности. Для проведения проверки использованы западные механизмы – интегральный индекс «M-score» М. Бениша для выявления фактов манипулирования отчетностью компаний и модель «Z-score» Э. Альтмана для обнаружения признаков банкротства. В результате проведенного исследования гипотеза опровергается, отсутствует корреляционная зависимость между показателями «M-score» и «Z-score». В дальнейшем предлагается провести кластерный анализ по данным показателям.

Ключевые слова: финансовая отчетность, манипулирование, банкротство, модель «M-score», модель «Z-score».

Abstract: In this article we study the dependence of the availability in the financial statements of the manipulation of signs and the signs of bankruptcy on the example of Russian companies working in wood processing industry. For verification we use Western mechanisms – integral index "M-score" by M. Benish to detect accounting fraud of companies and the model "Z-score" by E. Altman for detection of signs of bankruptcy. As a result, the hypothesis is refuted, which means no correlation between the "M-score" and "Z-score". In the future, we propose to conduct a cluster analysis on these indicators.

Keywords: financial statements, manipulation, bankruptcy, model "M-score", model "Z-score"

Финансовая отчетность компаний является важнейшим элементом в процессе принятия управленческих решений. В связи с этим манипулирование финансовыми показателями компании признается актуальной проблемой современности. В Российской Федерации случаи совершения незаконных операций наиболее распространены. К ним относятся: хищение средств,

коррупция и манипулирование финансовой отчетностью, вследствие чего происходит разрушение стоимости компании.

Крайним результатом манипулирования финансовой отчетностью являются банкротство компании и прекращение ее функционирования. В связи с этим предлагается проверить гипотезу о взаимозависимости наличия признаков манипулирования отчетностью и признаков банкротства компании.

В качестве процедуры, позволяющей определить признаки манипулирования прибылью, выручкой и активами, предлагается выявление взаимосвязей между показателями бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств с помощью модели Мессона Бениша «M-score».

В основу этой модели положено исследование финансовых сведений компании, заключающееся в расчете восьми индексов. В результате выводится сводный индекс M-score:

$$M\text{-score} = (-4,48) + DSRI \cdot 0,920 + GMI \cdot 0,528 + AQI \cdot 0,404 + SGI \cdot 0,892 + DEPI \cdot 0,115 - SGAI \cdot 0,172 + TATA \cdot 4,679 - LVGI \cdot 0,327, \quad (1)$$

где DSRI - индекс оборачиваемости дебиторской задолженности в днях;

GMI - индекс валовой маржи;

AQI - индекс качества активов;

SGI - индекс роста выручки;

DEPI - индекс амортизации;

SGAI - индекс коммерческих и управленческих расходов;

TATA - суммарные начисления к суммарным активам;

LVGI - индекс финансового рычага.

Все элементы суммируются с весами для получения интегрального показателя, который сравнивается с контрольным значением (-1,78), и превышение которого свидетельствует о факте манипулирования.

Кроме того индекс M-score позволяет определить, с помощью каких разделов финансовой отчетности осуществляется манипулирование.

Исследования российских ученых подтверждают адаптивность данной модели для проверки российских компаний.

В качестве механизма прогнозирования и оценки рисков банкротства компаний предлагается использовать еще один западный инструмент – модель Эдварда Альтмана «Z-score», основу которой составляет дискриминантный анализ.

Модель Альтмана, скорректированная для предприятий, акции которых не торгуются на бирже, имеет следующий вид:

$$Z = 0,717 \cdot (\text{Собственные оборотные средства/Активы}) + 0,847 \cdot (\text{Нераспределенная прибыль/Активы}) + 3,107 \cdot (\text{Прибыль до выплаты процентов и налогов/Активы}) + 0,42 \cdot (\text{Балансовая стоимость собственного капитала/Привлеченный капитал}) + 0,995 \cdot (\text{Выручка/Активы}), \quad (2)$$

Если $Z < 1,23$, предприятие объявляется банкротом, если значение $Z \in [1,23; 2,89]$, ситуация считается неопределенной, а значение $Z > 2,9$ характерно для благополучного состояния компании.

Применимость модели Альтмана также доказана исследованиями российских ученых.

Проверка выдвинутой гипотезы о наличии зависимости признаков манипулирования отчетностью и признаков банкротства компании осуществлена на основе данных бухгалтерской отчетности российских компаний, основным видом деятельности которых является обработка древесины.

На основании базы данных СКРИН получена первоначальная выборка, состоящая из 838 компаний (ПАО и ОАО).

При расчете индекса M-score используются данные из ОДДС, поэтому из выборки исключаются компании, не предоставляющие данные по данному отчету (261 компания). Кроме того проведена проверка ОДДС на качество составления, в результате чего исключено еще 53 компании.

Таким образом, расчет индексов M-score и Z-score производился по 524 компаниям. Исключенные компании сразу признаются манипуляторами.

Для 209 компаний не удалось определить значение сводного индекса M-score из-за отсутствия необходимых данных в финансовой отчетности компаний (деление на ноль). В результате расчет сводного индекса Бениша и индекса Альтмана производился для 315 компаний.

Результаты расчетов представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Распределение компаний-манипуляторов согласно индексу M-score в зависимости от значения индекса Z-score

	Всего манипуляторов	По результатам расчета Z-score		
		банкротство	неопределенность	благополучие
Количество	113	39	33	41
В процентах	100%	35%	29%	36%

Таблица 2

Распределение компаний-неманипуляторов согласно индексу M-score в зависимости от значения индекса Z-score

	Всего неманипуляторов	По результатам расчета Z-score		
		банкротство	неопределенность	благополучие
Количество	202	55	65	82
В процентах	100%	27%	32%	41%

Согласно результатам расчета индекса M-score 36% компаний (из 315 компаний) оказались манипуляторами финансовой отчетностью, а соответственно у 64% компаний деревообрабатывающей отрасли не было выявлено нарушений.

Проведение анализа распределения компаний по результатам расчетов индекса M-score в согласовании с результатами расчета Z-score не позволяет дать однозначную оценку.

Из числа манипуляторов чуть больше трети оказались банкротами, что может являться следствием завуалирования фактических значений показателей отчетности с целью получения выгод. При этом благополучие установлено для аналогичной доли компаний.

Среди компаний-неманипуляторов признаки банкротства оказались у меньшей доли компаний, а большинство компаний имеет положительную оценку – благополучие.

Таким образом, для достижения наибольшего эффекта рекомендуется применять одновременно оба индекса, и первым этапом выявить достоверность отчетности, а затем установить наличие признаков банкротства.

Для проверки выдвинутой ранее гипотезы проведен корреляционный

анализ для определения зависимости между показателями M-score и Z-score, по результатам которого установлена незначительная линейная связь между показателями (рисунок 1).

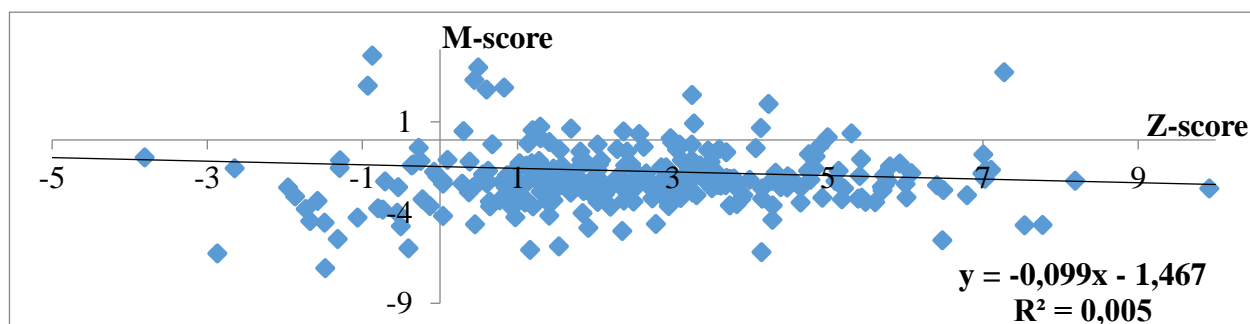


Рисунок 1. Корреляционная зависимость между показателями M-score и Z-score

На основании проведенного анализа можно сделать вывод об отсутствии зависимости между наличием признаков манипулирования финансовой отчетностью компаний и признаков банкротства. Далее целесообразным будет проведение кластеризации компаний по показателям M-score и Z-score с помощью специальных статистических программ.

Библиографический список

1. Жданович А.О. Исследование применения коэффициента начислений с целью оценки качества финансовых результатов для акционеров компании // Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов 22 декабря 2016 г. – Волгоград: НОО «Профессиональная наука», 2016. – С. 85-93.
2. URL: <http://www.skrin.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам (дата обращения 07.01.2017).

3. Altman E., Haldeman R., Narayanan P. Zeta Analysis: A New Model to Identify Bankruptcy Risk of Corporations // Journal of Banking & Finance. – 1977. – №1.
4. Beneish M.D., Lee C., Nichols D.C. Earnings Manipulation and Expected Returns // Financial Analysts Journal. – 2013. – № 2. P. 57–82.

УДК 330.131.52

Корнеев Д.Н., Корнеева Н.Ю. Риск-менеджмент на предприятии как технология оптимизации современной финансовой системы

Risk management at the enterprise as the optimization technology of the modern financial system

Корнеев Дмитрий Николаевич,

кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры экономики управления и права
Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет

Корнеева Наталья Юрьевна

кандидат педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой подготовки педагогов профессионального обучения и предметных методик
Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет

Korneev Dmitry Nikoleyvich

Ph.D., Associate Professor, Department of Economics, management and law
South Ural state humanitarian-pedagogical University

Korneeva Natalia Yuryevna

Ph.D., Associate Professor, head of Department of training teachers of vocational training and subject techniques
South Ural state humanitarian-pedagogical University

Аннотация: предпринимательская деятельность тесно связана с понятием риск; для успешного существования в условиях рыночной экономики предпринимателю необходимо решаться на внедрение технических новшеств и на смелые, нетривиальные действия, а это усиливает риск; поэтому необходимо правильно оценивать степень риска и уметь управлять риском, чтобы добиваться более эффективных результатов на рынке, многие из крупнейших компаний мира понесли в последнее десятилетие значительные потери рыночной стоимости; эти потери зачастую являлись результатом неспособности предвидеть, хеджировать и управлять различными рисками; в стремительно меняющихся экономических и правовых условиях необходимо уделять постоянное внимание выявлению и оценке рисков, а также управлению рисками.

Ключевые слова: финансовая система, предпринимательская деятельность, предпринимательский риск.

Abstract: entrepreneurial activity is closely connected with the concept of risk; for the successful existence in a market economy the entrepreneur has to decide on the introduction of technical innovations and a bold, non-trivial actions, and this increases the risk; therefore, it is necessary to correctly assess the degree of risk and be able to manage risk to achieve more effective

results on the market, many of the largest companies in the world suffered in the last decade, significant loss of market value; these losses were often the result of an inability to anticipate, hedge and manage the various risks; in a rapidly changing economic and legal conditions it is necessary to pay constant attention to the identification and assessment of risks as well as risk management.

Keywords: financial system, entrepreneurial activity, entrepreneurial risk.

Риск-менеджмент сегодня – одна из самых модных и динамично развивающихся методологий управления. Исторически сложилось, что наиболее активно управление рисками применяется в банковской и финансовой сферах. Сегодня большинство представителей мирового бизнес-сообщества солидарны, что внедрение подходов управления рисками – необходимое условие для обеспечения стратегической конкурентоспособности бизнеса, вне зависимости от сферы деятельности. Любой риск характеризуется 4 факторами:

1. Событием, которое может произойти, а может и не произойти (мы наверняка не знаем), но которое будет иметь определенное влияние на нашу деятельность.
2. Вероятностью этого события, то есть мерой неопределенности.
3. Влиянием, которое событие, в случае если оно наступит, окажет на нашу деятельность и
4. Точкой уязвимости, то есть «слабым местом», которое способствует тому, что рисковое событие может наступить.

Другими словами, риск определяют как событие, которое может произойти (с некоторой вероятностью), и, если произойдет, то приведет к отклонению фактического показателя от планового (то есть окажет какое-то влияние на нашу жизнь, проект, бизнес, процесс и т.д.) [1].

В финансовой сфере риск чаще всего рассматривается как потенциальные потери активов предприятия или частного инвестора, либо как уровень упущенной (не соответствующей запланированному показателю)

прибыли. Финансовые риски принято описывать как уровень дисконта или ставка дисконтирования. Риск можно описывать ставкой только в том случае, если объектом воздействия риска является неделимый объект инвестирования (в частности, инвестированный капитал в финансах), если все поступления воспринимаются как прибыль (желаемое восприятие ставок доходности долевых и долговых инструментов, — без учета транзакционных других издержек), при чём обеспечивается возможность оценки риска как разности между оценкой доходности (в %) и оценкой риска (в %).

Без тщательного учета особенностей сделок, или в нефинансовой оценке, описание риска как процентной ставки, как «вероятности», можно допустить ошибки в управлении. Риск измеряется в денежных единицах в экономических расчетах, так как в технических расчетах он измеряется в натуральных единицах, но обязательно должен быть переведен в денежные для обеспечения сопоставимости в экономических расчетах.

Наименования событий, приводящих к ущербу — это перечень факторов риска. Частота возникновения событий — основа определения вероятности риска [2].

Присутствие риска в современном обществе неоспоримо. Риск присутствует во всех сферах жизнедеятельности общества. В повседневной жизни мы сталкиваемся с политическими, экономическими, экологическими, психологическими, правовыми, медицинскими и многими другими видами рисков. В настоящее время риск наиболее активно исследуется как составляющая экономической деятельности.

Предпринимательская деятельность содержит определенную долю риска, которую должен взять на себя предприниматель, определив характер и масштабы

этого риска. Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» определяет предпринимательство как «инициативную, самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность и, направленную на получение прибыли». Таким образом, законодательно установлено, что осуществление предпринимательской деятельности в любом виде связано с риском [3].

В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери (например, получение физической травмы, потеря имущества, получение доходов ниже ожидаемого уровня и т.д.).

В предпринимательской деятельности под «риском» принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности.

Или риск - это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

В понятии «риск» можно выделить следующие элементы, взаимосвязь которых и составляет его сущность:

– возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива; – вероятность достижения желаемого результата; – отсутствие уверенности в достижении поставленной цели; – возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы.

Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к предпринимательской фирме. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых фирма осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Неопределенность ситуации предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления) [4].

Наличие предпринимательских рисков - это, по сути дела, обратная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей.

Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности. Риск присущ предпринимательству и является неотъемлемой частью его экономической жизни. До сих пор внимание было обращено только на объективную сторону предпринимательского риска. Действительно, риск связан с реальными процессами в экономике. Объективность риска связана с наличием факторов, существование которых, конечном счете, не зависит от действия предпринимателей.

Предпринимательский риск - это риск, возникающий при любых видах

предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов [5].

Отсюда вытекают самые значимые для предпринимателей вопросы. Будет ли устойчивым спрос на новую продукцию. Какова будет стоимость акций через определенный промежуток времени. Сможет ли заемщик в срок вернуть кредит. Наступит или нет страховой случай. Точные ответы на эти и многие другие вопросы часто не могут быть известны наперед.

В связи с этим при рассмотрении проблем предпринимательского риска следует обратить внимание на соотношение понятий «риск» и «неопределенность». Эти понятия следует разграничивать, так как риск характеризует ситуацию, когда наступление неизвестных событий достаточно вероятно и может быть оценено количественно. Неопределенность же характеризует ситуацию, когда вероятность наступления таких событий заранее оценить невозможно.

Типичный пример ситуации неопределенности — форс-мажорные обстоятельства, т.е. препятствия непреодолимой силы, наступление которых всегда неожиданно. Именно поэтому потери вследствие форс-мажорных обстоятельств не принимаются к страхованию. В качестве ситуаций рынка можно рассматривать такие ситуации неопределенности, наступление которых весьма вероятно и может быть оценено.

В рыночной экономике существуют три основные группы причин возникновения ситуации неопределенности: незнание, случайность, противодействие (рис. 1).



Рисунок 1. Основные группы причин возникновения ситуаций неопределенности

Случайность определяется тем, что будущие события очень сложно предвидеть, так как в некоторых случаях те или иные события даже в сходных условиях происходят неодинаково. Выход оборудования из строя, изменение спроса на продукцию или услуг, неожиданный срыв сбыта продукции, невыполнение поставщиками своих обязательств, отклонение предприятий от энергоносителей — все это относится к случайностям, но эти случайности повторяются, принимая форму закономерностей.

Противодействие - это ситуация, когда те или иные события затрудняют эффективную деятельность предпринимательской фирмы, например конфликты между подрядчиком и заказчиком, трудовые конфликты в коллективе и т.п. [6].

Основная задача предпринимателя — «предугадать» возможные причины неопределенности, которые и являются источниками возникновения рискованных ситуаций, найти возможные пути преодоления случайностей и противодействовать их проявлению.

Неопределенность хозяйственной среды является объективной причиной возникновения предпринимательского риска, однако существует и субъективная причина: очень многие предприниматели не обладают достаточной компетентностью. У них отсутствует методология, и они не знают элементарных правил. Действительно, ведь именно предприниматель оценивает ситуацию, формирует множество возможных исходов и представляет вероятности их

осуществления, делает выбор из множества вариантов.

Результат данных действий зависит от уровня знаний и умений предпринимателя, его прошлого опыта, а также от его склонности к принятию рискованных решений.

Следует отметить, что склонность предпринимателей к риску с позиции обыденного сознания обычно завышается: самые удачливые предприниматели рискуют умеренно, «скрывая» за смелым решением трезвый учет своих возможностей и умение использовать личностные параметры потенциальных партнеров (потребителей и поставщиков). Кроме того, существуют различные виды риска: рисковать можно финансовым состоянием, карьерой, социальными связями, эмоциональным благополучием, но разумно и обдуманно.

Также можно, в зависимости от степени детализации и выбранного подхода, сформулировать различные определения предпринимательского риска. Одним из наиболее распространенных является подход, согласно которому риск интерпретируется как возможность отклонения фактических результатов проводимых операций от ожидаемых (прогнозируемых). Чем шире диапазон возможных отклонений, тем выше риск данной операции.

При этом под результатом операции обычно понимают ее доходность (норму дохода), т.е. сумму полученных доходов, исчисленную в процентном отношении к сумме произведенных затрат [7].

Отсюда вытекает важнейшее правило, на котором базируются стратегии принятия решений в условиях риска в сфере бизнеса.

Риск и доходность изменяются в одном направлении: чем выше доходность, тем, как правило, выше риск операции. В свою очередь, чем выше риск, тем большую норму доходности требуют инвесторы.

Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток); нулевой; положительный (выгода, выигрыш, прибыль) [8].

Эффективность организации управлением риском во многом определяется классификацией риска, под которым следует понимать распределение риска на определённые группы по определённым признакам для достижения определённых целей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предпринимательский риск - вероятность того, что предприятие понесет убытки или потери, если намеченное мероприятие (управленческое решение) не осуществится, а также, если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческих решений.

Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти, или не произойти.

Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияния на деятельность предпринимателя. При этом изменение одного вида риска может вызывать изменение большинства остальных.

С риском предприниматель сталкивается на разных, этапах своей деятельности, и, естественно, причин возникновения конкретной рискованной ситуации может быть сколь угодно много. Обычно под причиной возникновения подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для риска такими источниками являются: непосредственно хозяйственная деятельность, деятельность самого предпринимателя, недостаток

информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности.

Исходя из этого, следует различать предпринимательские риски:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

В связи с тем, что вероятность возникновения последнего риска обратно пропорциональна тому, насколько предпринимательская фирма информирована о состоянии внешней среды по отношению к своей фирме, он наиболее важен в современных условиях хозяйствования. Недостаточность информации о партнерах (покупателях или поставщиках), особенно их деловом имидже и финансовом состоянии, грозит предпринимателю возникновением риска. Недостаток информации о налогообложении в России или в стране зарубежного партнера - это источник потерь в результате взыскания штрафных санкций с предпринимательской фирмы со стороны государственных органов. Недостаток информации о конкурентах также может стать источником потерь для предпринимателя.

Риск, связанный с личностью предпринимателя, определяется тем, что все предприниматели обладают различными знаниями в области предпринимательства, различными навыками и опытом ведения предпринимательской деятельности, различными требованиями к уровню рискованности отдельных сделок [9].

Что касается классификации рисков, то в экономической литературе, посвященной проблемам предпринимательства, нет стройной системы

классификации. Однако существует множество подходов к классификации риска.

Классификация рисков означает систематизацию множества рисков на основании каких-то признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия.

Наиболее важными элементами, положенными в основу классификации рисков, являются:

- время возникновения;
- основные факторы возникновения;
- характер учета;
- характер последствий;
- сфера возникновения и другие.

По времени возникновения риски распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные риски. Анализ ретроспективных рисков, их характера и способов снижения дает возможности более точно прогнозировать текущие и перспективные риски.

По факторам возникновения риски подразделяются на:

- Политические риски - это риски, обусловленные изменением политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность (закрытие границ, запрет на вывоз товаров, военные действия на территории страны и др.).

Экономические (коммерческие) риски - это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны. Наиболее распространенным видом экономического риска, в котором сконцентрированы частные риски, являются изменения конъюнктуры рынка, несбалансированная ликвидность (невозможность своевременно выполнять

платежные обязательства), изменения уровня управления и др.

По характеру учета риски делятся:

- К внешним рискам относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предприятия или его контактной аудитории (социальные группы, юридические и (или) физические лица, которые проявляют потенциальный и (или) реальный интерес к деятельности конкретного предприятия). На уровень внешних рисков влияет очень большое количество факторов - политические, экономические, демографические, социальные, географические и др.

- К внутренним рискам относятся риски, обусловленные деятельностью самого предприятия и его контактной аудитории. На их уровень влияет деловая активность руководства предприятия, выбор оптимальной маркетинговой стратегии, политики и тактики и др. факторы: производственный потенциал, техническое оснащение, уровень специализации, уровень производительности труда, техники безопасности.

По характеру последствий риски подразделяются на:

- Чистые риски (иногда их еще называют простые или статические) характеризуются тем, что они практически всегда несут в себе потери для предпринимательской деятельности. Причинами чистых рисков могут быть стихийные бедствия, войны, несчастные случаи, преступные действия, недееспособности организации и др.

Спекулятивные риски (иногда их еще называют динамическими или коммерческими) характеризуются тем, что могут нести в себе как потери, так и дополнительную прибыль для предпринимателя по отношению ожидаемому результату. Причинами спекулятивных рисков могут быть изменение

конъюнктуры рынка, изменение курсов валют, изменение налогового законодательства и т.д.

Кроме того, в процессе реализации инвестиционного проекта могут возникать следующие виды рисков:

- финансовые риски;
- маркетинговые риски;
- технологические риски;
- риски участников проекта;
- политические риски;
- юридические риски;
- экологические риски;
- строительные риски;
- специфические риски;
- обстоятельства непреодолимой силы или «форс-мажор» [10].

В ходе разработки стратегии предприятия концепция приемлемого риска реализуется в виде двухстадийного комплекса процедур «оценки» и «управления риском».

Оценка риска - это совокупность регулярных процедур анализа риска, идентификации источников возникновения риска, определения возможных масштабов последствий проявления факторов риска и определения роли каждого источника в общем профиле риска данного предприятия. Оценка риска стратегии предприятия строится на всестороннем (научном, техническом, технологическом, хозяйственном, маркетинговом, социальном т.п.) изучении предприятия и среды его функционирования как источников риска, анализе внешних и внутренних факторов риска, составление цепочек развития событий

при действии тех или иных факторов риска, определении показателей оценки уровня риска, а также на установлении механизмов и моделей взаимосвязи показателей и факторов риска [1].

Управление риском включает в себя разработку и реализацию экономически обоснованных для данного предприятия рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение уровня риска до приемлемого уровня. Управление риском опирается на результаты оценки риска, технико-технологический и экономический анализ потенциала и среды функционирования предприятия, действующую и прогнозируемую нормативную базу хозяйствования, экономико-математические методы, маркетинговые и другие исследования.

Объектом оценки и управления риском здесь являются стратегические решения предприятия, стратегический план, содержащий ряд утверждений относительно будущего развития внешней по отношению к предприятию среды, рекомендаций по образу действий руководства и коллектива предприятия, прогнозных высказываний о реакциях на планируемые стратегические мероприятия потребителей продукции, поставщиков сырья, конкурентов и др.

В реальных хозяйственных ситуациях, в условиях действия разнообразных факторов риска могут использоваться различные способы снижения уровня риска, воздействующие на те или иные стороны деятельности предприятия. Многообразие применяемых в хозяйственной практике промышленных предприятий методов управления риском можно разделить на четыре типа:

- методы уклонения от риска;
- методы локализации риска;

- методы распределения риска;
- методы компенсации риска [2].

Методы уклонения от риска наиболее распространены в хозяйственной практике. Этими методами пользуются предприниматели, предпочитающие действовать наверняка, не рискуя. Руководители этого типа отказываются от услуг ненадежных партнеров, стремятся работать только с убедительно подтвердившими свою надежность контрагентами - потребителями и поставщиками, стараются не расширять круг партнеров.

Хозяйствующие субъекты, придерживающиеся тактики «уклонения от риска», отказываются от инновационных и иных проектов, уверенность в выполнимости или эффективности которых вызывает хотя бы малейшие сомнения. Так, банки, придерживающиеся «безрисковых стратегий», выдают кредиты только под конкретное обеспечение, т.е. под залог недвижимости или высоко-ликвидного товара и т.п.

Методы локализации риска используют в тех сравнительно редких случаях, когда удастся достаточно четко и конкретно вычленив и идентифицировать источники риска, выделив экономически наиболее опасный этап или участок деятельности, можно сделать его контролируемым и таким образом снизить уровень финального риска предприятия. Подобные методы давно применяют многие крупные производственные компании, например, при внедрении инновационных проектов, освоении новых видов продукции, коммерческий успех которых вызывает большие сомнения.

Методы распределения риска представляют собой более гибкие инструменты управления. Один из основных методов заключается в распределении общего риска путем объединения (с разной степенью интеграции)

с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Предприятие имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие предприятия и даже физические лица. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы; предприятия могут приобретать акции друг друга или обмениваться ими, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны.

В некоторых случаях бывает возможным распределение общего риска по времени или по этапам реализации некоторого долгосрочного проекта или стратегического решения.

К этой же группе методов управления риском относятся различные варианты диверсификации:

– диверсификация деятельности, понимаемая как увеличение числа используемых или готовых к использованию технологий, расширение ассортимента выпускаемой продукции или спектра предоставляемых услуг,

ориентация на различные социальные группы потребителей, на предприятия разных регионов и т.п.,

– диверсификация рынка сбыта, т.е. работа одновременно на нескольких товарных рынках, когда неудача на одном из них может быть компенсирована успехами на других;

– диверсификация закупок сырья и материалов предполагает взаимодействие со многими поставщиками, позволяя ослабить зависимость предприятия от его «окружения», от ненадежности отдельных поставщиков сырья, материалов и комплектующих;

Аналогичные приемы снижения риска возможны и применительно к

другим направлениям деятельности или элементам стратегии предприятия.

Методы компенсации риска - еще одно направление борьбы с различными угрожающими ситуациями, связанное с созданием механизмов предупреждения опасности. По виду воздействия эти методы относят к упреждающим методам. Эти методы, как правило, более трудоемки, требуют обширной предварительной аналитической работы, от полноты и тщательности которой зависит эффективность их применения [3].

К наиболее эффективным методам этого типа относится использование деятельности предприятия стратегического планирования.

Разновидностью этого метода можно считать прогнозирование внешней экономической обстановки. Суть этого метода заключается в периодической разработке сценариев развития и оценке будущего состояния среды хозяйствования для данного предприятия, в прогнозировании поведения возможных партнеров или действий конкурентов, изменений в секторах и сегментах рынка, на которых предприятие выступает продавцом или покупателем и, наконец, в региональном и общеэкономическом прогнозировании.

Разумеется, эти прогнозы немислимы без отслеживания текущей информации о соответствующих процессах. Поэтому важный и эффективный метод - «Мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды». Существенным подспорьем здесь может стать информатизация предприятия - приобретение актуализируемых компьютерных систем правовой и нормативно-справочной информации, подключение к сетям коммерческой информации, например, с помощью сети Интернет, проведение собственных прогнозно-аналитических исследований, заказ соответствующих услуг консультационных

фирм и отдельных консультантов т.п. Полученные в результате данные позволяют уловить новые тенденции во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов, заблаговременно подготовиться к нормативным новшествам, предусмотреть необходимые меры для компенсации потерь от изменения правил ведения хозяйственной деятельности, «на ходу» скорректировать тактические и стратегические планы.

Метод «создание системы резервов» очень близок к страхованию, но сосредоточенному в пределах самого предприятия. В этом случае на предприятии создаются страховые запасы сырья, материалов и комплектующих, резервные фонды денежных средств, формируются планы их развертывания в кризисных ситуациях, не задействуются свободные мощности, устанавливаются как бы впрок новые контакты и связи [4].

Предприятие, решившее реализовать в качестве средств борьбы с риском метод активного целенаправленного маркетинга, должно «агрессивно» формировать спрос на свою продукцию. Для этого используются различные маркетинговые методы и приемы: сегментация рынка, оценка его емкости; организация рекламной кампании, включая всестороннее информирование потенциальных потребителей и инвесторов о наиболее благоприятных свойствах продукции и предприятия в целом; анализ поведения конкурентов, выработка стратегии конкурентной борьбы, разработка политики и мер управления издержками и т.п.

Оценка альтернатив в случае, когда действие, предпринимаемое на одной стадии, зависит от действия, предпринятого на предыдущей, является достаточно сложной.

Еще одним из методов является построение «дерева решений», которое

чаще всего используется для анализа проектных рисков. Метод применяется для тех проектов, которые имеют обозримое количество вариантов развития. При этом аналитик, осуществляющий построение «дерева решений», для формулирования различных сценариев развития проекта должен обладать необходимой и достоверной информацией с учетом вероятности и времени их наступления. Можно предложить следующую схему управления проектом, последовательности сбора данных для построения «дерева решений»:

- определение состава и продолжительности фаз жизненного цикла проекта;
- определение ключевых событий, которые могут повлиять на дальнейшее развитие проекта;
- определение времени наступления ключевых событий;
- формулировка всех возможных решений, которые могут быть приняты в результате наступления каждого ключевого события;
- определение вероятности принятия каждого решения;
- определение стоимости каждого этапа осуществления проекта (стоимости работ между ключевыми событиями) в текущих ценах.

На основании полученных данных строится «дерево решений», структура которого содержит узлы, представляющие собой ключевые события (точки принятия решений), и ветви, соединяющие узлы, - работы по реализации проекта.

В результате построения «дерева решений» рассчитываются вероятность каждого сценария развития проекта, NPV по каждому сценарию, а также ряд других принципиально важных показателей.

Следует отметить, что очень часто по различным причинам, в

значительной мере в связи с отсутствием достоверной информации, использование статистического метода или метода «дерева решений» не представляется возможным [5].

Таким образом, выявлен ряд факторов, которые влияют на снижение лояльности персонала по таким ключевым аспектам, как готовность продолжать деятельность в организации и преданность ее интересам. Очевидно, что многие из них связаны с ведущими ценностями организации и стилем руководства. Особо следует выделить такой фактор, как несправедливость отношения к сотруднику со стороны руководства, который, согласно результатам исследования, имеет ключевое значение в формировании нелояльности к организации.

Материальные и моральные стимулы только в том случае приводят к повышению производительности труда, когда они соответствуют основным мотивам, лежащим в основе деятельности и поведения личности. Прежде чем предложить человеку стимулы к труду, надо уяснить, какие мотивы или система мотивов лежат в основе его активности в трудовой сфере, в свободное от работы время, в быту и т.п. Имеются и личные особенности сотрудников, повышающие риск проявления их нелояльности. В первую очередь это особенности мотивационной сферы (наличие асоциальных и антисоциальных установок, наличие ценностей, противоречащих ценностям миссии организации, неустойчивость ценностей и мотивов), завышенная самооценка и искаженное самовосприятие личности, наличие опыта проявления нелояльности. Также повышенная склонность к риску и конфликтность являются неблагоприятными личностными факторами. На уровень лояльности сотрудника положительно влияет его коммуникативная компетентность, с повышением которой возрастают

шансы на успешную интеграцию сотрудника в коллектив и восприятие им ценностей организации.

Исследуя отдельные случаи проявления нелояльности, можно прийти к выводу, что форма проявления нелояльности зависит от комбинации личностных и организационных факторов, влияющих на сотрудника.

Невнимание к нематериальным факторам формирования лояльности может привести к значительному снижению эффективности и безопасности деятельности организации. В то же время в организациях с ограниченными возможностями материального стимулирования персонала учет и использование перечисленных, а также иных нематериальных факторов помогут позволить руководству поддерживать лояльность персонала на приемлемом уровне.

Для повышения эффективности мотивационной политики, решения проблемы отсутствия системы обратной связи рекомендуется ввести корпоративное обучение с обязательным участием руководства в данном процессе.

Таким образом, нами рассмотрены: информационная подсистема - предложены меры по оценке персонала на основе анкетного анализа лояльности персонала; правовая подсистема - локальными нормативными актами введено положение об оплате персонала ; социально-психологическая подсистема - предложены меры по оптимизации управления мотивацией персонала, улучшению обратной связи на предприятии и повышению лояльности; финансовая подсистема - полностью изменена система оплаты персонала без увеличения фонда оплаты труда.

Кадровые риски, как и любые другие риски, могут представлять серьезную опасность для организации. Поэтому руководство организации, в том

числе малого предприятия, не должно их недооценивать. Управление кадровыми рисками способствует нормализации отношений между работниками организации, а в особенности, между работниками и руководством организации; формирует заинтересованность работников в длительном пребывании в составе персонала организации; дает некие гарантии эффективного функционирования организации; обеспечивает руководство организации необходимой информацией об уровне риска, характерного для организации. Таким образом, осуществляя управление кадровыми рисками, руководство организации может быть более уверено в возможном успехе организации.

Риск - это всепроникающее явление, присущее всем хозяйствующим субъектам, функционирующим в условиях рыночных отношений. Конкретные методы и приемы, которые используются при принятии и реализации решений в условиях риска, в значительной степени зависят от специфики предпринимательской деятельности, принятой стратегии достижения поставленных целей, конкретной ситуации и т.п. Система управления риском, прежде всего, предполагает их оценку, результаты которой позволяют в дальнейшем выбрать наиболее оптимальный способ снижения рисков. В предпринимательской деятельности наиболее часто используются следующие пути снижения рисков: приобретение дополнительных фирм, компаний с хорошо налаженной системой внедрения новых технологий; привлечение внешних конкурентов-экспертов с узкой специализацией; внедрение нововведений; максимальное использование прошлого опыта; страхование; страхование ответственности; резервирование средств.

Данная работа была посвящена вопросу организации системы управления кадровыми рисками. Была достигнута поставленная в работе цель, а именно:

проведение теоретических исследований в области управления кадровыми рисками предприятия, анализ существующего положения относительно выявления, оценки и управления кадровыми рисками, осуществление собственно оценки рисков, разработка мероприятий по совершенствованию технологии управления кадровыми рисками в организации.

Библиографический список

1. Качанова Е.А. Анализ практики локального бюджетирования в муниципальных образованиях РФ при реализации реформы местного самоуправления. - Екатеринбург: Уральская академия государственной службы, 2008. 128 с.
2. Качанова Е.А. Финансовая основа местного самоуправления: теоретические и практические проблемы. Изд.: ИЭ УрО РАН, Екатеринбург, 2011. 299с.
3. Качанова Е. А Региональный опыт реформирования местного самоуправления//Финансы. 2007. №4. С. 26.
4. Корнеев Д.Н., Базавлуцкая Л.М., Корнеева Н.Ю. Система формирования организаторской культуры у менеджеров в условиях современного образовательного пространства/Д.Н. Корнеев, Л.М. Базавлуцкая, Н.Ю. Корнеева//Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2016. № 2. С. 47-53.
5. Корнеев, Д.Н., Роль педагогической инноватики в подготовке конкурентоспособного выпускника./Корнеев Д.Н.//Вестник Южно-Уральского университета. Серия: Образование. Педагогические науки № 36 (255)/2011

6. Корнеев Д.Н., Корнеева Н.Ю. Фандрайзинг как аддендум эффективной инновационной деятельности профессиональной образовательной организации//Вестник учебно-методического объединения по профессионально-педагогическому образованию. 2015. Вып. 1. С. 152-162.

7. Корнеев Д.Н., Корнеева Н.Ю., Уварина Н.В. Проектирование и диффузия педагогических инноваций как методическая проблема современного непрерывного профессионального образования В сборнике: Методика профессионального образования: от теории к практике Сборник статей по итогам Всероссийской олимпиады по методике профессионального обучения. 2016. С. 60-69.

8. Корнеева Н.Ю. Социально-педагогическая поддержка подростков с ограниченными физическими возможностями в профессиональном образовании: монография /Н.Ю. Корнеева. -Челябинск, 2012. -214с.

9. Корнеева Н.Ю., Корнеев Д.Н., Менеджмент профессиональной образовательной организации: теория и практика инновационного развития/Н.Ю. Корнеева, Д.Н. Корнеев//В сборнике: Гармоничное развитие личности: психология и педагогика сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2016. С. 4-9.

10. Мокронос А., Качанова Е. Развитие учреждений социальной защиты населения в регионе//Социальное обеспечение. 2000. № 2. С. 22-30 с.

