

МОЛОДОЙ
УЧЁНЫЙ



VII Международная научная конференция

ЭКОНОМИКА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСЫ

Часть I



Краснодар

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, К. К. Қалдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственные редакторы: *Е. И. Осянина, Л. Н. Вейса*

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)

Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, Э40 февраль 2017 г.). — Краснодар, издательский дом «Новация», 2017. — iv, 70 с.

ISBN 978-5-9909386-2-5

В сборнике представлены материалы VII Международной научной конференции «Экономика, управление, финансы».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Мишина Н.М.

Особенности инвестиционного климата и факторы, способствующие и препятствующие притоку иностранных инвестиций в Российскую Федерацию 1

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Голик Д.В.

АИЖК и его роль в повышении доступности ипотечного кредитования для населения и обеспечения ликвидности коммерческих банков 6

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Азатян М.О.

Анализ структуры и динамики прямых иностранных инвестиций в РФ 10

Бондарев И.И.

Трудности развития интеграционных объединений (на примере ЕАЭС и МЕРКОСУР) 14

Варенцов В.А.

Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. 17

Моисеева А.В.

Глобализация мировой экономики: тенденции и противостояния. 19

Морозова С.А., Шишканова Е.И.

Анализ влияния на экономику России цен на нефть 22

Шевченко А.В., Бабанов А.Б.

Влияние реализации кластерного подхода на конкурентоспособность ВЭД Ростовской области 24

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Батухтин А.С.

Валютные фьючерсы и индекс открытого интереса 28

Борисов В.В., Егоров В.Д.

Политика банков в области реализации залогового имущества 32

Козлова А.С., Акиншин А.А.

Методика оценки рыночного риска коммерческой организации 36

Козлова А.С., Болдырев А.В.

Методология формирования инвестиционных среднесрочных и долгосрочных портфелей дивидендных бумаг: достоинства и недостатки 38

Литвинова Д.А.

Использование blockchain в банковской системе 40

Марчук Д.С., Машечкин С.А.

Анализ исполнения доходной части бюджета Волгограда за 7 месяцев 2016 года 44

Человская Е.И.

Анализ показателей развития банковского сектора Приднестровской Молдавской Республики. 47

Черных М.И.

Управление ликвидностью и платежеспособностью в рамках специфических фаз на этапах функционирования банка 51

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Абраменко И.А. Проблемы финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий	58
Гофман Е.В., Трунина В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности: проблемы внедрения и адаптации в условиях российской действительности	60
Макарова Т.Е., Чекавинская Г.А. Проблемы использования выборочного метода аудита	62
Тулупова К.С., Чекавинская Г.А. Ограниченная рациональность в поведении аудитора	65
Шараева Л.Г. Статистический анализ структуры и динамики денежных расходов населения Оренбургской области ..	67

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Особенности инвестиционного климата и факторы, способствующие и препятствующие притоку иностранных инвестиций в Российскую Федерацию

Мишина Наталья Михайловна, старший преподаватель

Тобольский педагогический институт имени Д.И. Менделеева (филиал) Тюменского государственного университета

Россия потенциально является одной из ведущих стран по привлечению иностранных инвестиций. Этому способствует ее большой внутренний рынок, квалифицированная и одновременно дешевая рабочая сила, значительный научно-технический потенциал, наличие инфраструктуры, хотя и не слишком развитой, существенная ресурсная база, прежде всего это: земельные, лесные и водные ресурсы, богатые недра и почвы, благоприятные природноклиматические условия, позволяющие осуществлять хозяйственную деятельность практически в любой отрасли экономики [5, с. 114].

Но Россия в настоящий момент является не только лидером по привлечению иностранных инвестиций, он также и одним из самых непредсказуемым партнером, в частности на сегодняшний день это связано с политическими рисками. 2014–2015 г.г. стали для России самыми трудными — позиция России в украинском конфликте вызвала отрицательную реакцию политиков многих стран мира, особенно, поддерживаемых США. Это привело к введению политических и экономических санкций против России, что также отрицательно сказалось на инвестиционной привлекательности страны. На сегодняшний день приток капитала в Россию в виде инвестиций, депозитов и кредитов даже наполовину не покрывает потребность в инвестировании.

Указанные факторы привели к резкому ухудшению инвестиционного климата в России. В таком положении российской экономике остаётся рассчитывать только на собственные силы, а для этого необходимо провести целый ряд реформ, чтобы упростить регистрацию новых предприятий и привлечение инвестиций в ключевые отрасли.

Этот процесс начался ещё несколько лет назад, однако теперь его придётся ускорить.

Исходя из отчета Конференции ООН по торговле и развитию, в 2014 году поступления иностранных инвестиций в РФ упали на 70%, что составило около \$19 млрд. Согласно данным МВФ (Международный Валютный Фонд), экономика России в 2015 году сократилась на 3% [6, с. 52].

По данным предоставленным ЦБ РФ так же можно судить о снижении прямых иностранных инвестициях. У входящих и исходящих инвестиций наблюдается резкое сокращение с 2014 года, притом приток инвестиций в Россию сокращается более быстрыми темпами чем отток.

Не смотря на данное состояние российской экономики, из опроса мировых лидеров — бизнесменов, управляющих организациями с годовым доходом, который превышает \$500 млн, видно, что большинство из них заинтересованы в возвращении на российский рынок.

Распределение ПИИ по видам экономической деятельности позволяет сделать выводы о приоритетах иностранных инвесторов и соответствии этих приоритетов национальным интересам России в развитии высокотехнологичных обрабатывающих отраслей [1, с. 117].

Самыми привлекательными сферами, по мнению иностранных компаний, являются — фармакология, легкая промышленность и финансовые услуги. Азиатские инвесторы настроены особенно оптимистично. Вероятно, это связано с поворотом Москвы на Восток, в связи с ухудшением отношений с Европой.

Иностранные инвестиции во втором полугодии 2015 года резко перестали поступать в Россию. И если

Таблица 1

Динамика прямых иностранных инвестиций РФ за 2010–2015 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Прямые инвестиции, млн долл. США	9448	11767	-1765	17288	35051	15710
Российские исходящие инвестиции, млн долл. США	52616	66851	48822	86507	57082	22188
Темпы роста исходящих инвестиций, %		127,1	73,0	177,2	66,0	38,9
Входящие иностранные инвестиции, млн долл. США	43168	55084	50588	69219	22031	6478
Темпы роста входящих инвестиций, %		127,6	91,8	136,8	31,8	29,4

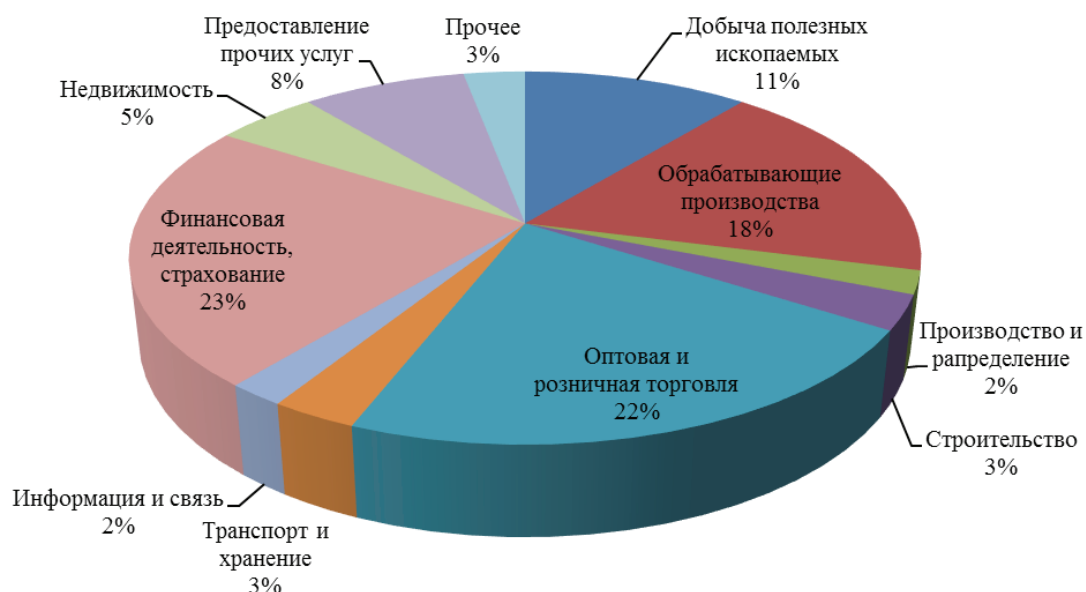


Рис. 1. Структура прямых иностранных инвестиций по видам экономической деятельности