УДК 336.7

Кулик А.О., Аджиева А.Ю. Особенности инфляционных процессов в России за 2012-2016 гг.: причины, последствия

Features of inflation in Russia for 2012-2016: Causes, consequences

Кулик Анна Олеговна,

студент 3 курса, факультет финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

Kulik Anna Olegovna,

student 3 courses, faculty of finance and credit
Kuban State Agricultural University. I.T. Trubilina

Научный руководитель

Аджиева А.Ю. доцент кафедры денежного обращения и кредита,
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
Scientific adviser: Adzhieva A. Associate Professor of the Department of Monetary
Circulation and Credit,
Kuban State Agricultural University. I.T. Trubilina

Аннотация: В статье описаны механизмы развития инфляционных процессов в России в условиях глобализации экономики.

Ключевые слова: инфляция, инфляционные процессы, бюджет

Abstract: the paper describes the mechanisms of inflation processes in Russia in the globalized economy.

Keywords: inflation, inflation, budget

Рассматривая инфляцию в российской экономике, необходимо учитывать все многообразие условий протекания этого процесса. Поэтому следует акцентировать внимание на макроэкономической динамике страны, структуре экономики, денежно-кредитной, бюджетной политике, особенностях спроса и предложения.

В Российской Федерации инфляция выше по сравнению с развитыми странами и лишь в малой степени она обусловлена приростом денежной массы и эмиссионной деятельностью Банка России. Специфика инфляции в РФ проявляется в её развитии в условиях, как дефицита, так и профицита

государственного бюджета. В настоящее время в связи с экономическим кризисом, резким падением мировых цен на нефть, девальвацией рубля, сокращением доходов бюджета, государственный бюджет Российской Федерации является дефицитным. Важным фактором инфляции в России является рост цен на импортируемые товары (60% потребительского рынка), «бегство» российского капитала за рубеж, лишая страну источника инвестирования. В 2012 г. (инфляция 6,1%) наблюдался рост оптовых цен, что повлекло рост отпускных цен в рознице. Причинами снижения инфляции выступили: низкий потребительский спрос, укрепление курса рубля, рост объема импорта дешевой плодоовощной продукции, снижение монетарного воздействия. Антиинфляционными мерами явились: таргетирование инфляции; ужесточение антимонопольных мер; повышение учетной ставки, обязательных резервов; снижение импортных пошлин; сокращение государственных расходов на оборону. На инфляцию рубля также оказывают влияние потребительский спрос и кредитные программы. Влияние здесь обоюдное. Чем выше инфляция, тем быстрее движение денег, больше спрос, и наоборот. В 2013 г. инфляция составила 6,6%. Обеспечило это высокое предложение и низкая динамика цен на продовольственные товары. [1, с. 217]

Инфляция в РФ за 2014 г. составила 6,5%. Основной вклад внес рост цен на продовольственные товары. Причинами инфляции явилось повышение курса национальной валюты и рост инфляционных ожиданий в начале года. Мерами усовершенствования антиинфляционной политикой стали усиление денежно-кредитной политики (сокращение денежной массы за счет роста процентных ставок), а также создание запасов на товары и продукты сезонного спроса (зерно, дизельное топливо). [4, с.388]

В 2015 г. уровень инфляции в РФ, по данным Росстата, составил 11,4%. Причинами инфляции служат резкое падение курса рубля в связи со снижением мировых цен на нефть, рецессия в экономике, дефицит госбюджета, введение санкций. В настоящее время в связи с резким снижением мировых цен на нефть, кризисным состоянием российской экономики, действием санкций со стороны США и ЕС по отношению к РФ, девальвацией курса рубля, произошло значительное повышение уровня цен, и инфляция вышла за пределы планируемых параметров. Инфляция негативно сказывается на экономике страны. Экономические показатели РФ в 2015 г. оказались хуже прогнозов: рост ВВП составил 0,6% вместо 2,5%, инфляция достигла 11,4% вместо ожидаемых 5%.

Согласно прогнозам Центробанка РФ, уровень инфляции в 2016 году колебался в пределах 8%, приблизительно такой же прогноз давал и Минэкономразвития. В свою очередь, эксперты МВФ, менее оптимистичны в данном вопросе, поскольку, по их мнению, несмотря на то, что официальная инфляция в России, безусловно, в 2017 году начнет снижаться, ее уровень все же будет высок и составит, вероятнее всего – 10%. Причины такого уровня все те же, а именно: международные экономические санкции, ослабление курса рубля и падение цен на нефть, дефицит госбюджета. Россия – одна из главных стран-экспортеров нефти в мире, и львиную долю дохода в госбюджет составляют именно поступления от нефтегазового комплекса. Государственный бюджет России верстался из 96 долларов за баррель. Но фактическая цена была на более низком уровне, упала ниже 40 долларов за баррель, и соответственно бюджет для бездефицитного состояния недополучал от нефтекомплекса как минимум треть запланированного. [5, с.15]

Каковы же основные социально-экономические последствия инфляции?

Во-первых, как уже было сказано, инфляция характеризуется обесценением денег, соответственно упали реальные доходы населения. Больше же всех потеряли «бюджетники», в том числе и пенсионеры, студенты и другие, кто получает фиксированный доход. Во-вторых, ввиду падения реальных доходов населения упало и качество жизни россиян. В-третьих, сбережения россиян резко сократились. Количество обладателей сбережений рухнуло с 75% в 2014 году до 31% в 2016 году, а сейчас имеются лишь у 27% российских семей.

Таким образом, инфляционные процессы в современной экономике характеризуются разбалансированием денежной и товарной массы, высокой степенью монополий, деформированием общей структуры экономики. Важнейшими проявлениями инфляции в России служат повышение тарифов монополий и повышение цен на товары первой необходимости. Период с 2012 по 2016 год относительно факторов, влияющих на инфляцию, можно разделить на 2 этапа: 2012-2014 гг. и 2015-2016 гг.. так, в 2012 году отмечается скачок инфляции вниз по сравнению с 2011 г., и составила инфляция 6,1%. К причинам этому можно отнести укрепление курса рубля и как следствие рост потребительского импорта, а также сезонный фактор, когда произошло снижение цен на плодоовощную продукцию в июле-августе. В 2013-2014 гг. инфляция держалась примерно на уровне 6,5%, заметного изменения относительно предыдущего года не отмечалось. 2014-2015гг. считаются началом экономического кризиса в Российской Федерации. Можно выделить несколько факторов, повлиявших на возникновение и развитие экономического кризиса и соответственно негативно сказавшихся на уровне инфляции в РФ. Один из таких факторов – резкое снижение мировых цен на нефть. Внешнеторговая структура РФ является

нерациональной. Большую часть экспорта (70%) составляют энергоносители. Начиная с 2000-х гг., в экономике России отмечался так называемый «эффект Гронингена» – негативный эффект, связанный с укреплением национальной валюты (вызванным ростом цен на экспортируемую нефть), приводящий к приоритетному развитию сырьевого сектора в ущерб производственному. Высокие цены на нефть (около 100 долл. за баррель) привели к усилению зависимости российской экономики от ТЭК и увеличению его роли в экономике (40-50% российского бюджета формируется за счёт нефтегазовых доходов). Таким образом, существует сильная зависимость доходов федерального бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры. Государственный бюджет РФ на 2015 г. был сбалансирован из расчёта цены нефти около 93 долл./барр. Резкое сокращение мировых цен на нефть привело к сокращению выручки от экспорта энергоносителей и дефициту бюджета. Падение цен было вызвано превышением предложения над спросом, причиной которого стали: спад спроса на нефть, увеличение добычи нефти и газа на внутреннем рынке США в результате сланцевой революции, отказ стран ОПЕК сокращать добычу. Еще один фактор – экономические санкции. Конфликт на Украине привел к установлению санкций со стороны США, ЕС и других стран по отношению к России. Санкции оказывают на российскую экономику серьезное негативное влияние. По оценкам экспертов, на санкции приходится 25-30% проблем российской экономики. Санкции сказываются на темпах экономического роста РФ. По данным Минфина, в 2015 г. прирост ВВП РФ составил 0,5%. Суммарный ущерб от санкций на конец 2015 г. оценивается в 40 млрд. долл. Санкции в отношении отдельных отраслей российской экономики ведут к ухудшению их финансового состояния, условий заимствования, росту рисков и усилению оттока капитала,

ухудшению инвестиционной привлекательности РФ. Так, чистый вывоз капитала, по данным ЦБ РФ, по итогам первого квартала 2015 г. достиг 50,6 млрд. долл.. . Следствием санкций стала нехватка финансовых ресурсов в стране из-за сужения возможностей получения кредитов на внешних рынках, повышение процентных ставок, ухудшение состояния платежного баланса и снижение золотовалютных резервов страны. Все вышеперечисленные факторы привели к значительной девальвации российского рубля, повышению уровня инфляции в стране, снижению реальных доходов населения, ухудшению потребительской уверенности, сокращению инвестиций в основной капитал. В результате сокращается спрос, что в свою очередь негативно влияет на темпы экономического роста и состояние госбюджета. В настоящее время экономика страны вступила в фазу экономической рецессии, что ведет к сокращению промышленного производства и занятости. Денежно-кредитную политику, а в частности и антиинфляционную политику, от имени государства осуществляет Банк России. Основной задачей Центрального Банка является защита национальной валюты, которая обеспечивается посредством ценовой стабильности. Ценовая стабильность подразумевает под собой умеренную, предсказуемую, низкую инфляцию, которая возможна при правильной государственной экономической политике. В «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политике на 2015 год и период 2016 и 2017 годов» были установлены цели по инфляции: 5% в 2015 году, 4,5% в 2016 году и 4% в 2017 году. Данные расчеты были установлены Банком России на основе базового сценария. Однако в 2015 году развитие экономики страны существенно отклонилось от базового сценария, государству пришлось перестроить денежно-кредитную политику в условиях непредвиденных обстоятельствах,

а именно ухудшения экономической ситуации, девальвации на нефтяном рынке. Эти факторы оказали влияние и на уровень инфляции: 2015 год-11,4%, 2016 год-13,91%. Что же предпринималось Банком России в период 2015-2016 гг. для урегулирования и стабилизации инфляции? Целью является снижение инфляции до 4% в среднесрочном периоде и дальнейшее ее удержание в пределах данного уровня. [2, с.67]

Банк России, проводя политику таргетирования инфляции, для ее сдерживания неоднократно изменял ключевую ставку: 31 октября 2015 ставка повышена с 8% до 9,5%, а максимального значения ставка достигла 16 декабря 2015 года до 17% годовых. Это позволило поддержать доверие к национальной валюте и ограничить спекуляции против нее. За увеличением ключевой ставки последовало и увеличение процентных ставок по банковским вкладам, что ограничило масштаб роста цен. По мере ослабления инфляционного давления, снижалась и ключевая ставка Банком России, и 3 августа по сегодняшний день ставка составляет 11%.

1. Важную роль в формировании инфляции играют ожидания экономических агентов по поводу ее дальнейшего изменения. Ввиду этого Банком России проводилась активная информационная политика, которая позволила снизить инфляционные ожидания и увеличила эффективность проводимой денежно-кредитной политики. Помимо этого, Банк России, регулярно раскрывая информацию о своей деятельности, повысил доверие к себе и способствовал улучшению понимания и разъяснения инфляционных процессов в стране среди населения.

2. Ввиду тенденции к ослаблению рубля по отношению к мировым валютам Центральным Банком проводились, значительны валютные

интервенции, призванные сгладить колебания курса национальной валюты. За январь-февраль 2016 года объем нетто-продажи иностранной валюты Банком России составил 70,5 млрд. долларов США. Наибольший объем продаж осуществлялся в марте и октябре 2016 г., 25,4 и 29,3 млрд. долларов, когда давление на курс было особенно сильным.

3. Еще одним из направлений, повлиявшем на удержание инфляции, явилось умеренная индексация на услуги естественных монополий, в первую очередь ЖКХ. Так она проводилась с учетом обязательной социальной поддержки малоимущим семьями и с учетом индивидуальных особенностей региона. [5, с. 15]

Тем не менее, антиинфляционная политика – это явление достаточно неоднозначное, которое имеет как свои плюсы, так и минусы. Когда Центральный Банк РФ снижает ключевую ставку, это ведет к снижению процентных ставок коммерческих банков, стимулируя кредитование. Соответственно это приводит к росту инвестиций и потребления, но инфляционное давление при этом может увеличиваться. Напротив, высокие процентные ставки сдерживают уровень инфляции, но также сдерживают и инвестиционную активность, потребление и способствуют росту сбережений.

важно использовать эффективные меры для стабилизации экономики России и ее финансовой системы, росту и развитию промышленности. Но споры по разработке наиболее приемлемой антиинфляционной модели среди экономистов ведутся уже давно. Важно помнить, что задача антиинфляционной модели – это управление инфляционным процессом в интересах подъема национального производства и экономики в целом. Как свидетельствует мировой опыт, данное экономическое явление может быть вполне контролируемым и

регулируемым. [3, с.85-88]

Среди приемлемых способов борьбы являются: стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов. Оценит предпринятые действия время, и одним из основных показателей по оценке эффективности проводимых мер будет понижение уровня инфляции.

Однако, необходимо понимать, что при проведении политики, направленной на снижение темпов инфляции, важно найти некий баланс между стабилизацией ожиданий экономических агентов и предотвращением чрезмерного сжатия совокупного спроса, т.е. антиинфляционная политика денежных властей должна быть нацелена на поддержание макроэкономической сбалансированности и одновременно на стимулирование развития реального сектора экономики, развитие сельского хозяйства.

Преодолеть инфляцию можно, но только перестроив весь хозяйственный механизм, что возможно лишь при стабильной политической ситуации. [1, с.217]

Остается надеяться, что российское Правительство справится с этой задачей, и население страны перестанет жить в состоянии неопределенности и не станет такой ужасающей статистики по дифференциации доходов и расслоения в обществе, промышленность поднимется и будет конкурентоспособной на мировом рынке.

Таким образом, антиинфляционная политика достаточна двойственна. Основными задачами данной политики являются сокращение инфляционного потенциала, снижение темпов инфляции, стабилизация цен. В современных же

условиях приоритетным является сдерживание инфляции, а план по сокращению уровня инфляции к 2017 году до 4% представляется оптимистичным. [4, с. 389]

Библиографический список

1. Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Некоторые подходы к аудиту финансовых результатов/ Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 8 (88). С. 215-219.

2. Аджиева А.Ю., Мисаков А.В., Дикарева И.А. Аудиторский риск при планировании аудита финансовых результатов/ СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ сборник статей победителей III Международной научно-практической конференции. 2016. С. 65-69.

3. Дашкин Р. М. Особенности антиинфляционного регулирования в России [Текст] / Р. М. Дашкин // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2015 г.). – Пермь: Меркурий, 2015. С. 85-90

4. Колесова Т.Л. Наблюдения за динамикой инфляции в России // Мы продолжаем традиции российской статистики: Матер. I Открытого российского статистического конгресса. – 2015. – С. 388–389.

5. Куликов Л.М. Основы экономической теории. [Текст] – М.: Кнорус, 2016. С. 15-16

УДК 33

Мельникова О. Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, управление

Accounts receivable: origination, management

Мельникова Ольга Юрьевна

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Melnikova Olga Yuryevna

Novosibirsk State University of Economics and Management

Научный руководитель

Киселева Алла Васильевна

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Г. Новосибирск

scientific adviser

Kiseleva Alla Vasilyevna

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Аннотация: В данной статье рассмотрены факторы, обуславливающие рост объема дебиторской задолженности и причины возникновения дебиторской задолженности.

Ключевые слова: факторы роста, объем дебиторской задолженности, управление дебиторской задолженностью, дебиторская задолженность.

Субъекты финансово-хозяйственной деятельности в современных условиях очень часто сталкиваются с проблемами возникновения и взыскания дебиторской задолженности.

Abstract: In this article, factors that determine the growth of the volume of accounts receivable and the reasons for the origination of receivables are considered.

Keywords: growth factors, volume of accounts receivable, management of accounts receivable, accounts receivable.

Subjects of financial and economic activity in modern conditions very often face problems of origin and recovery of accounts receivable.

Дебиторская задолженность характеризуется общей суммой долгов. Относящихся к предприятию со стороны других компаний, организаций, фирм и граждан, которые являются их дебиторами (должниками).

Существуют объективные и субъективные причины возникновения дебиторской задолженности. Так же можно выделить факторы обуславливающие рост объема дебиторской задолженности.

Причины возникновения дебиторской задолженности делятся на два типа: объективные и субъективные.

К объективным относится:

– наличие у предприятия определенного круга хозяйственных правоотношений. Это необходимо для осуществления деятельности предприятия.

К субъективным относится:

- лояльность должников в отношениях с кредиторами;
- отсутствие финансовой дисциплины.

К факторам роста объема дебиторской задолженности относятся:

- значительная разница в объемах денежной массы;
- уменьшение иных остатков денежных средств и инвестиционных накоплений;
- падение производства при относительном росте доходов и покупательной способности;
- получение кредитов недоступно для большинства предприятий;

Увеличение дебиторской задолженности приводит к финансовой «гибели» организации. В таких случаях бухгалтерская служба должна обеспечить надлежащий контроль. Это позволит обеспечить своевременное взыскание средств.

Превышение суммы дебиторской задолженности над суммой кредиторской задолженности - это является самым необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости организации.

Серьезные проблемы и угрозы деятельности организаций появляются тогда, когда происходит постоянный рост дебиторской задолженности в условиях

финансового кризиса. По этой причине в настоящее время одной из важных задач финансового менеджмента в организациях является эффективное управление товарной дебиторской задолженностью. Это управление должно быть направлено на оптимизацию размера дебиторской задолженности, а также обеспечение своевременной инкассации долга.

Управление.

Комплексная разработка мероприятий, направленная на формирование новой политики кредитования своих покупателей следовательно и на увеличение прибыли - это и является главной целью управления дебиторской задолженностью. Проведение точного и грамотного анализа позволит оценить, насколько эффективно предприятие вкладывает свои средства в кредитование покупателей.

Управление дебиторской задолженностью можно охарактеризовать как сбор информации о должниках и задолженности. Далее разрабатывается маркетинговая и кредитная политика организации.

Управление политикой дебиторской задолженности разделяется на несколько этапов:

- На первом этапе происходит оценка динамики организации в предшествующем периоде и уровень дебиторской задолженности;
- На втором этапе определяется количество оборотов дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде и средний период инкассации;
- На третьем этапе идет оценка состава дебиторской задолженности организации;

– На четвертом этапе рассматривается состав просрочки дебиторской задолженности. Тут выделяются безнадежная и сомнительная задолженность. Показатели которые используются в данном анализе :средний «возраст» дебиторской задолженности и коэффициент просроченности;

– На пятом этапе сумму эффекта, который был получен от вложения средств. Сумму дополнительной прибыли, полученной от увеличения объема выпуска продукции за счет предоставленного кредита, сопоставляют с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита. Также сюда входит безнадежная дебиторская задолженность, списанная в связи с неплатежеспособностью покупателей.