еще в первом полугодии 2014 года объем их поступлений составлял \$24,8 млрд, то уже во втором полугодии из-за санкций, валютного кризиса и падения цен на нефть они ушли за минус. Исходя из данных платежного баланса за второе полугодие, общий отток иностранных капиталовложений составил около \$2,6 млрд.

Отток прямых инвестиций в долговые инструменты компаний и банков в третьем квартале 2015 года составил более \$4 млрд. (в четвертом квартале 2008 года он составлял сотни миллионов). Вероятно, что лишь необходимость удержать инвестиционные планы на поверхности послужила тому, что суммарные инвестированные доходы иностранных компаний в российской экономике в третьем квартале 2014 года (\$6,7 млрд.), фактически оказалась на уровне третьего квартала 2013 года (\$6,5 млрд.). Чистое поступление новых капиталовложений оказалось отрицательным — на уровне \$3,5 млрд. Если исходить из того, что прямые вложения в нефинансовый сектор в четвертом квартале 2014 года ушли за минус (-\$1,1 млрд.), то можно утверждать, что отток прямых иностранных инвестиций продолжился.

Прямое отрицательное влияние на мировые инвестиции оказывают геополитические риски. Россия, в результате украинского кризиса на фоне войны, потеряла около 70% прямых иностранных инвестиций. Вложения инвестиций в развитые страны сократились на 14%, а доля развивающихся стран, при этом, увеличилась на 4%. Общий объем прямых иностранных инвестиций в Россию, Украину и Казахстан сократился на 51%.

На фоне резкого сокращения поступления ПИИ в Россию в I квартале 2015 г. изменился состав стран-инвесторов. В него вошли такие страны как Германия, Бельгия и США. До оттока прямых иностранных инвестиций доля капиталовложений этих стран была незначительна. Но в связи с резким прекращением или уменьшением по-

ступления ПИИ основных стран-инвесторов, Германия, Бельгия и США вошли в топ-7 стран-инвесторов. Анализ прямых иностранных инвестиций из России показывает, что капиталы вывозятся в те же оффшорные зоны. Это указывает на то, что инвестиции в Россию представляют собой возврат ранее выведенных капиталов и осуществляются, в основном, организациями российского происхождения. Данное явление получило название *round-tripping* («круговорот капитала») [1, с. 120].

Топ-5 иностранных инвесторов по числу проектов в России за 2015 год — Германия (36 проектов), США (29), Франция (20), Италия и Китай (по 12). Лидеры по числу созданных рабочих мест — США (почти 3 тыс.), Германия (чуть больше 2 тыс.), Япония (1,5 тыс.), Китай (1,35 тыс.) и Польша (950 рабочих мест). В целом инвесторы из Западной Европы в прошлом году вложили средства в 106 проектов в России.

По данным ЦБ, прямые иностранные инвестиции в Россию сократились в 2015 году на 78%, а инвестиции из стран дальнего зарубежья упали даже сильнее — на 80,3%. В том числе инвестиции из США снизились на 71%, из Франции — на 26%, из Италии — на 54%, из Китая — на 55%.

Одним из ключевых показателей инвестиционного климата в стране считается рейтинг *DoingBusiness*, который составляется каждый год Всемирным банком.

В рейтинге *DoingBusiness* — 2016 Россия поднялась на 11 ступеней с 62-го на 51-е место среди 183 стран, а за последние 5 лет рост составил 73 ступени.

В 2012 г. президентом Владимиром Путиным в Указе «О долгосрочной государственной экономической политике» была поставлена цель — подняться в рейтинге *Doing business* со 120-го места на 20-е к 2018 г., в том числе в 2015 г. — на 50-е, а в 2016 г. — 40-е. Таким образом, до исполнения указа в 2016 году не хватило 11

Таблица 2

Место России в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса

Параметры рейтинга	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2016 к 2011 г.
Рейтинг легкость ведения бизнеса	124	120 ↑4	112 ↑8	92 ↑20	62 ↑30	51 ↑11	↑73
Регистрация предприятий	106	111 ↓5	101 ↑10	88 ↑13	34 ↑54	41 ↓7	↑65
Получение разрешений на строительство	179	178 ↑1	178 0	178 0	156 ↑22	119 ↓37	↑60
Присоединение к электрическим сетям	183	183 0	184 ↓1	117 ↑67	143 ↓26	29 ↑114	↑154
Регистрация собственности	51	45 ↑6	46 ↓1	17 ↑29	12 ↑5	8 ↓4	↑43
Получение кредитов	96	98 ↓2	104 ↓6	109 ↓5	61 ↑48	42 ↑19	↑54
Защита миноритарных инвесторов	108	111 ↓3	117 ↓6	115 ↑2	100 ↑15	66 ↑34	↑42
Налогообложение	107	105 ↑2	64 ↑41	56 ↑8	49 ↑7	47 ↓2	↑60
Международная торговля	166	160 ↑6	162 ↓2	157 ↑5	155 ↑2	170 ↓15	↓4
Обеспечение исполнения контрактов	19	13 ↑6	11 ↑2	10 ↑1	14 ↓4	5 ↑9	↑14
Разрешение неплатежеспособности	60	60 0	53 ↑7	55 ↓2	44 ↑11	51 ↓7	↑9

строчек в рейтинге, но нужно отметить устойчивую тенденцию улучшения условий ведения бизнеса в России [7].

На улучшение условий ведения бизнеса в России оказало влияние внедрение новых реформ, эффект от проведенных ранее, а так же частичное изменение методологии определения места в рейтинге Doing business. По количеству реформ Россия вошла в топ-5 стран. Они были проведены в пяти сферах из 10 оцениваемых. В частности упрощена процедура подключения к электрическим сетям — это можно сделать дешевле и быстрее; сокращен срок открытия банковских счетов, упрощен доступ к кредитам и процедура создания предприятий.

По темпам упрощения процедуры подключения к энергосетям (см. таблицу 2) Россия поставила мировой рекорд, перемахнув сразу через 114 ступеней в большей степени это объясняется это пересмотром методологии, но появился новый индекс надежности электроснабжения и прозрачности тарифов, по которому Россия получила максимальное 8-е место. По похожей причине Россия поднялась на 37 ступней и в оценке процедуры получения разрешений на строительство. Число процедур по получению разрешения на строительство практически не сократилось, а сроки даже увеличились с 238 до 263 дней, но появился новый индекс — качество самого строительства, по которому Россия получила 14 из 15 баллов. В целом бюрократия в сфере строительства остается высокой: чтобы получить разрешение, надо пройти 19 процедур, в среднем на это уходит больше восьми месяцев, но показатели необъективны, т.к. строить в Москве и Санкт-Петербурге (по ним составляется рейтинг) сложнее, чем в других регионах.