Библиографический список

1. Бердникова Т.Б. Банк, В.Р. Финансовый анализ: Учеб./ Бердникова Т.Б, Банк, В.Р.- Проспект, 2009
2. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Пер. с франц. – М.: «Аудит», 2009
3. Суша, Г.З. Экономика предприятия: Учеб./ Г.З. Суша. – М.: Новое знание, 2006
4. Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / В.И. Стражев, Л.А. Богдановская, О.Ф. Мигун и др.; под общ. ред. В.И. Стражева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Вышэйшая школа, 2003
5. Тарасенко, М.Г. Финансовый анализ деятельности предприятия / М.Г. Тарасенко. – Минск: Вышэйшая школа, 2011
6. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / Бланк, И.А. – 4-е изд., К.: Эльга, Ника-центр, 2011

7. Нехорошева, Л.Н. Экономика предприятия / Л.Н. Нехорошева – Мн., 2009

8. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 5-изд. перераб. и доп. / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009

СЕКЦИЯ 8. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

УДК 33

Бадван Н.Л. Капитал как фактор производства

Capital as a factor of production

Бадван Немер Луай

аспирант

Донской Государственный Технический Университет

Badwan Nemer Loay

graduate student of high educations

Don State Technical University

Аннотация: В статье рассмотрена роль капитала в производстве и капитал как фактор производства также и доклассической экономической теории дала разные ответы на эти вопросы, и обсуждение роль капитала как фактор производства, Факторы производства являются продуктивными и имеют неотрицательное предельный продукт, если их использование является продуктивным и имеет неотрицательное предельное значение.

Ключевые слова: Капитал, Производства, Факторы, Терминология, Доклассическая теория, Чёрный ящик, Прибыли, Маржи, Продуктивный.

Abstract: the article considers the role of capital in production and capital as production factor and also pre-classical economic theory gave different answers to these questions, and the discussion of the role of capital as a factor of production, Factors of production are productive and have non-negative marginal product if their use is productive and has a non-negative limit value.

Keywords: Capital, Production Factors, Terminology, Declassifies theory, Black box, Profit, Margin, Productive.

Рассматривая современную экономическую ситуацию многие экономисты говорят о росте значения оптимальной структуры предприятия, как источника сбалансированности воспроизводственного процесса. Роль капитала в производстве давно является предметом спора, например, как сказал Блисс: «Когда экономисты достигнут согласие по теории капитала, они тут же достигнут

соглашение по всем остальным (теориям)»¹. Расхождения обусловлены не столько расхождением в определении или использовании термина «капитал», но о том, что следует рассматривать как фактор производства². Представители доклассической, классической, неоклассической и нео-неоклассической экономической теории дают разные ответы на эти вопросы. Рассмотрим семантику и семиотику при исследовании указанных взаимосвязей.

Капитал используется при производстве товаров, независимо от того, как много или как мало они подвержены износу. Запас (в определенный момент времени)³ различных капитальных благ представляет собой капитал, как понятие в векторном смысле. До тех пор, пока капитал необходим в производстве, все его элементы могут быть оценены, даже если они не торгуются на рынках, так как многие из них. Из-за их неоднородности, различные элементы капитала не могут быть объединены, но их экономические значения могут. Поэтому стоимость капитала представляет собой сумму стоимости этих элементов, составляющих капитал. Отметим, что это термин зависит от оценки элементов капитала, участвующих в производстве; стоимость капитала может измениться, без изменений в структуре элементов капитала. Термин «денежный капитал» используется в том же смысле, но имеет несколько иной оттенок: он означает сумму денежных средств, необходимых для покупки указанного запаса элементов капитала. Реальные соотношения, в скалярном смысле, к заданной

¹ Цит по: Лаззарини А. О некоторых нерешенных вопросах кембриджских дебатов о капитале/
http://finbiz.spb.ru/download/2_2010/lazarini.pdf

² Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал и труд: эволюция теории факторов производства // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. №1 С.87-91.

³ Kuenne R.E. (ed.), *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact* (Wiley, 1967); Markham J.W., *International Encyclopedia of the Social Science*, vol. 18, ed. D.L. Sills (Macmillan Free Press, 1968).

величине капитала или его денежной стоимости могут быть построены в принципе, но не всегда однозначным образом⁴.

Производство считается преобразованием на входе ресурсов и энергии на выходе в продукцию или услугу, представляет собой сложный процесс взаимодействия социо-технических систем, вступающих в конкуренцию при распределении ограниченного ресурса⁵. Процесс производства предполагает рост стоимости ресурсов на выходе и всегда использует ресурсы в пропорциях, предусмотренных оптимальным уровнем производственного процесса.

Различные производственные процессы сравнимы только тогда, когда их затраты вычисляются и связаны со значением выходных сигналов, полученных при анализе. Производство, как правило, представляет собой круговое движение, то есть протекает циклично то, что производится, как выход в одном производственном процессе используется в качестве входных ресурсов (наряду с другими) в другой стадии. Проведя экономическое объединение всех этапов, можно выявить последовательность преобразования капитала от «первичного» входа до «конечного» выхода. При этом первичные входы, которые не производятся в последовательности производственных процессов, если они действительно могут быть получены на всех этапах, окончательные результаты являются те, которые не используются, или израсходованы, в границах технологической последовательности.

В этом случае все финальные последовательности могут быть объединены в единую систему производства, которую можно рассматривать как

⁴ Flatau P. Hicks's The Theory Of Wages: Its Place in the History of Neoclassical Distribution Theory/
<http://www.hetsa.org.au/pdf/36-A-04.pdf>

⁵ Кузьминов А.Н. Концептуальная модель ценологического управления в социально-экономических системах//Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 2-2. С. 28-32.

преобразование первичных входы в конечные выходы. Без ограничения общности можно считать, что такая система производства включает в себя все производственные процессы в экономике, т.н. «черный ящик»⁶.

Определение того, что является первичным входом, или конечным выходом, зависит от уровня агрегации, а также от характера производственных процессов. По определению, увеличение выпуска продукции может быть получено только за счет увеличения затрат в фиксированных пропорциях. Из этого можно сделать вывод, что все необходимые входы вместе продуктивны, и имеют неотрицательное маргинальное значение. Это не может, однако, быть выведено для любого единичного входа и требует, по крайней мере, наличие двух различных производственных процессов для производства одного и того же типа при расслоении выходов, потому что тогда можно рассчитать предельную стоимость чистого продукта на входе (Bliss)⁷; или альтернативные варианты использования для всех входов в производственных процессах, которые производят другие единичные пучки выходов⁸.

В научной практике все первичные входы называют «факторами производства», которые подразделяются на первичные и оригинальные, рассматриваются как долгосрочные вложения капитала на различных этапах производственного цикла⁹.

⁶ Гудкова Н. В. Адаптивная идентификация динамического объекта (системы) типа «Черный ящик» методом наименьших квадратов // Известия ЮФУ. Технические науки. 2004. №7 С.14-20.

⁷ Лаззарини А. О некоторых нерешенных вопросах кембриджских дебатов о капитале/
http://finbiz.spb.ru/download/2_2010/lazarini.pdf

⁸ Миллер А. Е. Исследование альтернативных вариантов интеграционных взаимодействий производственных структур // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2013. №3 С.105-113.

⁹ Гудкова Н. В. Адаптивная идентификация динамического объекта (системы) типа «Черный ящик» методом наименьших квадратов // Известия ЮФУ. Технические науки. 2004. №7 С.14-20.

Факторы производства являются продуктивными и имеют неотрицательное предельный продукт, если их использование является продуктивным и имеет неотрицательное предельное значение. Такое определение факторов производства связывают с понятиями труд, земля и капитал, объединяя в т.н. «производственную функцию», при этом значение капитала в последнее время значительно увеличилось.

Существует очень мало исследований о продукции и ее отношению к капиталу в экономической литературе до середины 18 века. **Barbon** (1690) впервые дает анализ, в котором рассматривается возникновение «излишек» от использования того, что он называет "запас" (элементов капитала) в торговле, а также в производстве товаров и появление некоторой итоговой суммы денег. Но он не различает, как это было у **Barbon** прибылью от «запаса» и денежное приращение (проценты), таким образом отделяя вложение денег от продуктивного использования "запаса", например, капитала, хотя и не дает слишком четкого представления о последних¹⁰.

Физиократы были, вероятно, первыми, кто разработал четкое представление о продукции и роли капитала в нем. Но они не использовали термин «капитал». **Кантильон** (1755) решительно подчеркнул необходимость накопленных сумм денег, необходимых для покупки запасов товаров в торговле или производстве¹¹. Но он назвал их "фонды", а не "капитал". Таким образом, он говорит, например, о фермере, который должен иметь достаточно средств

¹⁰ Barbon N. A Discourse of Trade (1690) В кн. Меркантилизм / Под ред. и со вступительной статьей И. С. Плотникова. – Л.: ОГИЗ, СОЦЭГГИЗ, Ленинградское отделение, 1953. С. 273–292

¹¹ Онкен А. Система физиократов (1902). / Ф.Кенэ, А.Р.Ж.Тюрго, П.С.Дюпон де Немур. *Физиократы. Избр. Экономические произведения*. М.: Эксмо. 2008

(оценочный дебет) для осуществления своего бизнеса. Кенэ использовал термин «прогресс» (*avances*) в смысле денежного капитала, то есть используемых для сельхозпроизводства земли и труда, которое нуждается в денежном капитале для финансирования лага между расходами на входы и результатами от продажи продукции. Вероятно, сознательно, **Кенэ** избегал термина «капитал». Там, где он использовал его, он говорил явно о денежном капитале (капитал *d'Argent*), понимаемом как вложения в здания, орудия труда, запасы зерна, крупный рогатый скот, и так далее и связывал, прежде всего, с понятием «продуктивности». Более того, этот его аргумент сосредотачивается на идее, что большие успехи обусловлены более продуктивным методом производства¹².

Тюрго (1770) был первым, кто разработал конкретную теорию капитала как фактора производства, возможно, под влиянием идей Юма, на основе обобщенной теории Кенэ, где показал, что в необходимых случаях для сельскохозяйственного производства используется капитал как часть теории коммерческого общества, что ставит торговлю и производство на равных с сельскохозяйственным производством, и подчеркнул, что успехи (производительность) необходимы во всех отраслях экономической деятельности. Так, авансы, выплачиваемые из капитала им определяется как «накопление ценностей»¹³. Если учесть различные степени рисков, ставки доходности для всех возможных типах инвестиций уравниваются конкуренции между владельцами различных капиталов (Тюрго использует множественное число, *capitaux*) таким образом, что процентная ставка может рассматриваться

¹² Халина М. В. Система факторов производства в экономике инновационного типа // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2011. №4 С.24-31.

¹³ История экономических учений: Учебник / С.А. Бартенев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2007г.

как своего рода термометр обилия дефицита капиталов в стране, а также о масштабах предприятий всех видов, в которых она может заниматься. В то же время, **Тюрго** утверждает решительно, что некоторая отдача от всех этих видов инвестиций необходима, чтобы сохранить производство на том же уровне; если норма прибыли были снижены, капиталы будут выведены, и производство не может находиться на том же уровне, как и раньше¹⁴. Таким образом, в понимании «капитал» Тюрго рассматривает денежный капитал. Денежный капитал требуется, потому что производство ограничено и, следовательно, нуждается в достаточном количестве элементов капитала, а также оригинальных факторов производства. Как Кенэ, Тюрго предположил, что большие суммы денежного капитала делают возможным более высокий уровень производства.

Развитие представления о роли и сущность взаимосвязи производства и капитала осуществляется в направлении выявления фундаментальных причин его структурно-топологической динамики и категориально-параметрического описания процессов конкурентного перераспределения указанного ресурса внутри сложных производственных систем.¹⁵

¹⁴ Склярова Е. Е. Генезис теории инновационной экономики // Социально-экономические явления и процессы. 2012. №7-8 С.161-168.

¹⁵ Абазиева К.Г., Гончарова С.Н., Евдокимова И.И., Землякова Н.С., Иванов Г.И., Исаев А.К., Коростиева Н.Г., Кузьминов А.Н., Макеев В.А., Куликов С.А., Погосян Р.Р., Масленникова Л.П., Петренко А.С., Митина И.А., Просандеев В.А., Саенко Е.А., Тутова О.Н., Стратан Д.И., Тикиджьян Р.Г., Шамкина Е.Н. и др. Актуальные проблемы и перспективы развития финансово-кредитной системы Российской Федерации. коллективная монография / Ростов-на-Дону, 2015

Библиографический список

1. Цит по: Лаззарини А. О некоторых нерешенных вопросах кембриджских дебатов о капитале/ http://finbiz.spb.ru/download/2_2010/lazarini.pdf
2. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал и труд: эволюция теории факторов производства // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. №1 С.87-91.
3. Kuenne R.E. (ed.), Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact (Wiley, 1967); Markham J.W., International Encyclopedia of the Social Science, vol. 18, ed. D.L. Sills (Macmillan Free Press, 1968).
4. Flatau P. Hicks's The Theory Of Wages: Its Place in the History of Neoclassical Distribution Theory/ <http://www.hetsa.org.au/pdf/36-A-04.pdf>
5. Кузьминов А.Н. Концептуальная модель ценологического управления в социально-экономических системах//Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 2-2. С. 28-32.
6. Гудкова Н. В. Адаптивная идентификация динамического объекта (системы) типа «Черный ящик» методом наименьших квадратов // Известия ЮФУ. Технические науки. 2004. №7 С.14-20.
7. Лаззарини А. О некоторых нерешенных вопросах кембриджских дебатов о капитале/ http://finbiz.spb.ru/download/2_2010/lazarini.pdf
8. Миллер А. Е. Исследование альтернативных вариантов интеграционных взаимодействий производственных структур // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2013. №3 С.105-113.

9. Гудкова Н. В. Адаптивная идентификация динамического объекта (системы) типа «Черный ящик» методом наименьших квадратов // Известия ЮФУ. Технические науки. 2004. №7 С.14-20.
10. Barbon N. A Discourse of Trade (1690) В кн. Меркантилизм / Под ред. и со вступительной статьей И. С. Плотникова. – Л.: ОГИЗ, СОЦЭКГИЗ, Ленинградское отделение, 1953. С. 273–292
11. Онкен А. Система физиократов (1902). / Ф.Кенэ, А.Р.Ж.Тюрго, П.С.Дюпон де Немур. *Физиократы. Избр. Экономические произведения*. М.: Эксмо. 2008
12. Халина М. В. Система факторов производства в экономике инновационного типа // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2011. №4 С.24-31.
13. История экономических учений: Учебник / С.А. Бартенев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2007г.
14. Склярова Е. Е. Генезис теории инновационной экономики // Социально-экономические явления и процессы. 2012. №7-8 С.161-168.
15. Абазиева К.Г., Гончарова С.Н., Евдокимова И.И., Землякова Н.С., Иванов Г.И., Исаев А.К., Коростиева Н.Г., Кузьминов А.Н., Макеев В.А., Куликов С.А., Погосян Р.Р., Масленникова Л.П., Петренко А.С., Митина И.А., И.А., Просандеев В.А., Саенко Е.А., Тутова О.Н., Стратан Д.И., Тикиджьян Р.Г., Шамкина Е.Н. и др. Актуальные проблемы и перспективы развития финансово-кредитной системы Российской Федерации. коллективная монография / Ростов-на-Дону, 2015

УДК 33

**Буланова С.О., Жданова Н.В. Теоретические аспекты
дистанционного банковского обслуживания**

Theoretical aspects of remote banking services

Буланова Светлана Олеговна,

Студент кафедры Финансов, денежного обращения и кредита,
Южно-Уральский Государственный Университет

Жданова Нина Викторовна,

к.э.н., доцент кафедры Финансов, денежного обращения и кредита,
Южно-Уральский Государственный Университет

Bulanova Svetlana Olegovna,

Student of the Department of Finance, currency circulation and credit,
South Ural State University

Zhdanova Nina Viktorovna,

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor at the Department of Finance, currency circulation and credit, South Ural State
University

Аннотация: Статья раскрывает теоретические основы категории «дистанционное банковское обслуживание (ДБО)». В статье затрагиваются понятие и сущность данной категории, каналы предоставления дистанционных услуг и системы, предоставляющие доступ к ДБО.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, ДБО, удаленный доступ, банковские услуги, интернет-банкинг.

Abstract: In the article, the author describes the theoretical foundations of remote banking services (Internet-banking), addresses the main issues and the ways of remote access to the system.

Keywords: remote banking service, remote access to the system, Internet-banking.

Впервые о возможности появления дистанционного банковского обслуживания (ДБО) заговорили во второй половине XX века. Прототипом современного дистанционного банковского обслуживания принято считать систему, созданную в США в середине 80-х годов, позволявшую получать всю необходимую информацию о состоянии банковского счета, удаленно управлять им и носившую говорящее название «Home Banking», т.е. «Домашний Банк» [1].

Толчком к созданию подобной системы было ограничение на законодательном уровне права банков открывать свои филиалы в других штатах. Так возникло понятие, которое получило несколько таких названий на английском языке, как home banking, phone banking. По прошествии некоторого времени их значение свелось к такому понятию в русском языке, как «дистанционное банковское обслуживание».

Широкий интерес к изучению дистанционного банковского обслуживания стал проявляться в начале 90-х годов XX века. В России активное изучение систем ДБО началось с начала 2000-х годов. Именно в этот период возникла тенденция к первому внедрению систем в деятельность банков, а ненасыщенный рынок банковского программного обеспечения требовал новых исследований и разработок. Исследователи занимались как вопросами определения сущности дистанционного банковского обслуживания, так и вопросами его усовершенствования, доступности, прозрачности, анализом динамики внедрения систем, распространения среди банковских клиентов и т.д.

Для того, чтобы понять, что в настоящее время понимается под дистанционным банковским обслуживанием, рассмотрим сущность данного понятия с точки зрения различных авторов.

Таблица 1

Мониторинг научных взглядов российских исследователей
на категорию «дистанционное банковское обслуживание»

Ф.И.О. автора	Определение
Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П.	«...предоставление возможности клиентам совершать банковские операции, не приходя в банк, с использованием различных каналов телекоммуникаций» [2]
Лаврушин О.И.	«...ведение банковских операций на дому (home banking) представляет собой самостоятельную форму банковских услуг населению, основанных на использовании электронной техники. Перед началом каждой операции владелец счета получает ключ в коде защиты от неправомерного подключения к системе. Пользование данной системой позволяет управлять текущим счетом, вкладом, расчетами клиента с бюджетом, счетами платежей и сбережений» [3]
Корнилова Ю.А.	«Дистанционное банковское обслуживание – это общий термин технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (без его визита в банк), чаще всего с использованием компьютерных и телефонных сетей» [4]
Тавасиев А.М.	«предоставление банковских продуктов (оказание банковских услуг) на расстоянии, вне офиса банка, без непосредственного контакта клиента с сотрудниками банка» [5]
Трофимов В.В.	«дистанционным банковским обслуживанием (ДБО) принято называть оказание банковских услуг на расстоянии, без посещения клиентами офиса банка, без непосредственного контакта с сотрудниками банка – из дома (так называемый «homebanking»), офиса, автомобиля и т.д.» [6]

Далее рассмотрим взгляды зарубежных исследователей на категорию ДБО.