Сильными сторонами России являются простота регистрации собственности (8-е место) и обеспечение испол-

нения контрактов (5-е). По традиционно сильному показателю — регистрации бизнеса — положение в рейтинге несколько ухудшилось: Россия опустилась на семь позиций до 41-го места.

Самым слабым местом является международная торговля (документация на экспорт и импорт): Россия опустилась со 155-го на 170-е место — так низко она еще никогда не была. Падение может должно ускорить решение проблем с таможней. Методика по этому индексу так же поменялась и теперь учитываются транспортировка товаров не только по морю, но и ж/д и авиаперевозки. Впервые оценивается качество процедуры растаможивания: как используются электронные системы, как долго груз находится на границе, сколько стоит оформление документов.

Процедура возмещения НДС при экспорте слишком сложная и долгая, жаловались иностранные инвесторы премьер-министру Дмитрию Медведеву на заседании Консультативного совета по иностранным инвестициям. Нужно создавать единую автоматизированную систему, агрегирующую данные и от Федеральной налоговой службы, и от Федеральной таможенной службы, признавали ранее федеральные чиновники.

Правительство РФ работает над созданием всех условий для привлечения на отечественный рынок иностранных инвесторов. Это повлияло положительно на потенциальных покупателей российских акций [3].

Согласно недавнему поручению президента России Владимира Путина, все ведущие государственные компании и корпорации будут использовать новую дивидендную политику, предполагающую акционерам выплату вразмере не менее 25% от годовой прибыли. Правительство также считает, что решение В.В. Пу-

тина позволит в значительной степени увеличить долю иностранного капитала на местном фондовом рынке, несмотря на то, что она уже составляет 70% рынка. Большая часть этих капиталов, однако, является российскими, т.е. те капиталы, что были выведены за рубеж через офшоры. Но в то же время, президентское решение уже успело вызвать критику со стороны государственных корпораций (в частности «Газпрома» и «Роснефти»). По их мнению, это может отрицательно повлиять на их финансовые позиции, которые в значительной мере пострадали из-за экономического кризиса в России и из-за западных санкций.

В настоящее время, Правительство РФ остается основным крупным акционером существенной части российских корпораций наряду с крупными бизнесменами (многие из которых выступают в качестве их учредителей).

Но в то же время доля акций этих корпораций остается незначительной в свободном обращении. Исходя из данных Московской фондовой биржи, в число российских компаний, имеющих самый высокий коэффициент акций в свободном обращении, входят такие компании как Сбербанк, «Транснефть», «Татнефть», «Яндекс» и «Ленэнерго». Коэффициент большей части российских компаний, находящихся в свободном обращении значительно ниже 30%. По мнению иностранных инвесторов это является одним из не маловажных недостатков российского фондового рынка [6, с. 57].

Девальвация российского рубля по отношению к доллару, евро и другим валютам послужило привлечением иностранных инвесторов в большей степени ко многим российским промышленным секторам, таким как сельскохозяйственное хозяйство, перерабатывающая и текстильная промышленность, нефтехимия.

Тем не менее, в настоящее время большое количество активов на российском рынке еще недооценены.

Между тем, аналитики Центрального Банка России отмечают, что спекулятивный капитал все еще доминирует на российском фондовом рынке, в то время как доля долгосрочных средств остается низкой. Это значит, что инвесторы — как отечественные, так и зарубежные — как и прежде не спешат вкладывать свои средства в осуществление долгосрочных проектов в РФ [2, с. 21].

Факторы, способствующие притоку инвестиций, т.е. факторы, формирующие благоприятный инвестиционный климат в Российской Федерации:

- большой потенциал внутреннего рынка. Бесспорным преимуществом России на сегодняшний день является ее огромный внутренний рынок, что принимается во внимание инвесторами при организации, производстве потребительских. Но следует, отметить, что емкость подобных рынков может сокращаться из-за падения покупательной способности россиян;

- невысокий уровень конкуренции. Невысокое качество продукции и конкуренция со стороны иностранных производителей, делают условия для импорта продукции более выгодными;

- приемлемая стоимость трудовых, сырьевых ресурсов. Высокая конкуренция на рынке трудовых ресурсов позволяет использовать высококвалифицированные кадры при невысокой заработной плате. Привлекательными для иностранных инвесторов в РФ являются добыча и переработка природных ископаемых. Данное направление имеет большие перспективы развития в связи с новыми возможностями в области соглашений о разделе продукции (СРП). По оценке российских экспертов, в расчете на душу населения запасы российских природных богатств в 2–2,5 раза превосходят потенциал США, в 6 раз — ФРГ, в 18–20 раз — Японии. Такие показатели — залог устойчивости геополитического положения России;

- увеличенная норма прибыли. Иностранных инвесторов привлекает высокая норма прибыли в проектах, связанных с энергетикой и разработкой других природных ресурсов, о чем свидетельствуют партнерские соглашения в рамках разработки труднодоступных нефтяных месторождений;

- эффективная господдержка. Важным фактором формирования инвестиционного климата является предоставление гарантий инвесторам. При нынешнем состоянии экономики соответствующие возможности государства резко ограничены. Однако с учетом острого дефицита долгосрочных инвестиционных ресурсов господдержка зарубежных инвесторов безальтернативна [4, с. 80].

Однако привлекательность российского рынка для иностранных инвесторов явно уступает сумме негативных факторов, наиболее важными из которых следует признать социально — экономическую неустойчивость [8, с. 11].

В число негативных факторов входят также:

- социально-экономическую неустойчивость;
- общую политическую нестабильность;
- слишком высокие налоги;
- фактическое отсутствие единой государственной политики в области привлечения иностранных инвестиций;
- неразвитость системы страхования иностранных инвестиций;
- фискально-ориентированная система налогов и тарифов;
- отсутствие необходимой для бизнеса системы и инфраструктуры транспорта;
- низкая культура ведения бизнеса со стороны российских партнеров;
- коррупция в госструктурах;
- организованная преступность.

В качестве одного из негативных факторов, препятствующих интеграции России в мировую экономику и привлечению инвестиций в высокотехнологичные отрасли, эксперты называют отсутствие практики по реализации законов, защищающих авторские и смежные права.

Иностранные инвесторы, стремящиеся вкладывать деньги в российскую экономику, также сталкиваются с проблемами в области разрешения экономических

споров в судебных органах, постоянно меняющимся законодательством, а также с недостаточным обеспечением прав собственности и прав кредиторов.

Эксперты выделяют такие проблемы в экономике России, как неэффективность и неконкурентоспособность, куда, как правило, относят избыточную монополизацию, высокие процентные ставки и дорогие кредиты. Кроме этого с IV квартала 2014 г. началось резкое снижение цен на нефть, от которой зависит экономика России. По заявлениям главы британской нефтегазовой компании BP Роберта Дадли на конференции Oil&Money, «более низкие цены ударят по России сильнее, чем санкции». Падение цен на нефть в 2014 г. уже внесло вклад в обрушение рубля, что, как следствие, подрывает экономику страны и развитие экономических отношений с другими странами. На этом фоне появляется ещё одна проблема для экономики Российской Федерации — многократное увеличение масштабов бегства капитала. По официальным данным Банка России, за 2014 г. было вывезено рекордное количество капитала: чистый вывоз капитала частным сектором составил 151,5 млрд долл. США. В сравнении с 2013 г. данный показатель увеличился практически в 2,5

раза. Причиной роста оттока капитала считаются санкции, закрывшие рефинансирование на внешних рынках и напугавшие иностранных инвесторов.

Развитие российской экономики происходит в условиях действия масштабных международных санкций и ответных санкций со стороны России, которые проявляются в ограниченном доступе к западным финансовым рынкам, запрете на экспорт некоторых технологий в Россию, сокращении объема иностранных инвестиций и в неопределенности условий ведения бизнеса. Эти факторы оказывают дополнительное негативное влияние на прогноз развития российской экономики, темпы роста которой замедлились еще до начала кризиса. UNCTAD считает перспективы роста объемов прямых иностранных инвестиций в 2015 г. «неясными». С другой стороны, ООН благоприятно оценила перспективы развития рынка слияний и поглощений [6, с. 55].

Таким образом, чтобы добиться активных иностранных вложений в экономику, России требуется эффективная реализация экономических и административных реформ, борьба с коррупцией, совершенствование за привлекательными для иностранных инвесторов.

Литература:

1. Власенко Р. Д., Строганова А. В. Прямые иностранные инвестиции как фактор роста российской экономики // Молодой ученый. — 2015. — № 21.1. — С. 116–121.
2. Гуриева Л. К., Дзахоева С. Л. Вложения иностранных инвестиций в экономику РФ в 2014–2015 гг. / Л. К. Гуриева, С. Л. Дзахоева // Проблемы современной экономики № 25 / 2015 — С. 30
3. Иностранные инвестиции в экономике России // Федеральный портал ProTown.ru [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.protown.ru/information/hide/6600.html> — (дата обращения 15.12.2016)
4. Калабеков И. Г. Российские реформы в цифрах и фактах. (Издание второе, переработанное и дополненное). — М.: РУСАКИ, 2016. — 125 с.
5. Лобанов с. Н., Штрикунова М. М. Российская инвестиционная политика на современном этапе развития экономики // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXVI междунар. науч. — практ. конф. № 4(36). Часть I. — Новосибирск: СибАК, 2014. — С. 149
6. Позмогов А. И., Дзахоева С. Л. Современные проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику России / ред. Н. В. Уварина. — Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o., 2015. — 205 с.
7. Рост прямых иностранных инвестиций в России неизбежен [Электронный ресурс]: Инновационный портал Уральского Федерального округа. — Режим доступа: http://www.invur.ru/index.php?page=invest&doc=direct_inv_ур. — (дата обращения 25.12.2016)
8. Яркова Т. А., Федотова А. А. Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику / Т. А. Яркова, А. А. Федотова // «Экономика и социум» № 2(15) — 2015. — С. 29.

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

АИЖК и его роль в повышении доступности ипотечного кредитования для населения и обеспечения ликвидности коммерческих банков

Голик Денис Викторович, студент
Финансовый университет при Правительстве РФ

В статье рассматривается агентство по ипотечному жилищному кредитованию как главный институт рынка недвижимости. В последние годы его роль становится все более значимой, так как именно АИЖК помогает обеспечить жильем миллионы россиян. Грамотная политика и надлежащий контроль над деятельностью этого института поможет сделать эту задачу выполнимой. Кроме того, рассматривается влияние АИЖК на деятельность и ликвидность кредитных организаций, в частности банков.

Ключевые слова: АИЖК, ипотека, рынок недвижимости

Большинство граждан склонны думать, что во время кризиса все меняется исключительно в негативную сторону. Однако такие рассуждения не всегда верны — в особенности, если речь идет о рынке недвижимости. Он подвержен влиянию валютных колебаний и цен на нефть, но развивается по собственному сценарию.

Несмотря на крайне нестабильную ситуацию на валютном рынке и в национальной экономике России, в целом именно в 2016 году было отмечен рекордный объем выданных жилищных займов. Причиной такого подъема являются выгодные проценты, которые заметно снизились после сокращения ключевой ставки ЦБ РФ. Именно решение снизить ключевую ставку в 2015 году помогло удержать рынок ипотечного кредитования на плаву, и предоставило банкам возможность делать выгодные для клиентов предложения по ипотеке в течение всего 2016 года.

В итоге, в начале 2016 года минимальная стоимость ипотечных займов в России составила от 10,5 до 11,5% при покупке недвижимости на первичном рынке и от 13 до 14% в случае приобретения готового жилья на вторичном рынке.

В целом, в 2016 году ипотечный рынок в Российской Федерации демонстрировал устойчивые положительные тенденции: кредитных продуктов на приобретение жилья было выдано в 1,5 раза больше, чем в 2015 году.

Правительство также старается поддержать рынок ипотеки в сегменте новостроек. Так в марте 2015-го года вышло Постановление № 220, которое касается субсидирования кредитных организаций из госбюджета. Основным преимуществом данной программы является низкая процентная ставка, которая в среднем держится на уровне 11%. Госпрограмма поддержки рынка ипотечного кредитования была запущена сроком всего

на 1 год, но Правительство РФ приняло решение продлить срок действия программы льготного ипотечного кредитования до декабря 2016 года, так как она пользуется большим спросом. Она сделала кредиты на приобретение жилья более доступными и удобными, многие россияне воспользовались этой благоприятной возможностью.

К тому же, согласно Закону, принятому в 2016 году, средства материнского капитала теперь можно направлять на уплату первоначального взноса по ипотеке, не дожидаясь трехлетия ребенка. Это стимулирует семьи с детьми улучшать свои жилищные условия, приобретая жилье. А главное, что оно становится доступным. Государственная дума намерена продлить программу материнского капитала до 2018 года, так как она оказывает хорошую поддержку молодым семьям.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию было создано Правительством Российской Федерации в 1997 году в форме акционерного общества, где стопроцентным участием обладает правительство в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом. А в 2015 году на базе АИЖК создан единый институт развития в жилищной сфере.

АИЖК обладает всеми механизмами для обеспечения полной поддержки жилищного сектора России, начиная от обеспечения земельными ресурсами и заканчивая стимулированием строительства жилья.

Деятельность АИЖК направлена на развитие ипотечного рынка, разработку и внедрение механизмов с целью повышения инвестиционной привлекательности жилищной сферы. Кроме того, агентство помогает развитию рынка ипотечных бумаг и других финансовых инструментов, обеспечивает устойчивость и ликвидность инновационного развития рынка жилья.

Среди приоритетных задач АИЖК можно выделить:

1. Снижение рисков на рынке жилья и ипотеки;
2. Стимулирование строительства доступного жилья;
3. Развитие механизмов финансирования объектов инженерной инфраструктуры;
4. Реализация мер антикризисной поддержки на рынке жилья и ипотеки.

Миссия данного института заключается в повышении доступности жилья и создании комфортных и благоприятных условий проживания для российских граждан. АИЖК поддерживает баланс интересов кредиторов, заемщиков, инвесторов и государства.

Агентство внедрило систему ипотечного кредитования, состоящую из двух уровней. На первом уровне находятся банки, которые выступают в качестве первичных кредиторов и предоставляют населению ипотечные займы. На втором уровне располагается АИЖК, которое выкупает права требования по ипотечным кредитам, выданным его банками-партнерами и некредитными организациями. Эта система действует на всей территории нашей страны и предполагает неограниченное количество участников из числа первичных кредиторов. АИЖК занимается рефинансированием ипотечных займов практически во всех субъектах Российской Федерации.

Как уже упоминалось выше, рынок жилья в России развивается достаточно быстро. Несмотря на то, что в целом ипотека развита слабо (чуть более 8% от общего объема кредитов), россияне часто приобретают жилье в кредит, особенно при участии АИЖК.