Таблица 2

Мониторинг научных взглядов зарубежных исследователей
на категорию «дистанционное банковское обслуживание»

Ф.И.О. автора	Страна и/или учебное заведение	Определение
Катарина Мьянпя, Томми Лаукканен	Финляндия, Университет Тампере	«Интернет-банкинг» называют предоставление банком на веб-странице информации о своих продуктах и услугах, а также специальные веб-сайты, посредством которых клиент может иметь доступ к своему счету, осуществлять перевод денежных средств, приобретать финансовые продукты и оплачивать интернет-услуги» [7]
Сали Бакаре	США, Профессор Народного Университета Калифорнии	«Электронный банкинг – новая парадигма в предоставлении банковских продуктов и услуг; ... позволяет клиентам банка получать доступ к своим счетам, проводить финансовые транзакции, оплачивать счета через интернет на компьютере или мобильном телефоне без непосредственного посещения своего банка» [8]
Нурудин Мансор, Нор Аини Хассануддин	Малайзия, Технологический Университет МАРА	«На сегодняшний день интернет-банкинг имеет ряд очевидных преимуществ. Клиенты могут получать доступ к личным и организационным счетам, избегая при этом поездки в банк; проверять баланс, как только это потребуется, даже если банк закрыт; оплачивать счета онлайн, что позволяет сэкономить время и деньги на почтовые услуги. Другое важное преимущество интернет-банкинга – наличие возможности сравнивать услуги, предоставляемые разными банками» [9]
Масхуд Мухтар	Великобритания, Университет Глострешир, МБА Финансы	«Интернет-банкинг рассматривается как система, посредством которой физические и юридические лица могут получать доступ к своим счетам, осуществлять денежные переводы, оплачивать счета, получать информацию относительно своего

		банковского счета и пользоваться другими б онлайн-услугами» [10]
Вишал М. Гоял, Ганиа Гоял	Индия, Институт Инжиниринга и Технологий им. Лала Ладжпат Райа	«Под интернет банкингом понимают канал, через который клиенты могли бы электронно осуществлять свои финансовые операции через веб-сайты своих банков. С помощью интернет-банкинга любой запрос или транзакция обрабатывается онлайн, без непосредственного посещения отделения банка, в любое время» [11]

Таким образом, понятие «дистанционное банковское обслуживание» имеет идентичное значение в работах как российских, так и зарубежных исследователей и имеет множество синонимичных названий, самые распространенные из которых – «электронный банкинг», «интернет-банкинг» и «онлайн-банкинг». Под этими терминами понимают систему, посредством которой клиентам банка предоставляется возможность иметь доступ к своим счетам для получения всей необходимой информации, оплаты различных услуг, осуществления денежных переводов и иных банковских операций. Подобная система, войти в которую клиент может с помощью своего персонального компьютера или мобильного телефона, подключенных к сети Интернет, функционирует круглосуточно и в любой день недели и позволяет осуществлять необходимые операции прямо из дома или со своего рабочего места без необходимости физического присутствия в банковском офисе.

Существование большого числа терминов, обозначающих дистанционное банковское обслуживание, обусловлено тем, что в зависимости от различных критериев выделяют несколько модификаций ДБО. Такими критериями служат (рисунок 1):

1. Канал предоставления банковских услуг;

2. Используемая информационная система;

3. Тип пользователя.

Чаще всего, озвучивая то или иное название системы ДБО, подразумевают ту или иную информационную систему, служащую каналом для предоставления банковской услуги. Рассмотрим каждую из используемых систем подробнее.



Рисунок 1. Классификация дистанционного банковского обслуживания

Телефонный банкинг: системы, работающие на основе телефонной связи, именуются как Телефон-Банк, Телебанкинг, Телефон-клиент или SMS-банкинг.

Интернет-банкинг: системы, позволяющие осуществлять банковские операции посредством сети Интернет, имеют названия Интернет-Клиент, Онлайн-банкинг, Интернет-банкинг, Веб-банкинг или «тонкий клиент».

Мобильный банкинг: системы, именуемые (Интернет-Клиент, Онлайн-банкинг, Интернет-банкинг, Веб-банкинг или «тонкий клиент») и работающие аналогично интернет-банкингу, т.е. для входа в систему требуется доступ к сети Интернет, но инструментом для этого служат мобильные устройства, такие как мобильные телефоны, смартфоны, планшеты.

РС-банкинг: системы, работающие на основе персональных компьютеров, подключенных к сети Интернет. Отличительная характеристика РС-банкинга – обязательная установка специального программного обеспечения. Данная система, именуемая также Клиент-Банк или «толстый клиент» (другие английские наименования – remote-banking, direct-banking), в отличие от системы «тонкий клиент» открывает пользователю доступ к более широкому спектру услуг. [12]

Обслуживание при помощи банковских устройств: системы, позволяющие совершить некоторые операции из определенной точки, оснащенной специальным оборудованием. Такими устройствами дистанционного банковского обслуживания служат терминалы, банкоматы и информационные киоски. Для обозначения ДБО при помощи банкомата используют термин «АТМ-banking».

Если рассматривать модификацию ДБО в зависимости от типа пользователя, то можно провести следующие взаимосвязи: физические лица имеют возможность пользоваться такими системами удаленного доступа, как телебанкинг, интернет-банкинг и мобильный банкинг («тонкий клиент»), а также системами обслуживания посредством специальных банковских устройств; юридические лица в своей деятельности применяют систему РС-банкинга («толстый клиент») и системы обслуживания при помощи банковских устройств (рисунок 2).

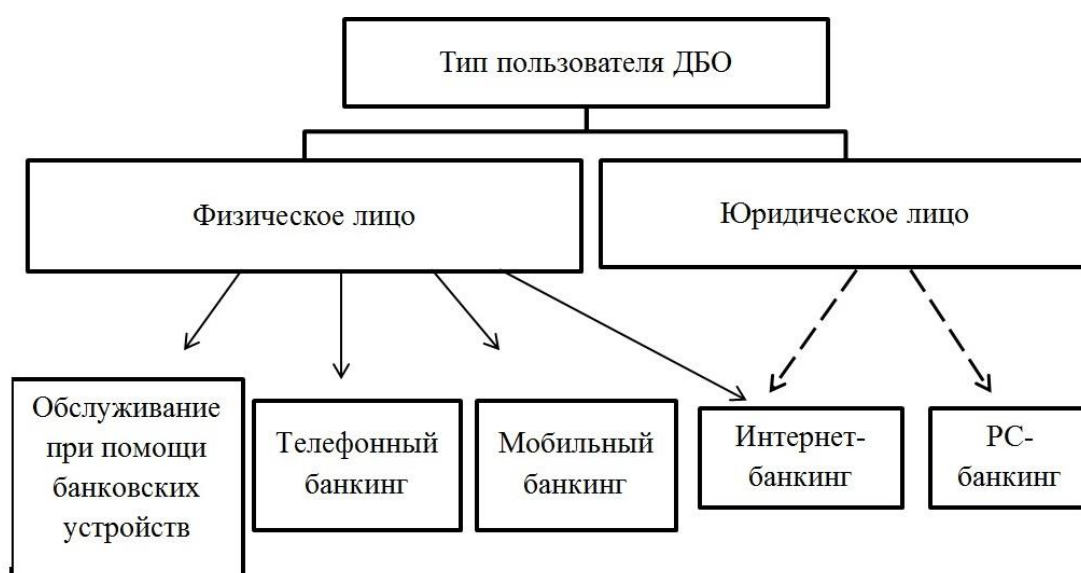


Рисунок 2. Системы ДБО, используемые разными типами пользователей

Таким образом, на сегодняшний день банки предлагают клиентам воспользоваться рядом услуг через такие каналы, как Интернет, телефонная связь и устройства самообслуживания. Благодаря им банковские клиенты имеют доступ к таким информационным системам, как телефонный, мобильный и интернет- и РС-банкинг, а также воспользоваться обслуживанием при помощи

банковских устройств. При этом одни из систем предназначены для физических лиц, другие – для юридических, где исключением является интернет-банкинг, прибегнуть к которому могут и те, и другие.

Библиографический список

1. banki.ru: История интернет-банкинга [Электронные ресурсы]. – Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/istoriya_vozniknoveniya_internet-bankinga/
2. Банковское дело: Учебник для вузов. 2-е изд. / Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2010. – 400 с.
3. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. – Москва : КноРус, 2016. – 800 с.
4. Корнилова Ю.А. Дистанционное банковское обслуживание: обзор предложений // Экономика современного предприятия, 2011. – № 10. – С. 48-54.
5. Тавасиев, А. М. Т13 Банковское дело: учебник для бакалавров/А. М. Тавасиев. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 647 с.
6. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: учебник / Под ред. проф. В.В.Трофимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 521 с.
7. KATARIINA MÄENPÄÄ User Perceptions of Internet Banking. – Tampere University Press, Tampere, 2010
8. SALI BAKARE, Varying Impacts of Electronic Banking on the Banking Industry, Journal of Internet Banking and Commerce, August 2015, vol. 20, no. 2
9. Norudin Mansor , Nor Aini Hassanuddin, Zalinawati Abdullah, Noor Hayati

Hassan – Acceptance towards the Use of Internet Banking Services of Cooperative Bank. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences March 2012, Vol. 2, No. 3

10. Mashood Mukhtar – Perceptions of UK Based Customers toward Internet Banking in the United Kingdom, Journal of Internet Banking and Commerce, April 2015, vol. 20, no. 1

11. Er. Vishal Mohan Goyal & Mrs. Gania Goyal – Customer perception towards Internet banking w.r.f to private and foreign banks in India, International Journal of Computing & Business Research, Proceedings of ‘I-Society 2012’ at GKU, Talwandi Sabo Bathinda (Punjab)

12. ДБО – Дистанционное Банковское Обслуживание. Классификация ДБО [Электронные ресурсы]. – Режим доступа: <http://www.bankdbo.ru/klassifikaciya-dbo>

УДК 33

Искандарова Р.Р. Проблемы развития инфраструктуры и возможные пути внедрения исламского банкинга в России

Problems of infrastructure development and possible ways of introducing Islamic banking in Russia

Искандарова Рушания Рашитовна

Студент кафедры банковского дела,

Казанский (Приволжский) федеральный университет Институт управления, экономики и финансов

Iskandarova Rushaniya Rashitovna

Student of the Department of Banking,

Kazan Federal University Institute of Management, Economics and Finance

Научный руководитель

Иголина А.С., Старший преподаватель кафедры банковского дела,

Казанский (Приволжский) федеральный университет Институт управления, экономики и финансов

Scientific adviser: Igonina A., Senior Lecturer, Department of Banking

Kazan Federal University Institute of Management, Economics and Finance

Аннотация: После кризиса 2008-2010 годов, интерес к исламским финансам в значительной мере возрос, в виду того, что данный вид банкинга оказался наиболее устойчивым, по сравнению с традиционными экономическими моделями. В статье изложены мнения представителей научных кругов по вопросам исламских финансов и внедрения исламского банкинга на территории Российской Федерации, а также освещены возможные пути и попытки внедрения исламского банкинга и проблемы, с которыми сталкиваются регионы.

Ключевые слова: исламские финансы, проблемы развития исламского банкинга

Abstract: After the crisis of 2008-2010, interest in Islamic finance has increased significantly, in view of the fact that this type of banking has proved to be the most stable, in comparison with traditional economic models.

The article contains the views of representatives of the scientific community on Islamic finance and the introduction of Islamic banking in the Russian Federation, as well as possible ways and attempts to introduce Islamic banking and the problems faced by the regions.

Keywords: Islamic finance, problems of development of Islamic banking

Россия – многонациональное и многоконфессиональное государство, в котором ислам занимает вторую позицию по количеству верующих после

православия. Согласно утверждению Духовного управления мусульман европейской части России в нашем государстве проживает порядка 20 миллионов мусульман, что составляет 14% всего населения страны. В виду этого, целесообразно было бы создать в стране условия, для их комфортного проживания, в частности речь идет о внедрении исламского банкинга в РФ. Однако термин «исламский» бандинг не стоит воспринимать как конфессиональный аспект данной экономической модели. В качестве клиентской базы могут рассматриваться и инвесторы других религиозных взглядов, желающие регулировать деятельность по «принципам партнерства», что и предлагают в первую очередь исламские финансы [4, с.6].

В последнее десятилетие в российской экономической науке широко обсуждается вопрос о внедрении исламского банкинга в Российской Федерации. Исследования и обсуждения данной проблемы проводятся на уровне кандидатских и докторских диссертаций, обсуждаются в рамках экономических форумов, конвентов, конференций и круглых столов. Также данный институт широко освещается в средствах массовой информации (телевидение, радио, газеты, журналы).

С 1997 г. «Бадр-Форте Банк» стал применять методы исламского финансирования. Не смотря на то, что в названии банка не было слова «исламский», в уставе его было установлено, что банк имеет право «осуществлять свою деятельность в соответствии с действующим законодательством России и нормами международного права, используя исламские экономические технологии ведения банковского дела, не противоречащие банковскому законодательству России» [6, с.91]. В декабре 2006 г. было объявлено об отзыве лицензии у данного банка, который на тот момент

являлся единственным в России банком, использовавшим исламские финансовые инструменты. Данный банк был уникальным российским банком с оригинальными продуктами, разработанными с учетом специфики нашего законодательства (например, исламской ипотекой, продуктом, разработанным для помощи мусульманам Москвы и Московской области в решении жилищной проблемы в соответствии с шариатом) [3, с. 348—350]. С точки зрения российского законодательства «Бадр-Форте Банк» являлся обычным коммерческим банком.

Особенно интерес к исламским финансовым институтам и инструментам возрос после кризиса 2008-2010 гг. в виду того, что данный вид банкинга наиболее устойчив к экономическим кризисам в сравнении с традиционными экономическими моделями. Тогда только за 2008 год было проведено множество мероприятий, посвященных вопросам исламских финансовых институтов: в Казани прошло два международных семинара по исламскому банкингу и страхованию; в апреле Международным банковским клубом «Аналитика без границ» и Национальной Валютной Ассоциацией был организован круглый стол на тему «Исламский бандинг: сущность и возможности для российского финансового рынка»; в декабре Международным союзом экономистов был проведен круглый стол на тему исламской экономики. А в марте 2009 года в Москве прошла Международная конференция «Исламский бандинг: специфика и перспективы», на которой присутствовали представители государственных органов, деловых и академических кругов [9, с. 266].

На Международной инвестиционной конференции, проходившей в 2008 г. в Казани Президент ИБР Ахмад Мухаммед Али сообщил, что в ряде регионов России, в частности в Республике Татарстан, сложился благоприятный

инвестиционный климат, и призвал представителей ведущих компаний и банков стран Персидского залива и Ближнего Востока воспользоваться возможностями, открывающимися на татарстанском рынке.

В августе 2010 г. был начат проект банка АФ в Республике Башкортостан, который стал более успешным, чем «Бадр-Форте Банк», «Эллипс» и «Экспресс». Данный проект представлял собой выпуск мусульманских пластиковых (дебетовых) карт, условиями эмиссии которых является счет до востребования, по которому не начисляются проценты, и банк не имеет права использовать эти средства для финансирования процентных операций, банк гарантирует возврат внесенной суммы. Причем здесь действовала система шариатского контроля, включающая в себя Внутренний совет по мусульманским продуктам и письменное согласование с Духовным управлением мусульман Башкирии [1, с. 3506].

В 2010 г. Ярашева А.В. высказала свое мнение о том, что «в ближайшее время создание исламского банка в нашей стране не представляется возможным, но это не мешает попытаться применить некоторые из его инструментов» [13, с. 89]. Однако она отметила, что положено начало в налаживании деловых контактов и создании инвестиционных проектов с возможностью их реализации с исламским миром, в частности с Исламским банком развития (ИБР) и государствами-членами Организации Исламской конференции (ОИК). Также она заметила, что для развития исламского банкинга в РФ первоначально необходима политическая воля, с подачей которой могут быть внесены изменения в законодательство и что, соответственно, приведет к изменению экономических механизмов. Автор также предложила выйти за рамки узко корпоративных интересов и мыслить с точки зрения государственных интересов [13, с. 90].

Ирниязов Б.С. отметил, что для внедрения принципов исламских финансов в России требуется комплексный подход и со стороны регулирующих, и со стороны законотворческих органов, а также частных структур (банков, инвестиционных компаний, юридических фирм и индивидуальных предпринимателей). Безусловно, немаловажна роль в этом процессе и науки: для внедрения и развития исламских финансов необходимо их научное и идеологическое обоснование. Имея теоретическое научное обоснование и четко определенную концепцию внедрения и развития исламских финансов можно переходить к практическому их введению. Немаловажной будет помощь и содействие ИБР, Международного совета по исламским финансовым услугам, Организации по бухгалтерскому учету и аудиту в исламских финансовых институтах и Международной организации по исламским финансовым рынкам в подготовке правовых документов и обучении специалистов в области исламских финансов [7, с.193].

Касательно путей развития исламского банкинга в России, у экспертов имеется два подхода. Первый заключается в том, что необходимо включение исламских финансов в стратегические планы развития российской финансовой системы, а, соответственно, и внесение изменений в действующее законодательство (эксперты по альтернативным (исламским) финансовым институтам при Ассоциации региональных банков России). Другой подход основывается на том, что для начала осуществления деятельности ряда исламских финансовых институтов нет серьезных проблем и возможен поиск моделей использования механизмов исламского финансирования в рамках действующего законодательства, однако все же необходимы точечные изменения в законодательстве. Говоря о Российской Федерации, ее реалиях, можно

предположить, что лишь начав реализовывать на практике исламскую экономическую модель, станет понятно, какими нормами нужно будет дополнить или изменить существующее законодательство. Но в целом внедрение исламского банкинга пока не совсем возможно в условиях действующей правовой системы.

На 2013 год банков, работающих по исламской модели, в РФ не было. Были лишь отдельные продукты: ПИФы – Фонд «Халяль» компании БКС, кредитно-потребительские кооперативы «Аманат» и товарищества на вере «Юмарт-Финанс» в Казани. Но объемы и темпы развития этих институтов, их локализованность не соответствовали масштабам страны. Эксперименты на местном уровне не позволили широко внедрить этот опыт в финансовой сфере по стране. Более того, в условиях отсутствия адекватной системы регулирования деятельности исламских финансовых институтов, обеспечивающей их интеграцию в традиционную финансовую систему, принятие законодательных инициатив, опережающих формирование самого рынка исламских финансов в России, могло бы способствовать появлению чрезмерно рискованных финансовых схем и использующих их структур. Поэтому в начальном этапе становления и развития исламских финансовых инструментов и институтов в России на первый план вышли организационно-регулятивные условия их функционирования на федеральном уровне [7, с. 194].

Развитие исламских финансов в России сдерживает низкий спрос на подобные услуги, обусловленный недостаточной информированностью населения об исламских финансах или определенной настороженностью к новым финансовым продуктам, недоверие, вызванное негативным опытом на рынке, а порой и сложная макроэкономическая обстановка.

По мнению Исаевой П.Г. и Алискерова М.С., проанализировав действующее законодательство и соотнеся его с принципами исламского финансирования, пришли к выводу, что опыт внедрения исламского банкинга в зарубежных странах не применим в Российской Федерации без внесения изменений в следующие нормативно-правовые акты: 1) Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»; 2) положение «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. Банком России от 26.03.2004 № 254-П); 3) указание Банка России от 30.04.2008 № 2005-У «Об оценке экономического положения банков» [8, с. 48].