Одним из факторов такого роста является ключевая ставка Банка России. Именно ее понижение влечет за собой снижение процентных ставок по ипотеке. Кроме того, АИЖК рефинансирует кредиты по более выгодным условиям. Так что ипотека становится еще более доступной для жителей России.

Другим фактором развития ипотечного кредитования являются также и цены на недвижимость. Дело в том, что человек просто не может накопить на собственное жилье, так как это требует жесткой экономии, больших затрат сил и времени. Помимо этого реальные доходы населения в условиях кризиса сокращаются. Именно поэтому россияне часто берут квартиру в ипотеку и со временем выплачивают сумму займа и проценты. Очевидно, что жилье не относится к скоропортящимся товарам или товарам из разряда бытовой техники. Вследствие этого особой спешки в погашении кредита у россиян не возникает.

Для более наглядного представления о воздействии, которое АИЖК оказывает на рынок ипотечного кредитования, стоит оценить несколько основных показателей. По информации отчета Агентства, составленного на основе данных Росстата и Банка России, на начало 2016 года рынок ипотеки вырос на 48% по сравнению с началом 2015. Ставка по этой кредитной операции сократилась с 14,5 до 12,5%. Кроме того, в 2016 году доля выдачи ипотеки в рамках программы субсидирования достигла 46%.

В 2016 году средние цены на первичном рынке жилья составили 53,4 тысячи рублей за квадратный метр, а на вторичном рынке — 55,3 тысячи рублей. Общее число физических лиц с ипотекой выросло в 2,3 раза по сравнению с первым кварталом 2015 года. А также стоит отметить, что почти четверть сделок на рынке жилья в 2016 году — это сделки с ипотекой.

По итогам анализа основных макроэкономических показателей можно сделать следующие выводы:

- Несмотря на снижение инфляции, реальные доходы населения продолжают снижаться;
- Наблюдается падение потребительского спроса и прекращение роста депозитов, так как у населения остается меньше свободных средств;
- Отмечается снижение платежеспособности и потребительской активности, вследствие чего увеличиваются риски снижения спроса на жилье в краткосрочной перспективе;
- В случае нормализации экономической ситуации сделанные сбережения будут источником финансирования отложенного спроса на жилье.

По результатам анализа можно сделать вывод, что ипотечное кредитование динамично развивается, а доля субсидирования уже достигает 50%. Само увеличение количества сделок с ипотекой обусловлено ростом безработицы и инфляции, падением реальных доходов населения и заработной платы. Цены на недвижимость растут, и накопить на квартиру становится труднее. Именно проблему обеспеченности жильем призван решить такой институт, как Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

Не стоит забывать, что, рефинансируя первичные ипотечные кредиты, агентство снижает долговую нагрузку отечественных банков. Вследствие этого повышается устойчивость кредитных организаций, а также их ликвидность. А это в свою очередь является необходимым условием устойчивости не только конкретного банка, но и всей кредитной системы в целом.

Стоимость ипотеки находится в прямой зависимости не только от ключевой ставки Банка России, но и от процента на жилищные займы. Его устанавливает АИЖК, который предоставляет льготные кредитные продукты.

В 2016 году процентные ставки по ипотеке колебались в пределах 13%. По прогнозам экспертов Минфин процентные ставки по ипотеке в 2017 году снизятся. Это произойдет даже несмотря на окончание государственной программы поддержки ипотечного кредитования. Такое заявление было сделано на одном из заседаний правительства министром финансов Антоном Силуановым.

Первый заместитель председателя Правительства Российской Федерации Игорь Шувалов также утверждает, что ипотечные ставки в течение всего 2017 года будут снижаться. А в 2018 году они окажутся уже на отметке 7–8%.

Поскольку все изменения процентных ставок по ипотеке будут, как и прежде, зависеть от учетной ставки Центрального банка в 2017 году, то последние новости от

Банка России говорят о том, что оптимистичные прогнозы экспертов оправдаются.

Многие понимают, что экономика и ипотечный рынок очень чувствительны ко всем переменам, происходящим в мире и стране. Поэтому точно предсказать поведение курса доллара или продаж недвижимости не представляется возможным. Исходя из этого можно сказать, что ситуация на рынке до сих пор остается очень зыбкой и нестабильной, и на данный момент отсутствуют существенные основания для пересмотра ставок.

Не стоит забывать и о таком факторе, как стоимость жилья. По некоторым прогнозам в 2017 году она может возрасти почти на 10%.

Так или иначе, небольшое подорожание жилья неизбежно. Например, из-за повышения цен на строительные материалы застройщики будут отображать данный фактор в ценах за квадратные метры.

Как мы видим, в вопросе приобретения жилья в 2017 году существует две стороны. Как итог, потенциальным покупателям недвижимости по ипотеке в 2017 году будет предложено приобрести несколько подорожавшее жилье, в сравнении с ценами 2016 года. Но при этом им представится возможность воспользоваться продуктами ипотечного кредитования с более выгодными процентными ставками.

При создании перед АИЖК были поставлены две основные задачи. Первая — дать возможность получать жилищные кредиты малообеспеченным людям. Вторая — поддерживать ликвидность коммерческих банков. Останемся на второй задаче более подробно.

Эта задача направлена на поддержание ликвидности банков, предлагающих оформление ипотеки и не допускать их своеволия. Для банков, участвующих в программах АИЖК, предусмотрены мероприятия по поддержанию ликвидности.

Суть этих мероприятий заключается в том, что кредитное учреждение, которое сотрудничает с АИЖК, выдает заемщику ипотеку из средств, привлеченных благодаря вкладам. Агентство же впоследствии выкупает права на этот кредит, и банк быстро возвращает деньги в свой оборот. Средства, получаемые от заемщика в виде ежемесячных платежей, поступают уже в АИЖК, а не в коммерческий банк. Для привлечения средств на подобные операции АИЖК выпускает на фондовых биржах ценные бумаги с высокой ликвидностью.

Из-за финансовых санкций коммерческие испытывают трудности с привлечением ресурсов. В этой непростой для рынка ситуации АИЖК выступило с инициативой разработать долгосрочную программу рефинансирования облигаций с ипотечным покрытием. В состав покрытия будут также включены ссуды, выданные на приобретение жилья на первичном рынке. Рефинансирование таких кредитов может осуществляться путем проведения Центральным банком операций длинного РЕПО с указанными ценными бумагами. Срок таких операций целесообразно установить до 3–5 лет. Сейчас ЦБ проводит

сделки РЕПО длительностью в неделю, в редких случаях — до года.

Для того, чтобы предоставлять ликвидность данным образом, необходимо внести изменения в нормативно-правовые акты Банка России, которые предусматривают автоматическое включение в ломбардный список ЦБ облигаций с ипотечным покрытием, отвечающих закрытому перечню требований, установленных ЦБ в рамках такой программы. Помимо этого, необходимо обеспечить возможность проведения операций биржевого РЕПО с данными бумагами без предъявления требований о наличии биржевых котировок по ним.

В качестве еще одной меры для сокращения сроков рефинансирования банками своих портфелей целесообразно рассмотреть возможность включения в состав ипотечного покрытия кредитов под залог долевого участия в строительстве. Сейчас в соответствии с требованиями Федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах» в состав ипотечного покрытия облигаций помимо ипотечных кредитов (займов) могут быть включены только требования, обеспеченные залогом незавершенного строительства в объеме до 10% совокупного ипотечного покрытия. В качестве альтернативы можно использовать механизм залоговых облигаций в рамках принятых поправок в закон «О рынке ценных бумаг», однако в этом случае минимальный размер кредитной поддержки со стороны самого банка должен быть не менее 20% от выпуска. Наиболее рациональным решением в этой ситуации было бы исключение этого требования из закона и передача регулятору права использования размера кредитной поддержки банка в качестве инструмента мотивации (демотивации) в зависимости от вида финансового актива.