В 2014 году Ассоциация российских банков выступила с инициативой принятия закона «Об исламских финансах», который должен был стать основой для развития исламского банкинга в России. «Нигде в российских юридических документах не прописано, что такое "исламский финансовый институт" или "банк, действующий с соблюдением исламских финансовых принципов", "сукук", "мудароба"», — сказано в письме ассоциации. Чтобы решить эту проблему, АРБ предложила принять специальный федеральный закон «Об исламских финансах», который, помимо прочего, определял бы все эти понятия. Также АРБ сочло необходимым разработать инструкцию по регистрации банковской организации в качестве исламского финансового института, а заодно предусмотреть отдельное лицензирование этих банков. АРБ также предложило создать в рамках Центробанка центральный шариатский совет, являющийся арбитром последней инстанции, который бы определял соответствие операций банков принципам ислама [2]. Однако Комитет Госдумы по финансовому рынку рекомендовал нижней палате парламента отклонить в первом чтении

законопроект, который разрешает кредитным организациям заниматься торговой деятельностью для внедрения принципов исламского банкинга [1]. Поэтому на сегодняшний день данный закон не принят. Но в Государственной Думе обсуждается возможность создания исламского банкинга.

16 декабря 2015 г. Министерство финансов Российской Федерации направило Письмо Президенту Ассоциации Российских банков Г.А. Тосуняну с просьбой подготовить к Гайдаровскому форуму, который состоится в 2016 году информационные материалы в части развития партнерского (исламского) банкинга в Российской Федерации [6]. В ответ АРБ 11 января 2016 г. направила Письмо «О развитии партнерского (исламского) банкинга в РФ», в котором перечислены основные факторы, негативно влияющие на развитие программ партнерского банкинга в России, среди которых выделяются: отсутствие надлежащей нормативно-правовой базы и единых стандартов формирования отчетности для финансовых институтов, действующих в соответствии с принципами партнерского банкинга, низкий спрос на услуги и продукты в рамках партнерского банкинга [5]. Также в письме сообщалось, что Банком России в 2015 г. была создана Рабочая группа по вопросам партнёрского банкинга, одной из задач которой является принятие и исполнение «Дорожной карты по развитию партнёрского банкинга и связанных с ним финансовых услуг в Российской Федерации на период 2016 – 2017 гг.».

24 марта 2016 г. в Казани был открыт Центр партнерского банкинга – первый в Российской Федерации банкинг, полностью основанный на принципах исламского финансирования. Он был создан на базах ПАО «Татфондбанк» и ООО КБ «Татагромпромбанк». Открытие данного Центра предусмотрено Дорожной картой по развитию партнерского банкинга в Российской Федерации

на 2016–2017 годы, которая была подготовлена под руководством первого зампреда Банка России Алексея Симановского. Центр представлял по сути своей одновременно инвестиционную, лизинговую и торговую компанию, не нарушая при этом норм шариата и представляя все стандартные для банков услуги. Банк не мог использовать деньги вкладчиков для поддержания алкогольного, табачного, игорного бизнеса и другой деятельностью, противоречащей нормам Ислама. Пользоваться услугами могли юридические лица и физические лица различных религиозностей. Проверку соответствия работы Центра нормам шариата и дача рекомендаций осуществлялась Духовным управлением мусульман Татарстана. Однако Приказом Банка России от 05.04.2017 № ОД-872 отозвана лицензия на осуществление банковских операций у кредитной организации Общество с ограниченной ответственностью «Татарстанский аграрно-промышленный БАНК» ООО «ТАТАГРОПРОМБАНК» (рег. № 728, г. Казань) с 05.04.2017 [4]. В связи с этим Центр партнерского банкинга скорее всего прекратит свою работу.

В мае 2016 в Казани прошел VIII Международный экономический саммит «Россия – исламский мир: KazanSummit-2016». Данный саммит проводится ежегодно в Казани с 2009. Традиционно в рамках саммита обсуждаются вопросы развития сотрудничества России и исламских стран по поводу развития системы исламского банкинга в нашей стране. На саммите 2016 года обсуждалось, что действующее законодательство дает четкое описание базовых финансовых инструментов, операций и требований к субъектам, осуществляющим операции и использующие инструменты. И эти элементы под специфические исламские инструменты в РФ отсутствуют. И нет возможности вписать их в отечественное законодательство. В мае 2017 года будет проведен IX Международный

экономический саммит «Россия — Исламский мир: KazanSummit 2017».

О наличии серьезных перспектив развития исламского банкинга в России говорит и тот факт, что сейчас интерес к развитию исламских финансовых инструментов активно проявляет Сбербанк - одно из крупнейших финансовых учреждений страны.

Несмотря на привлекательность рынка исламских финансов и выгоды от использования исламских продуктов, далеко не все компании готовы связать свою деятельность с шариатскими финансами, что говорит о существовании ряда препятствий на пути развития исламских финансовых продуктов в России. Одной из самых серьезных причин является отсутствие законодательства, регулирующего отношения, возникающие при работе с исламскими финансовыми инструментами. Между тем, в России постепенно формируется необходимое информационное пространство, идет работа над созданием правового поля для исламских финансовых продуктов, однако судить о готовности конкретных финансовых организаций к применению этих инструментов сложно. О том, что отсутствие нормативно-правовой базы является главной и определяющей причиной, сдерживающие внедрение и развитие исламского банкинга в России, говорят все эксперты-специалисты и ученые-экономисты. Также, среди причин замедленного внедрения исламских финансов выделяют: низкий спрос на подобного рода услуги и продукты, идеологические взгляды населения, недоверие новым продуктам, недостаточная информированность об основных исламских инструментах и институтах.

Наиболее благоприятный микроклимат для внедрения исламских продуктов сложился в Республике Татарстан. Здесь ежегодно проводятся экономические саммиты, на которых обсуждаются вопросы развития исламского

банкинга в Татарстане и в Российской Федерации в целом. В большинстве банков Татарстана действуют «исламские окна». Была попытка создания Центра партнерского банкинга. Также именно здесь проходят встречи Рабочей группы по вопросам партнерского (исламского) банкинга при Банке России. Скорее всего, это связано с тем, что практически 50% населения – мусульмане, поэтому имеется спрос на подобного рода услуги и продукты. Также важна роль Президента Республики Татарстан Минниханова Рустама Нургалиевича, который развивает данный банкинг, путем сотрудничества со странами исламского мира, в частности с Бахрейном. «Бахрейн выступает своего рода финансовым центром Ближнего Востока. Отметим, что наша республика со своей стороны является пилотным регионом в России по внедрению принципов исламского банкинга и финансирования. Мы можем плотнее взаимодействовать и в этом направлении», - слова Р.Н. Минниханова [3]. Также во время официального визита в королевство Бахрейн в начале апреля 2017 г. Президент отметил, что « у Татарстана и Бахрейна большие возможности для сотрудничества, которые пока не используются в полной мере» [2].

Определенные возможности внедрения исламского банкинга имеются и у других регионов Российской Федерации: Республики Башкортостан, Республике Дагестан, Москвы, Чеченской Республики. Однако пока они не реализовываются в полной мере. Здесь присутствуют в основном лишь исламские «окна».

Финансовый рынок в России - идеальный простор для творчества: в нем есть неудовлетворенный спрос, обнадеживающий потенциал и инициативный бизнес. Единственный элемент, на наш взгляд, который необходим, чтобы исламские финансы в России развивались и начали нормально функционировать - это политическая воля.

Библиографический список

1. Багдужева Е.И., Аджиева С.А. Международный и российский опыт создания и развития исламских финансовых институтов // Российское предпринимательство. 2015. №20 С.3501-3512.
2. Бахрейн: партнерство с перспективой // Газета Республика Татарстан, 04.04.2016, № 47 (28041).
3. Беккин Р. И. Исламская ипотека и ее современные модификации // Проблемы современной экономики. 2007. № 1 (21).
4. Беккин Р. И. Исламская экономика. Краткий курс. М.: АСТ: Восток-Запад, 2008.
5. Буранбаева Л.З., Шарапова Г.Ш., Яндавлетова Д.Х. Развитие деятельности исламских банков в России // Инновационная наука. 2016. №12-1 С.40-41.
6. Журавлев А. Ю. Принципы функционирования исламских банков // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты. Под ред. Р. И. Беккина. М., 2004.
7. Ирниязов Б.С. Вопросы развития исламских финансовых институтов в России // Наука и школа. 2013. №4 С.193-194.
8. Исаева П.Г., Алискеров М.С. Направления создания и совершенствования социально-экономических механизмов исламского банкинга и их внедрение в различных регионах Российской Федерации // Финансы и кредит. 2012. №23 (503) С.42-48.
9. Калимуллина М. Исламский бандинг в России и странах СНГ в условиях мирового финансового кризиса: теория и практика // Проблемы современной экономики. 2009. №4 С.266-270.

10. Львова Надежда Алексеевна Исламские банки: особенности, проблемы, перспективы развития // Вестник СПбГУ. Серия 5: Экономика. 2013. №1 С.100-107.
11. Селиверстова А.В., Корзоватых Ж.М. Развитие исламского банкинга в России на примере опыта Великобритании // Вестник ГУУ. 2016. №6 С.143-147.
12. Хадиуллина Г. Н. Исламский банкинг и возможности реализации его потенциала в современной российской экономике // Вестник Казанского юридического института МВД России. 2015. №1 (19) С.102-106.
13. Ярашева А.В. Потенциальные возможности применения инструментов исламского банкинга в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. №6 С.85-92.
14. В Госдуме отвергли законопроект об исламском банке. Режим доступа: <http://www.ansar.ru/economics/v-gosdume-otvergli-zakonoproekt-ob-islamskom-bankinge> (дата обращения 15.04.2017).
15. В Центробанке предложили принять специальный федеральный закон «Об исламских финансах». Режим доступа: http://www.info-islam.ru/publ/novosti/rossiya/v_centrobanke_predlozhili_prinjat_specialnyj_federalnyj_zakon_ob_islamskikh_finansakh/1-1-0-30815 (дата обращения 15.04.2017).
16. Минниханов предложил властям Бахрейна сотрудничать по вопросам исламского банкинга. Режим доступа: <http://info.tatcenter.ru/article/170602/> (дата обращения 15.04.2017).
17. Отзыв лицензии. Режим доступа: http://cbr.ru/press/PR.aspx?file=05042017_083708ik2017-04-05T08_34_04.htm (дата обращения 15.04.2017).

18. Письмо АРБ. Режим доступа:
https://arb.ru/b2b/docs/pismo_arb_direktoru_departamenta_finansovoy_politiki_ministerstva_finansov_rf_ba-9980161/ (дата обращения 15.04.2017).
19. Письмо Минфина. Режим доступа:
https://arb.ru/b2b/docs/pismo_minfin_rossii_prezidentu_assotsiatsii_rossiyskikh_bankov_g_a_tosunyanu-9980164/ (дата обращения 15.04.2017).

УДК 33

Клаас Я.А. Финансовая устойчивость банковской системы России в условиях финансовой нестабильности: оценка и прогноз

The financial stability of the banking system of Russia in conditions of financial instability: assessment and forecast

Клаас Яна Артуровна,

Старший преподаватель кафедры банковского дела
Института управления, экономики и финансов
Казанского федерального университета

Klaas Jana Arturovna,

Senior lecturer, Banking Department
Institute of Economics and Finance
Kazan Federal University

Аннотация: Статья посвящена проблеме адекватной оценки финансовой устойчивости банковской системы. В рамках данного исследования автором апробирована индикативная модель оценки финансовой устойчивости российского банковского сектора, суть которой заключается в определении степени устойчивости функционирования системы исходя из значения интегрального индикатора. Кроме того, с помощью корреляционно-регрессионного анализа были выявлены факторы, определяющие финансовую устойчивость банковской системы России, анализ и прогнозирование которых способствует преодолению дестабилизирующих тенденций в деятельности системы. Методологической основой исследования являются общенаучные и частнонаучные методы (экономико-статистические, расчетно-конструктивный). По результатам исследования было выявлено, что на финансовую устойчивость российского банковского сектора, влияют такие показатели как норматив достаточности капитала, доля активов, приносящих доход, в общей сумме активов, уровень просроченной задолженности, рентабельность активов, и при сохранении текущего тренда уровень финансовой устойчивости российского банковского сектора будет снижаться.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, банковская система, индикативная модель, корреляционно-регрессионный анализ, прогнозирование.

Abstract: The article is devoted to the problem of adequate assessment of financial stability of the banking system. In this study, the author tested an indicative model of assessing the financial stability of the Russian banking sector, the essence of which is to determine the degree of stability of operation of the system based on the value of the integral indicator. In addition, using correlation and regression analysis identified the factors that determine the financial stability of the Russian banking system, analysis and forecasting which contributes to overcoming the destabilizing tendencies in the system. Methodological basis of research are General scientific and specific scientific methods (economic-statistical, computational and constructive). The results of the study revealed that the financial stability of the Russian banking sector is influenced by such indicators as the capital adequacy ratio, the share of assets, income, total assets, the level of overdue debt, return on assets,

and if the present trend level of financial stability of the Russian banking sector will decline.

Keywords: financial stability, banking system, benchmark model, correlation and regression analysis, forecasting.

На протяжении последнего десятилетия проблемы укрепления финансовой устойчивости банковской системы России приобретают особую остроту в связи с усилением взаимосвязи экономической и финансовой сфер деятельности, обострением конкуренции на рынке банковских продуктов и услуг, ростом финансовой нестабильности, а также в связи с возрастающим объемом финансовых сделок. При этом в условиях глобализации финансовых рынков и активизации трансграничного процесса формирования мировой финансовой системы, значительное влияние на развитие и устойчивость банковской сферы оказывают факторы внешней среды. Новые вызовы времени обуславливают потребность в углублении исследований содержания и направлений укрепления финансовой устойчивости кредитных организаций.

Одним из направлений поддержания устойчивого функционирования российской банковской системы в условиях развития глобальных процессов в экономике является оценка и прогнозирование устойчивости банковского сектора России.

В научных и практических кругах, как в России, так и за рубежом, происходит постоянный поиск модели оценки финансовой устойчивости банковской системы, а также подбор коэффициентов, необходимых для этого. Методология оценки устойчивости коммерческого банка и банковской системы подробно описывается в отечественной и зарубежной экономической литературе. Существующие методики различаются по способу проведения, доступности информации, принципам, области и масштабам оценки, сложности расчетов,

организации их проведения, продолжительности и корректности.

Однако, несмотря на многообразие методик оценки финансовой устойчивости кредитной организации и банковского сектора, до сих пор не создана идеальная модель, которая позволила бы наиболее точно определить устойчивость банковской системы, не выведен единый показатель ее оценки [2, с.49].

В качестве решения данной проблемы М.А. Бобрик была разработана экономическая модель оценки финансовой устойчивости коммерческих банков и банковских систем, основанная на агрегированном индикаторе.

Расчет агрегированного индикатора (АИ) предусматривает определение некоторой синтетической величины, как средней геометрической следующих показателей: норматива достаточности капитала (Н1.0), доли активов, приносящих доход, в общей сумме активов (ДДА), коэффициента кредитной активности (ККА), уровня просроченной задолженности (УПЗ), рентабельности активов (R) и коэффициента использования срочных ресурсов (КИСР) по следующей формуле [1, с.54]:

$$AI = \sqrt[6]{N1 * ДДА * R * ККА * УПЗ * КИСР} \quad (1)$$

Формулы расчета показателей для расчета агрегированного индикатора отражены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели для расчета агрегированного индикатора

Показатель	Числитель	Знаменатель
Норматив достаточности капитала (Н1.0)	Собственные средства (капитал)	Активы, взвешенные с учетом риска
Доля активов, приносящих доход, в общей сумме активов (ДДА)	Активы, приносящие доход (средства в	Активы
Коэффициента кредитной активности (ККА)	Ссудная задолженность	Активы
Уровень просроченной задолженности (УПЗ)	Просроченная ссудная задолженность	Ссудная задолженность
Рентабельность активов (R)	Чистая прибыль	Активы
Коэффициент использования срочных ресурсов (КИСР)	Привлеченные средства (кредиты Банка России, средства кредитных организаций, средства клиентов, долговые обязательства банка)	Активы, приносящие доход (средства в кредитных организациях, вложения в ценные бумаги, ссудная задолженность)

Апробируем методику расчета агрегированного индикатора на примере банковской системы России и спрогнозируем устойчивость системы в будущем. Результаты расчета индикатора по банковской системе России отражены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты расчета показателей агрегированного индикатора [5] в %

Даты	Норматив достаточности капитала (Н1.0)	Доля активов, приносящих доход, в общей сумме активов	Коэффициент кредитной активности	Уровень просроченной задолженности	Рентабельность активов	Коэффициент использования срочных ресурсов	Агрегированный индикатор
01.01.2013	13,70	85,86	68,66	3,70	0,53	94,56	15,69
01.04.2013	13,40	87,83	69,93	3,74	0,48	92,35	15,46
01.07.2013	13,50	87,92	70,80	3,59	0,48	92,62	15,40
01.10.2013	13,40	87,84	71,67	3,59	0,48	92,48	15,41
01.01.2014	13,50	86,82	70,59	3,45	0,42	94,23	14,99
01.04.2014	13,20	87,18	70,97	3,62	0,39	93,42	14,87
01.07.2014	12,80	87,47	71,60	3,77	0,36	92,79	14,68
01.10.2014	12,60	87,09	71,68	3,88	0,36	92,48	14,75
01.01.2015	12,50	83,08	67,11	3,80	0,12	97,47	12,13
01.04.2015	12,90	85,13	69,10	4,47	0,01	94,31	7,98
01.07.2015	12,90	86,50	69,68	5,06	0,06	92,75	11,45
01.10.2015	13,00	86,32	69,84	5,08	0,09	93,24	12,34
01.01.2016	12,70	86,54	69,29	5,30	0,08	93,46	11,99
01.04.2016	12,40	86,81	69,38	5,55	0,05	92,60	11,30
01.07.2016	12,40	86,75	69,52	5,70	0,32	91,92	15,20
01.10.2016	12,70	85,73	69,25	5,74	0,34	92,85	15,47
01.01.2017	13,10	85,94	69,47	5,20	0,37	91,53	15,49

Исходя из данных таблицы 2 можно сделать вывод о снижении уровня устойчивости банковского сектора России, что обусловлено двумя основными факторами, а именно ростом доли просроченных кредитов и как следствие сокращением рентабельности банковских активов.

Для решения задачи прогнозирования устойчивости банковского сектора России воспользуемся множественным корреляционно-регрессионным анализом. На первом этапе анализа для выявления наиболее значимых показателей, влияющих на финансовую устойчивость российского банковского сектора, воспользуемся эконометрическим инструментом, а именно линейным коэффициентом парной корреляции, суть которого заключается в определении тесноты связи между двумя факторами.