В России существуют проблемы с долгосрочными инвесторами. В основном такими инвесторами являются пенсионные фонды, которые в России сейчас сталкиваются с рядом трудностей. С другой стороны, банки должны понимать, что инвестор требует прозрачности. Ипотечные ценные бумаги в России пока еще являются новыми инструментами, и, хотя ни одного дефолта пока еще не было, инвестору необходимо раскрывать структуру этих инструментов. Кроме того, секьюритизация предполагает взаимодействие банка с большим числом элементов инфраструктуры — с рейтинговым агентством, специальным депозитарием и т.д. Поэтому банкам следует думать о рефинансировании уже на этапе выдачи ипотечных кредитов. Иначе впоследствии секьюритизировать многие закладные будет невозможно. Вообще проблема российского рефинансирования заключается, скорее всего, не только в отсутствии инвесторов, но и в том, что значительная часть выданной ипотеки просто не может быть секьюритизирована, так как при выдаче кредитов банки не задумывались об этом.

Подводя итог, можно заметить, что роль АИЖК достаточно велика. Такой институт повышает банковскую ликвидность, рефинансируя ипотечные кредиты. Такие действия позволяют банком привлечь дополнительные

средства. Особенно актуальным это становится в нынешних реалиях, когда финансовые санкции ограничивают возможности коммерческих банков в этом компоненте. АИЖК активно разрабатывает политику «помощи» отечественным банком, совершая операции с ценными бумагами на финансовом рынке с привлечением ЦБ и других кредитных институтов.

С другой стороны, агентство помогает и обычным гражданам с покупкой жилья, обеспечивая льготные процентные ставки. В условиях экономической неопределенности это особенно необходимо. Снижение реального дохода людей, рост безработицы, увеличение инфляции, — все это делает покупку недвижимости для граждан еще более проблематичной. Именно институт АИЖК призван

помочь жителям нашей страны осуществить свои желания.

Итак, в последнее время наметилась отчетливая тенденция: роль АИЖК на рынке ипотечного кредитования увеличивается с каждым кварталом. Это выражается как в увеличении общего числа пользователей кредитов, так и в росте доли оформленных АИЖК ипотечных займов в суммарном их объеме. Агентство предоставляет льготные процентные ставки, чем привлекает все больше и больше клиентов. Слаженная государственная поддержка, усовершенствование законодательной базы, строительство новых объектов недвижимости, — все это поможет обеспечить жильем многих россиян и укрепить ликвидность коммерческих банков.

Литература:

1. Единый институт развития в жилищной сфере АИЖК // Агентство ипотечного жилищного кредитования. URL: <http://дом.рф/about/activity> (дата обращения: 30.01.2017).
2. Ипотека АИЖК // Агентство ипотечного жилищного кредитования. URL: [http://www.rosipoteka.ru/common/img/uploaded/Razvitie_rynkov_ipoteki_i_zhilishchnogo_stroitelstva_v_I_polugodii_2016_goda_\(+ITSB\).pdf](http://www.rosipoteka.ru/common/img/uploaded/Razvitie_rynkov_ipoteki_i_zhilishchnogo_stroitelstva_v_I_polugodii_2016_goda_(+ITSB).pdf) (дата обращения: 30.01.2017).
3. Что такое АИЖК и как оно влияет на оформление ипотеки простыми гражданами? // Банкист.ру — информационный портал. URL: <http://www.bankist.ru/article/211113/1860> (дата обращения: 30.01.2017).
4. Moody's присвоило 33 банкам и АИЖК оценки риска контрагента, шести банкам подтвердило рейтинги // Банки.ру — информационный портал. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8060712> (дата обращения: 30.01.2017).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Анализ структуры и динамики прямых иностранных инвестиций в РФ

Азатян Милана Оганесовна, магистрант

Научный руководитель: Зундэ Виктория Викторовна, доктор экономических наук, профессор;

Научный руководитель: Арутюнян Гаяне Рубеновна, доцент

Южно-Российский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

В статье проводится обзор прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию и их динамика. Выделены основные проблемы в инвестиционной сфере, а также рассмотрены позиции России в международных рейтингах.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, динамика прямых иностранных инвестиций, привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику РФ

Analysis of the dynamics and structure of foreign direct investment in Russia

Azatyany Milana Oganosovna

URIU RANEPА (Rostov-on-don)

This article describes an overview of the direct foreign investments in the Russian Federation and its dynamics. Presents the main problems in the field of investment activity and describes Russia's position in international rankings.

Keywords: foreign direct investment, the investment attractiveness, foreign direct investment dynamics, foreign direct investment in the Russian economy

На современном этапе каждая страна вовлечена в международное инвестиционное сотрудничество. ТНК, в рамках которых осуществляется большая часть иностранных инвестиций, являются одним из важнейших субъектов мировой экономики. В Российской Федерации происходит пересмотр правового регулирования ПИИ, создаются новые условия для привлечения иностранных инвесторов, такие как ОЭЗ (особые экономические зоны), ТОР (территория опережающего развития) и СРП (соглашение о разделе продукции). Однако, несмотря на новые возможности потенциал использован не в полной мере, таким образом анализ динамики ПИИ в РФ является актуальной проблемой.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) — это приобретение активов иностранных предприятий с целью осуществления контроля над ними (с вложениями в уставной капитал предприятия доли свыше 10%) [7].

Современная экономическая ситуация в России имеет все признаки неустойчивости в связи с введением рядом западных стран санкций против России, падением мировых цен на нефть и ослаблением курса рубля.

Активизация инвестиционной деятельности является важным инструментом для оживления экономики, ино-

странные «инъекции» в российскую экономику могут способствовать увеличению ее производительных возможностей и стать фактором экономического развития.

Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию за последние 10 лет неоднозначна, проведя анализ объема ПИИ в Российской Федерации с 2006 по 2016 г. можно отметить, что наибольший объем ПИИ наблюдался в 2008 г. в размере 74783 млн долл. В 2009 г. ситуация в корне поменялась, и последовал резкий спад, объем ПИИ составил 36583 млн долл., что на 49% меньше по сравнению с 2008 г. Однако в 2010–2011 гг. их объем увеличился на 50,6% по отношению к 2009 г., а в 2013 г. вырос на 36,8% по сравнению с предыдущим годом и составил 69219 млн долл. В 2014 г. последовало резкое снижение ПИИ, объем прямых инвестиций составил всего 20958 млн долл., что на 30,3% меньше по сравнению с предыдущим годом. В период 1994–2016 гг., самый высокий показатель был достигнут в первом квартале 2013 г., составив 40140 млн долл., а рекордно низкий уровень в четвертом квартале 2005 г. — 3922 млн долл. [10]

В 2014–2015 г. наблюдался резкий спад в притоке ПИИ, однако во втором квартале 2016 г. ПИИ в Россию



Рис. 1. Динамика ПИИ РФ 2006–2014 г. [10]

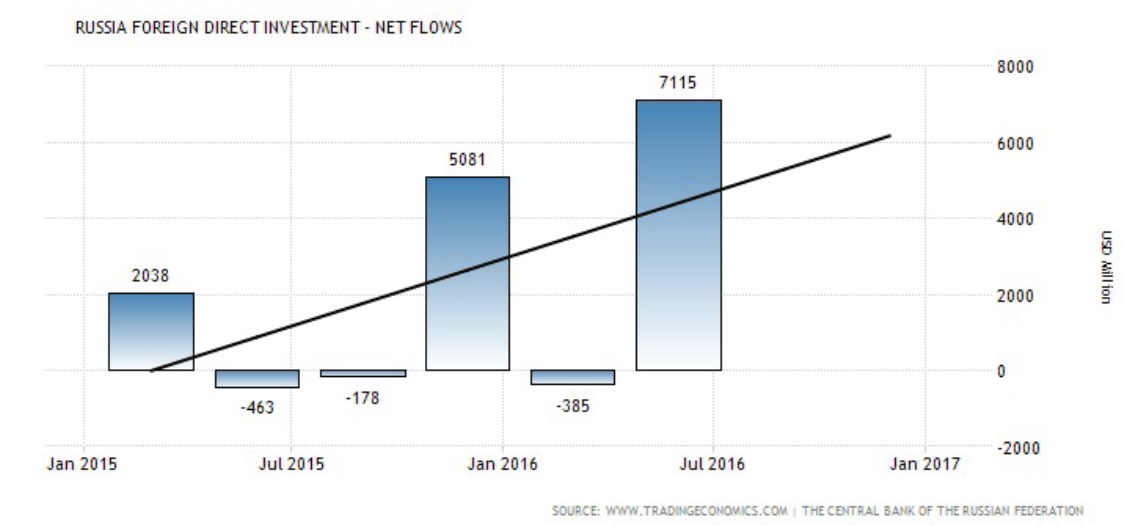


Рис. 2. Приток ПИИ, млн долларов 2015–2016 г. [10]

увеличились на 7115 млн долл. и в 2017 г. ожидается продолжение их прироста.

Начавшееся во второй половине 2014 г. резкое изменение страновой структуры ПИИ, во втором полугодии 2015-го продолжилось. Если в 2014 г. лидером по объему вложений в Россию был Кипр, то в 2015 г. он уступил первенство Багамам, откуда была обеспечена половина всех вложений в уставный капитал и 18% реинвестированных доходов. Нидерланды, Швейцария, Люксембург и Ирландия активнее других уменьшали свои вложения в Россию. Единственной страной Западной Европы, продолжившей увеличивать ПИИ в Россию в виде реинвестированной прибыли осталась Германия. В условиях обострения отношений России с Западом сотрудничество со странами БРИКС может стать фактором, компенсирующим потери на других рынках.

Отечественные инвесторы активнее всего уменьшали свои вложения в Нидерландах, Швейцарии, Великобри-

тании, Грузии и на Украине. При этом вложения, осуществленные в 2014 г. на Кайманы, Сейшелы, Сент-Винсент и Гренадины, в первом полугодии 2015 г. перемещали в первую очередь на Британские Виргинские острова, Багамы и Бермуды [2].

В связи с введением санкций закрытие иностранных предприятий продолжалось в 2015 г. в промышленности и сфере услуг. В 2015 г. закрылось производство автомобилей Opel, в IT сфере закрылись офисы Google, Skype, Adobe Systems, значительно сократил своё присутствие Raiffeisen Bank.

Среди отраслей промышленности большая часть инвестиций, как и ранее приходится на оптовую и розничную торговлю, обрабатывающее производство, финансы и добычу полезных ископаемых. Рухнули инвестиции в металлургическое производство, сферу информационных технологий, здравоохранения, образования и научных исследований [5].

Таблица 1

ПИИ в РФ в I–II кв. 2016 г. по видам экономической деятельности [9]

	Привлечено	Погашено	Сальдо	Привлечено2	Погашено2	Сальдо2
	1 квартал 2016			2 квартал 2016		
Оптовая и розничная торговля	9247	9466	-219	4275	4618	-343
Обрабатывающие производства	4855	3977	878	10204	8216	1988
Финансовая деятельность	2079	2199	-120	3206	2542	664
Добыча полезных ископаемых	4819	5281	-462	4284	1205	3079
Прочие услуги	1563	1440	123	1594	916	678
Недвижимость	992	794	198	1343	1056	287
Строительство	323	476	-153	379	402	-23
Сельское хозяйство	101	94	7	153	127	26

В рейтинге стран по объему ПИИ Россия в 2013 году занимала третье место, уступив только США и Китаю, а в 2014 году по данным UNCTAD уже не вошла даже в первую десятку. Несмотря на богатые природные ре-

сурсы, и масштабный потребительский рынок в список самых привлекательных стран для инвесторов Россия в 2014 году не вошла, хотя в 2013 году занимала в нем 11 место.¹

Таблица 2

Международная инвестиционная позиция Российской Федерации, млн долл.²

	Остаток на 1.01.2015	Изменения	Остаток на 1.01.2016
Чистая международная инвестиционная позиция	290314	23553	313868
Активы	1249213	-103424	1145789
Прямые инвестиции	384689	-48412	336276
Участие в капитале и паи/акции инвестиционных фондов	296933	-49100	247833
Долговые инструменты	87756	688	88444
Портфельные инвестиции	56629	14097	70727
Участие в капитале и паи/акции инвестиционных фондов	4433	-1176	3257
Долговые ценные бумаги	52197	15274	67470
Прочие инвестиции	404870	-45629	359241
Прочее участие в капитале	4371	979	5349
Наличная валюта и депозиты	181346	-33323	14802
Ссуды и займы	166750	-5000	161750
Страховые и пенсионные программы, программы стандартных гарантий	2274	-466	1808
Торговые кредиты и авансы	32065	-575	31491
Прочая дебиторская задолженность	18064	-7245	10819
Резервные активы	385460	-17061	368399

Согласно таблице 2, чистый прирост активов возрос только в долговые инструменты, долговые ценные бумаги и в прочие инвестиции. Чистое уменьшение прямых иностранных инвестиций составило — 48412 млн долларов.

Анализ структуры ПИИ показывает, что значительная часть иностранных инвестиций не приводит к увеличению основных фондов. В структуре иностранных инвестиций, поступающих в Россию велика доля долговых инстру-

ментов, которые не влияют на прирост капитала. Слияния и поглощения, являясь покупкой уже действующих предприятий, уменьшают его прирост, что указывает на осторожность инвесторов, их неготовность нести риски, связанные с созданием и управлением бизнесом.

ПИИ могут послужить механизмом повышения конкурентоспособности России в мировой экономике, путем использования существующих конкурентных преимуществ и привнесения новых.

¹ По данным World organization for development // www.wodngo.org/ru/research // Дата обращения 05.12.2016г.

² Составлено автором по данным Годового отчета Банка России, 2015. www.cbr.ru/statistics // Дата обращения 05.12.2016г.

Таблица 3

Структура ПИИ в РФ по видам (2011–2014 г.)³

	2011	2012	2013	2014
Всего	100	100	100	100
Покупка/продажа новых акций (паёв, долей)	28	10	16	48
Реинвестирование доходов	39	47	31	92
Всего инвестиций, изменяющих капитал	67	57	48	140
Слияния и поглощения	-7	-10	-1	-36
Всего участие в капитале	60	47	47	105
Долговые инструменты	40	53	53	-5

Формирование политики государства по привлечению ПИИ в страну должны включать следующие направления:

- признание роли ПИИ как важного конкурентного преимущества для развития страны;
- системная политика государственной поддержки иностранных инвестиций, в том числе обеспечение льготных условий для инвесторов, инвестирующих в приоритетные отрасли экономики;
- перенос центра внимания с количественных, финансовых аспектов ПИИ на качественные. Главным приоритетом должны стать современные технологии, передача которых возможна по каналам ПИИ;
- пересмотр отраслевых приоритетов ПИИ;
- учет и задействование конкурентных стратегий ТНК, где главной целью должно стать соединение принадлежащих им технологий, менеджмента и контроля над глобальными рынками с российскими сырьевыми и интеллектуальными ресурсами, высокообразованной рабочей силой и пилотными научно-техническими разработками для создания более конкурентоспособных на мировом рынке производств [4].