Расчет коэффициента производится по следующей формуле [9, с.159]:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} * \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}, \quad (2)$$

где y – зависимая переменная;

x – независимая переменная

\bar{x} – среднее значение независимой переменной;

\bar{y} – среднее значение зависимой переменной.

В качестве зависимой переменной примем агрегированный индикатор финансовой устойчивости банковского сектора России, а в качестве независимых переменных: норматив достаточности капитала (x_1), доля активов, приносящих доход, в общей сумме активов (x_2), коэффициента кредитной активности (x_3), уровень просроченной задолженности (x_4), рентабельность активов (x_5),

коэффициент использования срочных ресурсов (x_6).

Полученная по итогам расчетов линейных коэффициентов парной корреляции, корреляционная матрица, представляющая собой квадратную таблицу, в которой на пересечении соответствующих строки и столбца находится коэффициент корреляции между соответствующими параметрами, представлена в таблице 3.

Таблица 3

Корреляционная матрица в ед.

Переменные	у	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
у	1						
x_1	0,867783	1					
x_2	0,800597	0,472678	1				
x_3	0,502982	0,207084	0,863556	1			
x_4	-0,78507	-0,47946	-0,20869	-0,30311	1		
x_5	0,929399	0,618494	0,589944	0,49198	-0,62295	1	
x_6	-0,33206	-0,2616	-0,92329	-0,80783	-0,08657	-0,31707	1

На корреляционной матрице были отмечены значения линейных коэффициентов парной корреляции больше 0,7, то есть отражающие тесную взаимосвязь между независимыми переменными.

Выбор существенных с позиции устойчивости российского банковского сектора показателей был произведен на основе корреляции между независимыми переменными, что позволило исключить показатели, являющиеся мультиколлинеарными, то есть имеющими тесную корреляционную взаимосвязь, что делает построенное на их основе уравнение множественной регрессии неустойчивыми и подверженным сильным изменениям даже при незначительном изменении независимых переменных.

В соответствии с результатами к факторам, удовлетворяющим требованиям отбора переменных, относятся x_1 , x_2 , x_4 , x_5 .

На следующем этапе множественного корреляционно-регрессионного анализа было построено линейное уравнение множественной регрессии вида

$$y = b_1x_1 + b_2x_2 + b_4x_4 + b_5x_5, \quad (3)$$

где b – коэффициенты при независимой переменной x ;

y – агрегированный индикатор финансовой устойчивости банковского сектора;

x_1 – норматив достаточности капитала (Н1.0);

x_2 – доля активов, приносящих доход в общей сумме активов;

x_4 – уровень просроченной задолженности;

x_5 – рентабельность активов.

Для построения модели был применен один из базисных методов регрессионного анализа, необходимый для оценки неизвестных параметров регрессионной модели – метод наименьших квадратов (далее МНК), реализованного с помощью пакета «Анализ данных» MS Excel.

По итогам модели нами было выведено линейное уравнение множественной регрессии, определяющее финансовую устойчивость российского банковского сектора вида:

$$Y = 35,8 + 1,73 * x_1 + 0,12 * x_2 - 1,44 * x_4 + 18,15 * x_5 \quad (4)$$

Как видно из полученного уравнения, каждый показатель имеет как разнонаправленное влияние на зависимую переменную, так и разную степень воздействия на зависимую переменную, так, рост норматива достаточности капитала, доли активов, приносящих доход в общей сумме активов и

рентабельности активов приводит к повышению финансовой устойчивости российского банковского сектора, а увеличение уровня просроченной задолженности к снижению агрегированного индикатора, при этом наибольшую степень воздействия на финансовую устойчивость банковского сектора России имеет рентабельность активов ($b = 18,15$), а наименьшее воздействие оказывает доля активов, приносящих доход в общей сумме активов ($b = 0,12$).

Далее был проведен анализ значимости параметров регрессии. В первую очередь было рассмотрено значение коэффициента R-квадрат (коэффициент детерминации). Его рассматривают как меру зависимости одной случайной величины от множества других. Чем ближе значение коэффициента к 1, тем сильнее зависимость. Значение коэффициента детерминации, равное 1, означает функциональную зависимость между переменными. В нашей модели значение коэффициента детерминации равно 0,9222, следовательно, можно предположить, что зависимость между факторами является близкой к функциональной.

Данное уравнение с высокой точностью описывает зависимость между агрегированным индикатором финансовой устойчивости российского банковского сектора и параметрами, оказывающими на него влияние. Анализируя и контролируя параметры, вошедшие в уравнение в качестве независимых переменных с использованием построенного уравнения можно не только оценивать текущий уровень финансовой устойчивости российского банковского сектора, но и прогнозировать его устойчивость в будущем, в целях определения проблемных зон и поиска путей их преодоления уже в данный момент.

На последнем этапе нами был спрогнозирован уровень финансовой устойчивости банковского сектора России на 2017-2019 года с помощью

корреляционно-регрессионного анализа. Для этого нами были спрогнозированы независимые переменные, влияющие на индикатор финансовой устойчивости российского банковского сектора, а именно норматив достаточности капитала (x_1), доля активов, приносящих доход, в общей сумме активов (x_2), уровень просроченной задолженности (x_4), рентабельность активов (x_5). Прогноз данных факторов был осуществлен с помощью функции Excel «Тенденция», полученные прогнозы факторов подставлены в построенное уравнение множественной регрессии, определяющее уровень финансовой устойчивости банковского сектора России. И тем самым получены спрогнозированные значения индикатора финансовой устойчивости российского банковского сектора. Результаты прогноза приведены в таблице 4 и на рисунке 1.

Таблица 4

Прогноз индикатора финансовой устойчивости
российского банковского сектора в %

Даты	Норматив достаточности капитала (Н1.0)	Доля активов, приносящих доход, в общей сумме активов	Уровень просроченной задолженности	Рентабельность активов	Агрегированный индикатор
01.04.2017	12,44	85,77	5,82	0,10	5,03
01.07.2017	12,38	85,69	5,98	0,08	4,78
01.10.2017	12,32	85,60	6,13	0,06	4,46
01.01.2018	12,26	85,52	6,29	0,04	4,04
01.04.2018	12,20	85,44	6,44	0,02	3,39
01.07.2018	12,14	85,36	6,60	0,00	0,00
01.10.2018	12,08	85,27	6,76	-0,02	3,53
01.01.2019	12,02	85,19	6,91	-0,04	4,18
01.04.2019	11,96	85,11	7,07	-0,06	4,63
01.07.2019	11,90	85,02	7,22	-0,08	4,99
01.10.2019	11,84	84,94	7,38	-0,11	5,29
01.01.2020	11,78	84,86	7,53	-0,13	5,56

Как видно из результатов прогноза, представленных в таблице 4 и на

рисунке 1, наблюдается отрицательная тенденция и, следовательно, при сохранении текущего тренда уровень финансовой устойчивости российского банковского сектора будет снижаться.

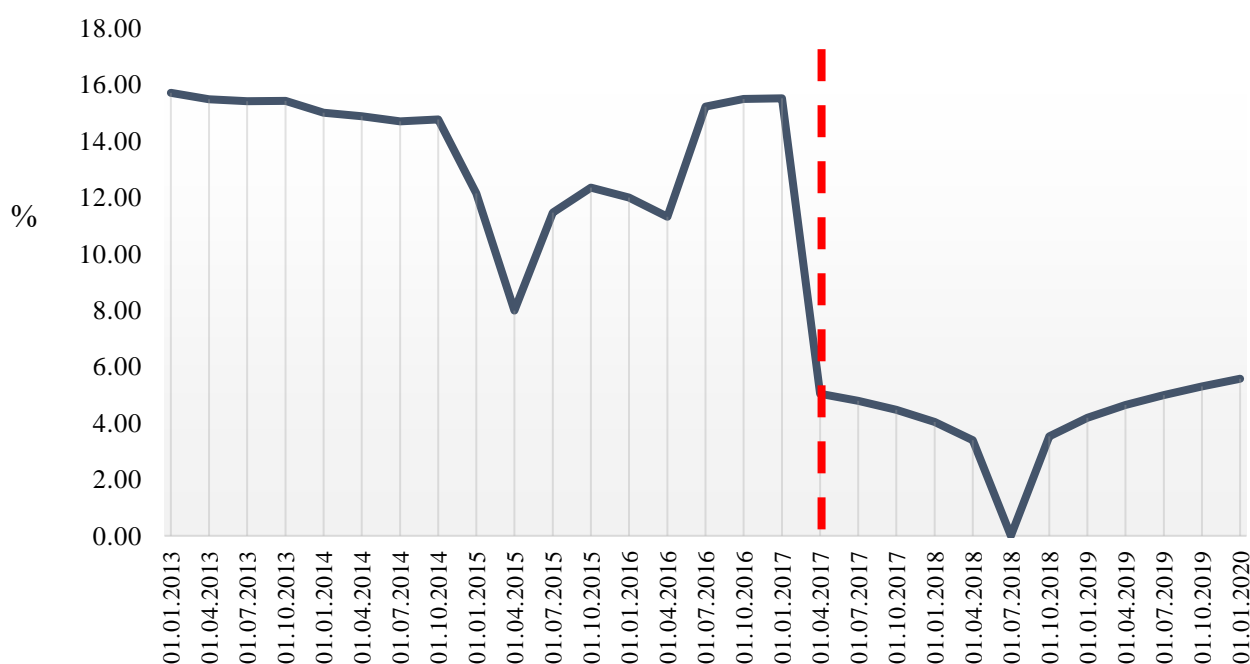


Рисунок 1. Прогноз индикатора финансовой устойчивости российского банковского сектора

Резюмируя исследование, можно сделать вывод, что посредством корреляционно-регрессионного анализа было выявлено, что на финансовую устойчивость российского банковского сектора, влияют такие показатели как норматив достаточности капитала, доля активов, приносящих доход, в общей сумме активов, уровень просроченной задолженности, рентабельность активов, и при сохранении текущего тренда уровень финансовой устойчивости российского банковского сектора будет снижаться.

Использование индикативной модели оценки финансовой устойчивостью

банковской системы на постоянной основе, позволит не только выявлять проблемы в деятельности коммерческих банков, но и своевременно принимать меры по их устранению, выявлять резервы для повышения финансовой устойчивости, что в конечном итоге приведет к устойчивости банков и создаст предпосылки для стабильного развития банковского сектора.

Библиографический список

1. Бобрик М.А. Модели и методы оценки финансовой устойчивости коммерческих банков // Банковское дело. – 2013. – с.53-56.
2. Клаас Я.А. Определение финансовой устойчивости региональных банков посредством апробации действующих методик оценки // Финансы и бизнес. - 2014. - № 3. – с.49-60.
3. Лаврушин О.И., Мамонова И.Д. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации / Лаврушин О.И. - М.: КНОРУС, 2011. – 385 с.
4. Тарханова Е.А. Устойчивость коммерческих банков / Тарханова Е.А. - Тюмень: Издательство «Вектор Бук», 2003. – 196 с.
5. Банк России [Электронный ресурс] : Информация по кредитным организациям - Официальный сайт Банка России, 2017. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
6. Brauers, W.K.M., Ginevičius, R., Podvieszko, A. Development of a methodology of evaluation of financial stability of commercial banks // Panoeconomicus (3), 2014. pp. 349-367
7. De Haas, R., Van Lelyveld, I. Multinational banks and the global financial crisis: Weathering the perfect storm? // Journal of Money, Credit and Banking (46), 2014, pp. 333-364.
8. Gómez, F. Failed bank takeovers and financial stability // Journal of Financial Stability (16), 2015, pp. 45-58.
9. Klaas, J., Vagizova, V. Tools for assessing and forecasting financial stability of the commercial bank under conditions of instability // Investment Management and Financial Innovations (4), 2014. pp. 157-163.

СЕКЦИЯ 9. МЕЖДУНАРОДНАЯ ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 338.43.01

Станкевич А.А. Использование трансфертного ценообразования

Use of transfer pricing

Станкевич Анастасия Алексеевна,
кандидат экономических наук, старший преподаватель
кафедры менеджмента устойчивого развития Института
экономики и управления (структурное подразделение)
«Крымский федеральный университет
им. В.И. Вернадского»

Stankevich Anastasija Alekseevna,
candidate of economic sciences (PhD in economics)
senior lecturer of the management of sustainable
development department of the Institute of Economics and
Management of Crimean Federal University after V.I.
Vernadsky

Аннотация. В статье автором были рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются финансовые менеджеры транснациональных компаний с иностранным привлечением капитала. Раскрыто понятие трансфертная цена, использование их во взаимодействии с оффшорными трейдерами. Указано в статье, что трансфертное ценообразование является одной из больших проблем для налоговых органов.

Ключевые слова: финансовое управление, трансфертная цена, рыночная цена, прибыль, затраты, холдинг, налоги, дивиденды.

Abstract. In the article the author examined the main problems faced by financial managers of multinational companies with foreign capital attraction. The concept of the transfer price is disclosed, their use in cooperation with offshore traders. It is indicated in the article that transfer pricing is one of the big problems for tax authorities.

Keywords: financial management, transfer price, market price, profit, expenses, holding, taxes, dividends.

Одним из механизмов, который позволяет компаниям получать дополнительные налоговые выгоды – это трансфертное ценообразование.

Можно сказать, что трансфертная цена выступает внутри группы совокупности экономически взаимосвязанных субъектов.

Особенностью, как отмечают авторы, налогового устройства, как на национальном, так и на международном уровнях, является наличие регионов с различными уровнями налогообложения, возможности которых используются для снижения налоговых отчислений в бюджет [2, С. 19 – 24; 3, С. 74 – 78].

Соответствующим способом ухода от налогов выступает использование внутрифирменных цен [1]. С его помощью можно перенести наибольшую прибыль на участника отношений, находящегося в регионе с льготным налогообложением.

Структура транснациональной компании можно представить в виде совокупности центров ответственности, каждый из которых выполняет свою роль, где основную роль будет играть распределение потоков между центрами прибыли и центрами затрат.

Система трансфертного ценообразования направлена на такую организацию финансовых потоков, при которой основная часть прибыли аккумулируется в центрах льготного налогообложения (оффшорные зоны) [4, С. 107 – 116; 6]. Использование трансфертных цен во взаимодействии с оффшорными трейдерами позволяет российским компаниям снизить налог на прибыль в восемь раз, что является большой проблемой для налоговых органов. Это связано с тем, что трансфертное ценообразование является одним из механизмов внутрихолдинговой политики минимизации налогов или манипуляция центрами по аккумулярованию чистой прибыли от операционной деятельности группы компаний.

Во многих странах законодательная база содержит нормы,

ограничивающие использование трансфертного ценообразования – антитрансфертные статьи [7].

Развитые государства придерживаются в налоговой сфере «принципа длинной руки», то есть взаимозависимые компании должны реализовывать свою продукцию по таким же ценам, как если бы они ее продавали третьим компаниям.

В российском законодательстве указаны такие методы, как: метод сопоставимых рыночных цен; метод цены последующей реализации; затратный метод; метод сопоставимой рентабельности; метод распределения прибыли.

Трансфертные цены могут быть использованы внутри международной бизнес-группы не только при движении товаров и услуг, но и при внутрифирменном кредитовании [5, С. 13 – 16]. Поскольку величина процентных выплат по кредиту зависит от ставки процента, то для аффилированных структур получение налогового эффекта достигается за счет завышения ставки процента для заемщика. Это повышает выплаты по процентам и величину налоговой защиты.

Так же, следует учитывать, что кредитное взаимодействие происходит между странами, у которых имеется соглашение об исключении двойного налогообложения, что позволяет репатриировать проценты в льготном или безналоговом режиме [8]. Такой рост кредитов налоговые органы расценивают как «сверхкредитование» или «недостаточная капитализация».

Налоговым кодексом РФ введено понятие «контролируемая задолженность» и определен особый порядок расчета и отнесения процентов по долговым обязательствам перед иностранными организациями к расходам.

Так, расчет предельной величины процентов по иностранному займу и расчет налога на проценты, можно увидеть в следующем примере. Пусть

российская компания имеет уставный капитал, в котором на долю иностранного акционера приходится 25 %. Год назад компания сделала займ у иностранного партнера, который на конец отчетного года не вернула. Сумма займа 90 млн. рублей, начисленные проценты – 18 млн. рублей. Собственный капитал компании на конец года – 28 млн. рублей.

Данная кредитная задолженность является контролируемой и ее можно рассчитать: $(90/28 * 0,25) : 3 = 4,285$; предельная величина процентов = $18/4,285 = 4,2$ (эта сумма процентов признается расходом и уменьшает налогооблагаемую базу).

Положительная разница между процентами, начисленными исходя из условий договора и суммой процентов, признается в налоговом учете дивидендами $18 - 4,2 = 13,8$ млн. рублей.

С этой суммы организация должна удержать налог на прибыль по ставке 20 % (п.3. ст. 284 НК РФ): $(18 - 4,2) * 0,20 = 2,76$ млн.рублей.

Конечно, России еще предстоит борьба с офшоризацией экономики, как это делают другие развитые страны. Важным приоритетом является разработка собственной национальной программы по деофшоризации отечественной экономики.

Библиографический список

1. «Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016 – 2018 годов» 26 мая 2016 год (утв. Банком России). - <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71323550/>

2. Бочкова В.В. Теоретико-методическое обоснование концепций и моделей контроллинга // Вестник НГИЭИ. 2015. № 3 (46). – С. 19 – 24.
3. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Управление финансами и инновациями на предприятии // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Том 5. № 3 (16). – С. 74 – 78.
4. Емельянов С. Международная конкурентоспособность производителей: факторы, определяющие положение на рынках и конкурентные преимущества // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. - № 1. – С. 107 – 116.
5. Коваленко О.Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 4. – С. 13 – 16.
6. Мозговой О.М., Руденко-Сударева Л.В., Гуртов Д.О. Методика экономической оценки глобальных процессов / под ред. д.э.н., проф. Л. Руденко-Сударевой. – К.: КП «Редакция», 2010. – 192 с.
7. Сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) – Режим доступа свободный. URL – адрес: <http://fedsfm.ru/>
8. Современная модель эффективного бизнеса: монография. Книга 14 / Е. Э. Головчанская, М. Ф. Григорьев, А.А. Козубов и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 192 с.

УДК 336.62

Чернышева М.Н., Варшавская А.С. Анализ показателей рентабельности в оценке эффективности деятельности организации (на примере ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии»)

Analysis of profitability indicators in the assessment of the effectiveness of the organization (on the example of JSC "Russian Airlines")

Чернышева Мария Николаевна, Варшавская Анна Сергеевна
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Chernysheva Maria Nikolaevna, Varshavskaya Anna Sergeevna
Novosibirsk state University of Economics and management

Научный руководитель
Третьякова О.В., старший преподаватель, Новосибирский государственный университет экономики и управления
Scientific adviser: Tretyakova O.V., senior lecturer, Novosibirsk state University of Economics and management

Аннотация: В статье представлены результаты анализа различных методик расчета показателей рентабельности, определены их значения для организации ПАО «Российские – Авиалинии». Раскрывается экономическая сущность понятия рентабельности, а также представлена краткая характеристика деятельности данной организации.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, выручка, эффективность деятельности, показатели рентабельности.

Abstract: The article presents the results of the analysis of different methods of calculation of profitability, determined by their relevance to the organization PJSC "Russian Airlines". Reveals the economic essence of the concept of profitability as well as a brief description of the activities of the organization.

Keywords: profitability, profit, revenue, efficiency.

Рентабельность показывает, насколько прибыльна деятельность организации, соответственно, чем выше коэффициенты рентабельности, тем эффективнее деятельность. Поэтому компания должна стремиться к более высоким показателям, а руководство должно определять пути их роста.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность

поиска путей ее повышения. Важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. В целом, одним из условий процветания организации является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары, но это не всегда так. Поэтому следует меньше уделять внимание внешнему фактору, чем внутреннему: увеличению объемов производства, снижению себестоимости продукции, повышению отдачи основных средств [2].

Проводя анализ методик повышения рентабельности, необходимо принимать во внимание следующее:

- при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов;
- отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств, в составе совокупного капитала;
- рентабельность активов чем выше, тем выше прибыльность продукции, чем выше отдача внеоборотных активов и скорость движения оборотных активов, тем ниже общие затраты на 1 удельную единицу продукции и удельные затраты на экономические элементы (средства труда, материалы, труд) [4].

Следует отметить, что нельзя отвлеченно рассматривать влияние отдельных факторов, так как на уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно- хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления, структура капитала и его источников; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции; затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования.

Показатели рентабельности обозначены во многих работах экономической направленности. Однако при этом в практике экономического

анализа отсутствует единый интегральный показатель рентабельности. Данный факт связан с существованием широкого круга пользователей аналитической информации, которые преследуют различные цели при проведении анализа финансово- хозяйственной деятельности организации – как следствие, рассчитывается достаточно большое количество показателей рентабельности [1].

Основными показателями рентабельности являются:

1. Рентабельность активов – отражает величину прибыли, которая приходится на 1 руб. вложенных активов;
2. Рентабельность собственного капитала – отражает величину прибыли, которая приходится на 1 руб. собственных средств предприятия;
3. Рентабельность производства – отражает величину прибыли, которая приходится на 1 руб. расходов на производство (продажу) продукции;
4. Рентабельность продаж – отражает величину прибыли, которая приходится на 1 руб. выручки от продаж [3].

Рассмотрим краткую характеристику деятельности организации ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии». Аэрофлот (юридическое название – ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии») – крупнейшая авиакомпания и национальный авиаперевозчик России, выполняющий внутренние и международные рейсы из московского аэропорта Шереметьево. Является одной из старейших авиакомпаний в мире, начиная свою историю с 1923 года, являясь полностью государственным предприятием. После распада СССР компания стала полуприватизированной, так как контрольный пакет акций (51%) находится под контролем государства.

«Аэрофлот» располагает крупнейшим в Восточной Европе Центром управления полётами. Открыл собственную авиационную школу. Создал

высокотехнологичный Ситуационный центр, который в случае сбойной или кризисной ситуации позволяет эффективно руководить производственными процессами. Ввёл в эксплуатацию уникальный для России центр управления HubControlCentre для координации обеспечения стыковок транзитных пассажиров и багажа и управления оборотом воздушных судов в базовом аэропорту Шереметьево.

Далее рассмотрим пример, который наглядно показывает расчет показателей рентабельности деятельности организации ПАО «Аэрофлот».

Таблица 1

Показатели эффективности деятельности ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» за 2014-2016гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)	
	2014	2015	2016	2015 к 2014	2016 к 2015
1	2	3	4	5	6
Исходные для расчета данные, тыс. руб.					
1. Среднегодовая сумма хозяйственных средств	16 135 050,0	16 991 278,0	17 493 993,0	856 228,0	502 715,0
2. Выручка от продаж	5 945 604	7 805 181	5 453 287	1 859 577	-2351 894
3. Прибыль от продаж	841 120,0	418 311,0	734 037,0	-422 809,0	315 726,0
4. Чистая прибыль	361 821,0	103 601,0	655 105,0	-258 220,0	551 504,0
5. Полная себестоимость реализации	5 104 484,0	7 386 870,0	4 719 250,0	2 282 386,0	-2 667 620,0
6. Средняя величина собственного капитала	13 550 326,5	14 121 313,5	14 772 886,0	570 987,0	651 572,5
7. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	9 987 561,0	10 053 277,0	9 887 163,0	65 716,0	-166 114,0
8. Среднегодовая стоимость оборотного капитала, тыс. руб.	5 447 128,0	6 038 856,5	6 711 825,5	591 728,5	672 969,0

Аналитические показатели					
9. Рентабельность продаж (п.3 · 100 / п.2), %	14,1	5,4	13,5	-8,70	8,10
10. Рентабельность основной деятельности (п.3 · 100 / п.5), %	16,5	5,7	15,6	-10,80	9,90
11. Рентабельность совокупного капитала (п.4 · 100 / п.1), %	2,2	0,6	3,7	-1,60	3,10
12. Рентабельность основных фондов (п.3 / п.7), руб.	0,08	0,04	0,07	-0,04	0,03
13. Рентабельность оборотного капитала (п.3 / п.8), руб.	0,15	0,07	0,11	-0,08	0,04
14. Удельная чистая прибыль (п.4 · 100 / п.2), %	6,1	1,3	12	-4,80	10,70

Исследование показателей эффективности рентабельности деятельности ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» за 2014-2016 гг. позволяет сделать следующие важные выводы.

В 2014-2016гг. основная деятельность приносила прибыль. Рентабельность продукции сначала снизилась с 14,1% до 5,4%, а затем возросла до 13,5%. Аналогичная динамика наблюдается по коэффициенту рентабельности основной деятельности, который в первые два года снизился с 16,5% до 5,7%, после чего достиг более высокого уровня (15,6%).

Рентабельность основных фондов в 2015г. по сравнению с 2014г. сократилась с 8 коп. до 4 коп. В качестве положительной тенденции можно отметить ее увеличение в 2016г. до 7 коп. Аналогичная динамика характерна и для рентабельности текущих активов, которая сначала снизилась (с 0,15 руб. до 0,07 руб.), но впоследствии увеличилась (до 0,11 руб.).

Значения отдачи на вложенный в предприятие капитал демонстрирует подъемы и падения, достигая уровней 2,2%, 0,6%, 3,7%. Рост отдачи в последний год — хорошая тенденция. Аналогичный характер носит динамика рентабельности собственного капитала, которая достигла в конце анализируемого периода 4,4%.

Соотношение между чистой прибылью и выручкой постоянно колебалось, достигая в 2014г., 2015г. и 2016г. соответственно уровней 6,1%, 1,3%, 12,0%. Рост эффективности в последний год — хорошая характеристика деятельности. При этом, конечный уровень удельной чистой прибыли можно назвать высоким.

Для повышения прибыльности и рентабельности ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» рекомендуется следующее:

- повышение выручки в организации может быть достигнуто за счет увеличения роста объема продаж, а также расширения рынка сбыта;
- увеличение процентов к получению будет достигнуто в результате размещения свободных денежных средств на депозитном счете;
- увеличение прочих доходов будет осуществлено за счет реализации неиспользуемых и излишних материальных запасов и основных средств;
- снижение себестоимости в организации возможно в результате оптимизации материальных затрат и затрат на оплату труда;
- снижение прочих расходов произойдет в результате снижения расходов от потерь ценностей, списываемых за счет организации.

Таким образом, все из предложенных мероприятий в той или иной степени позволят исследуемой организации ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» повысить результативность деятельности.

Аналитическая оценка рентабельности деятельности организации является основным инструментом анализа эффективности её деятельности, которая в свою очередь входит в систему комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов. Структурно система показателей рентабельности зависит от сферы интересов пользователей аналитической информации на разных уровнях управления.

Библиографический список

1. Алексеева А.И, Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности, М., 2006.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник /И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 340.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2010. – 688 с.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа предприятия. М., 2008.

УДК 336.025

Чертова Т.С., Нелина Н.И. Влияния санкций на привлечение инвестиций в Россию

Effects of sanctions on attracting investment in Russia

Чертова Татьяна Сергеевна

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина»,
г. Краснодар

Нелина Нелли Игоревна

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина»,
г. Краснодар

Chertova Tatiana Sergeevna

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Kuban State Agrarian
University named after I.T. Trubilin”, Krasnodar

Nelina Nelli Igorevna

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Kuban State Agrarian
University named after I.T. Trubilin”, Krasnodar

Аннотация: Данная статья посвящена актуальной, на сегодняшний день, проблеме влияния санкций на привлеченные инвестиции в Россию. Был проведен анализ мирового рынка инвестиций, проанализирована сложившаяся экономическая ситуация в Российской Федерации, сделаны выводы о дальнейшем привлечении инвестиций и влияния санкций на них.

Ключевые слова: Санкции, привлечение инвестиций, развитие экономики, финансирование, капитал, инвестиционные проекты.

Abstract: This article is devoted to the actual, to date, the problem of the effect of sanctions on the attraction of investments in Russia. World market investment analysis was conducted to analyze the economic situation in the Russian Federation, the conclusions on the further attraction of investments and the impact of sanctions on them.

Keywords: Sanctions, attraction of investments, development of economy, finance, capital investment projects.

В связи недавним событиями отношения между Россией и западными странами вступили в новую и далеко не благоприятную фазу. Главной определяющей чертой данной фазы являются экономические санкции Европы и США, однако реальная и потенциальная реакция России тоже приобретает все

большее значение.

В Российской Федерации наибольшие риски на сегодняшний момент связаны с усилением негативных макроэкономических последствий эскалации геополитической напряженности в Украине и в Сирии. Данные факторы оказывают дополнительное отрицательное влияние на деловой климат.

2014–2015 годы оказались весьма трудным для страны. Низкие цены на нефть и санкции продолжают оказывать большое давление на экономику, которая и так уже находится на стадии циклического спада.

Ликвидность становится лимитной и более дорогой. В связи с санкциями, доступ к внешним долговым рынкам значительно ограничен.

Упавшая цена на нефть – это большая проблема для нашей экономики. В настоящее время снижение нефтегазового дефицита бюджета держится на повышенном уровне, сохранилось и уязвимость экономики России от колебаний цен на сырьевые товары. Недавнее снижение цен на нефть показало, как сильно бюджет России зависит от данных колебаний.

Слабость нашей экономики, на сегодняшний день, отражается в движениях курса рубля. Падение рубля, курс которого на данный момент времени достигает 66,38 руб. за доллар, влияет не только на зависимость экономики от цены на нефть, но и ее структурные проблемы. Давление на рубль будет сохраняться еще долго, и поэтому можно ожидать снижение спроса потребителей по мере погружения экономики в рецессию[15].

Наибольшее количество зарубежных частных инвесторов и инвестиционных фондов с целью наименьшего риска предпочитают вкладывать свой капитал в компании, находящиеся на четвертой стадии «расширения». Распределение инвестиций по отраслям в России происходит не равномерно

(таблица 1) [2].

Таблица 1

Распределение объемов инвестирования по отдельным отраслям

Сектор экономики	Отрасль	2014 г.		2015 г.	
		Число	Объем млн. долл.	Число	Объем млн. долл.
ИКТ	Компьютеры	12	58	9	10
	Телекоммуникации	134	1729	123	298
Биотехнологии/Медицина	Биотехнологии	8	21	0	0
	Здравоохранение	10	78	8	12
Промышленные технологии	Промышленное оборудование	13	62	5	3
	Строительство	3	48	2	2
	Транспорт	1	3	1	150
	Химические материалы	7	6	2	31
	Экология	0	0	0	0
	Электроника	11	12	3	3
	Энергетика	5	83	4	2
Другое	Легкая промышленность	0	0	0	0
	Потребительский рынок	3	44	4	86
	Сельское хозяйство	3	170	0	0
	Финансовые услуги	6	462	1	1
	Другое	11	184	5	32
	Итого	227	2956	164	628

В 2014-2015 гг. наибольшее инвестирование было проведено в отрасль телекоммуникации и в 2015 г. составило – 298 млн. долл., что меньше на 1431 млн. долл. Это говорит о большой привлекательности высоких технологий для инвесторов даже в условиях санкций и спада экономики. Второе место по

объёмам инвестирования в 2014 году занимает отрасль финансовых услуг и составляет 462 млн. долл., а в 2015 году второе место занимает транспорт – 150 млн. долл. Нет инвестиций вообще в отрасли экологии и легкой промышленности, а в отрасли биотехнологии и сельском хозяйстве они перестали поступать в 2015 году. Это свидетельствует о переориентации отраслей инвестирования [4].

Страны ЕС ужесточили ограничения по предоставлению займов и оказанию услуг в сфере инвестиций российским банкам: «Сбербанку», «ВЭБ» «ВТБ», «Россельхозбанку» и «Газпромбанку», ЕС запретили выдавать кредиты этим финансовым организациям, а также объявили о прекращении сотрудничества с Россией в сфере услуг по разработке месторождений нефти [6].

Санкции Германии были применены в сфере военного сотрудничества. 19 марта 2014 года немецкий оборонный концерн «Rheinmetall» остановил выполнение военного контракта с Российской Федерацией стоимостью 130 млн евро [2].

Франция ввела наименьшее количество экономических санкций в отношении России. Официально было объявлено о том, что приостановлены поставки в Россию заказанных ранее вертолетоносцев класса «Мистраль» - корабля «Владивосток» [6], а также Франция остановила большую часть военного сотрудничества с Россией, в том числе обмен визитами и проведение совместных учений [3].

Тяжёлая ситуация сложилась в экономических отношениях с Крымом - Франция заморозила всякие инвестиции и внешнюю торговлю с данным регионом России. Франция отказалась от всех внешнеэкономических связей как часть единого Европейского союза, это решение было принято для всех

участников в Брюсселе.

Такие страны, как Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Япония заморозили все поступление своих инвестиций в Российскую Федерацию.

На основании вышеизложенного была составлена таблица 2, в которой обозначены наиболее крупные страны и отрасли введения санкций [4].

Таблица 2

Наиболее крупные страны и отрасли введения санкций

Страна	Отрасль введения санкций
Великобритания	Остановила военное сотрудничество с Россией, остановила поставки предметов военного назначения отменила военные учения, которые были запланированы.
Австралия	Отменила ряд правительственных визитов в Россию.
Германия	<ol style="list-style-type: none">1. Приостановила выполнение военного контракта стоимостью 130 млн. евро.2. Остановила экспорт военной техники в Россию.3. Заморозила продажу спутниковых технологий стоимостью до 700 млн. евро.
Норвегия	Отменила переговоры о создании зоны свободной торговли между Европейскими ассоциациями свободной торговли и Таможенным союзом РФ.
США	Остановила экспорт в РФ высокотехнологической продукции двойного назначения – товаров, программ, технологий.
Украина	<ol style="list-style-type: none">1. Заморозила поставки оружия и военной техники в РФ2. Приостановила закачку российского газа в свои подземные хранилища3. Ужесточила приграничный контроль прибывших из РФ
Япония	<ol style="list-style-type: none">1. Аннулировала и прекратила выдачу виз 23 сотрудникам гос. структур РФ и другим лицам2. Прекратила переговоры про инвестиции, предотвращение опасной военной деятельности и сотрудничество в сфере астронавтики в России

Однако, на смену европейским капиталам пришло инвестирование и поддержание финансово-экономических отношений с РФ таких стран, как Армения, Белоруссия, Египет, Сербия, Сирия, Судан, Индия, Казахстан, ЮАР, Куба и др.

Многие европейские инвесторы высказывают опасения по поводу «замещения» их инвестиций китайскими. Так как российский рынок обладает большим потенциалом для разных инвесторов – как иностранных, так и российских. Нельзя не учесть и следующие факты: основная часть иностранных инвестиций в РФ – это реинвестированные российские капиталы, а многие крупные инфраструктурные проекты финансируются в том числе и за счет средств федерального и региональных бюджетов РФ.

Рассмотрим соотношение поступивших в экономику России иностранных инвестиции в таблице 3.

Таблица 3

Поступление иностранных инвестиций России[9].

Инвестиции	2013 г.		2014г.		2015г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Прямые,%	26118	46,7	18666	38,2	18415	29,7
Портфельные,%	1092	3,2	1816	3,1	805	2,6
Прочие,%	171423	50,2	142920	45,9	134088	35,7
ИТОГО	198,6 млрд. долл.		163,5млрд. долл.		153 млрд. долл.	

Поступление иностранных инвестиций за 2013-2015 гг. снизилось на 45,6 млрд. долл. В том числе объём прямых инвестиций на 7703 млрд. долл. или на 17%, портфельных на 287 млрд. долл. или на 0,6% и прочих на 37335 млрд. долл. или на 14,5%

Ясно что есть и негативные моменты в экономике, в том числе ослабление

национальной валюты и большие показатели инфляции. При этом последний момент очень важен, так как способствует понижению нормы прибыли у западных инвесторов [9].

Необходимо целевое рефинансирование инвестиционных проектов со стороны ЦБ. Рынок рублевых ресурсов практически исчез, рыночные ставки, которые предлагают от 15-16% годовых являются запретительными для инвестиционных проектов. Ожидается, что данным механизм будет в ближайшем будущем разработан регулятором в качестве дополнения к постановлению правительства РФ № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования».

Мы считаем, что для улучшения притока инвестиций в Россию целесообразно предложить следующее:

1. Улучшение инвестиционного климата России и создание эффективного экономического законодательства, снижающего административные барьеры для инвестиций
2. Организацию эффективного внутрироссийского рынка инвестиций, обеспечивающего полную связь рынка ценных бумаг с реальным сектором;
3. Создание особого механизма предоставления налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущих на долгосрочное инвестирование с целью компенсации убытков по замедлению оборота капитала по сравнению с другими оборотам их деятельности.

Библиографический список

1. Агапова Т.А. Макроэкономика: Учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина.

– М.: МФПУ Синергия, 2013.

2. Зверев В.А. Методы государственного регулирования инвестиционной деятельности. – М.: Экономист, 2014.

3. Зимер М.И. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. - 3-е изд., переработанное и дополненное. – СПб.: Питер, 2014 г.

4. Пкотаренко О.В. Опыт России в оценке уровня социально-экономического развития региона // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 1 (3).

5. Гарасевич Л.С. Макроэкономика: Учебник для бакалавров / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – М.: Юрайт, 2013. - 686 с.

6. Пеплова Т.В. Инвестиции: учеб. для бакалавров / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2012.

8. Финансирование инвестиций в недвижимость. Сеницына А.В., Халяпин А.А. Инновационная наука. – 2016. №4-2.-С.–61-63 .

9. Огорокова О.А. . Джорджашвили И.Ш. Иностраные инвестиции в Россию/ Инновационная наука. 2016. №3-1.

Электронное научное издание

Финансы, инвестиции, банки: проблемы и перспективы развития

Сборник научных трудов
по материалам I международного
научно-практического форума

30 апреля 2017 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству
обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISBN 978-5-00007-748-1



Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 9,5. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный
предприниматель Краснова Наталья
Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний
Новгород, ул. Бекетова 53