Российская экономика обладает рядом привлекательных для иностранного инвестора особенностей, среди которых следует выделить большую емкость внутреннего рынка, богатые природные ресурсы, относительно дешевую рабочую силу, научный потенциал и т.д.

Несмотря на повышение позиций в рейтинге Всемирного банка «DoingBusiness», в котором Россия в 2015 году поднялась на 51 место, его результаты не замечают инвесторы, которые считают главным препятствием на пути модернизации и расширения объемов иностранных инвестиций — недоработки нормативно-правовой базы, коррупцию и бюрократию. На данном этапе добавилась эконо-

мическая и политическая нестабильность как в России, так и в мировой экономике в целом.

На основе проведенного анализа, можно говорить о том, что действующие формы национального регулирования иностранных инвестиций и состояние мировой экономики пока не позволяют преодолеть негативные факторы инвестиционной привлекательности Российской Федерации и, следовательно, не способствуют увеличению притока ПИИ.

Необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу в сфере иностранного инвестирования, заострив внимание на применении принятых в международной практике принципов недискриминации, мер стимулирования инвестиционной деятельности. В условиях политики импортозамещения крайне важным является создание режима наибольшего благоприятствования инвесторам, направляющим свои вложения в медицину, образование, науку, культуру, инновации и др., поощрения отдельных, важных для экономики России видов деятельности, включая импорт новых технологий, поддержка мелких и средних иностранных компаний.

Национальное законодательство должно адаптироваться к условиям международных инвестиционных и торговых организаций и расширение практики двух- и многосторонних соглашений о гарантиях и взаимной защите инвестиций.

Таким образом, России необходимо активизировать приток ПИИ, путем доработки и изменения существующей инвестиционной политики и мер стимулирования иностранных инвестиций, так как прямые иностранные инвестиции — это эффективное средство повышения конкурентоспособности и укрепления положения страны в мировой экономике, которое помимо дополнительного финансирования дает возможность передачи прогрессивных технологий в мировом пространстве.

Литература:

1. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» // (ред. от 05.05.2014).
2. Шаповалов А. // Газета «Коммерсантъ» № 219 от 27.11.2015, стр. 2.

³ Составлено автором по данным www.cbr.ru/statistics // Дата обращения 07.12.2016г.

3. Пономарева Е. С., Кривенцова Л. А., Томилова П. С. *Мировая экономика и МЭО: учеб пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям*. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 287 с.
4. Быкасова О. О. Прямые иностранные инвестиции как фактор конкурентоспособности России // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований* № 7, 2015.
5. Голяшев А., Мишина О. и др. // *Бюллетень социально-экономического кризиса в России «Динамика инвестиционной активности в условиях спада экономики России»*. Выпуск № 05, сентябрь 2015.
6. *КонсультантПлюс, 1992–2015* // www.consultant.ru // Дата обращения 05.12.2016 г.
7. *Официальный сайт ЮНКТАД* // www.unctad.org/wir // Дата обращения 05.12.2016 г.
8. *Федеральная служба государственной статистики* // www.gks.ru // Дата обращения 05.12.2016 г.
9. *Официальный сайт Банка России* // www.cbr.ru/statistics // Дата обращения 07.12.2016 г.
10. *Экономические показатели* // www.tradingeconomics.com // Дата обращения 07.12.2016 г.

Трудности развития интеграционных объединений (на примере ЕАЭС и МЕРКОСУР)

Бондарев Игорь Игоревич, аспирант¹, главный специалист-эксперт²

¹Российский университет дружбы народов (г. Москва)

²Министерство экономического развития Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассмотрены проблемы в развитии интеграционных объединений (на примере ЕАЭС и МЕРКОСУР), дан анализ предпосылок формирования евразийской интеграции. Выявлены специфические особенности индустриально-инновационных процессов развития экономики. Дан анализ современного состояния и развития экономики стран ЕАЭС и МЕРКОСУР.

Ключевые слова: экономика, инновация, интеграция, индустриальное развитие, экономический союз, инвестиции, анализ, конкурентоспособность, кризис, экономическая политика

Развивающиеся страны, или страны с трансформационной экономикой, стремящиеся к образованию таможенного союза, должны учитывать то, что его создание мгновенно не устраняет конфликтных ситуаций, поскольку обеспечение конкурентоспособности может противоречить требованиям в рамках таможенного союза. Вследствие внешних и внутренних дисбалансов, которые по-разному влияют на отдельные экономики, возникали и возникают торговые споры и взаимные обвинения в нарушении договоренностей, что наносит ущерб международному авторитету союзам [3, с. 11].

Примером могут послужить противоречия в МЕРКОСУР. Так, характерным для стран Южной Америки является то, что расширение торговли не сопровождалось усилением экономической стабильности в странах региона, что обусловлено, прежде всего, высокой зависимостью стран от внешних рынков. Даже крупные страны (Бразилия, Аргентина), несмотря на определенные успехи в становлении национальных экономик, направляли на рынки США 25–30% своего экспорта, надеясь в перспективе укрепить свои позиции. Ситуация усугубляется тем, что в экспорте Бразилии и Аргентины доля сырьевой и низкотехнологической продукции остается на уровне 50%, АСН (региональное социально-экономическое содружество стран Латинской Америки: Боливия, Колумбия, Эквадор и Перу) — достигает 70–80% [4, с. 24].

С созданием МЕРКОСУР возникли надежды на оживление внутрирегиональной интеграции, уменьшение зависимости от внешних рынков и внедрение политики долгосрочного устойчивого развития. Первые годы, казалось, подтверждали такие ожидания — общая торговля между странами заметно возрастала, как и экономическая и политическая значимость стран-участников. МЕРКОСУР формировался как таможенный союз, и именно Бразилия, как экономически и политически наиболее мощная страна союза, настаивала на такой форме, требуя установления высоких единых защитных тарифов. Однако, существенной институциональной слабостью союза стала неспособность стран в условиях ухудшения международной экономики удержать макроэкономическую стабильность, что, в свою очередь, требовало восстановления и применения протекционистских мер или отказа от жестких согласованных политических мероприятий.

В частности, в результате кризиса в Бразилии в начале 1999 г. и девальвации песо примерно на 50%, бразильские товары стали более конкурентоспособными по сравнению с товарами других стран-участниц союза. Аргентина, а затем Уругвай ввели ограничения на бразильские товары и отказались от поддержки единого тарифа, прежде всего, на импорт информационно-технологических товаров, сельскохозяйственного оборудования и тому подобное.

В дальнейшем противоречия только усиливались: Аргентина обвиняла Бразилию в демпинге и искусственной

поддержке неэффективных предприятий, Бразилия Аргентину — в протекционизме. Таким образом, даже принадлежность к одному таможенного союза не ликвидирует угрозы антидемпинговых расследований. Так, за десятилетие (в 1995—2004 гг.) Аргентина инициировала против Бразилии (страны-основательницы МЕРКОСУР) 34 антидемпинговых расследования, касающиеся различных отраслей и различных товаров.

Образованный Евразийский союз с 1 января 2015 года предоставляет новые возможности интенсивного экономического развития за счет улучшения доступа к ресурсам и рынкам. Для индустриально-инновационного развития стран интеграции в рамках Евразийского союза имеется объективная основа. Так, развитию инвестиционного сотрудничества государств Евразийской интеграции во многом будет способствовать формирование общего финансового рынка [4, с. 21].

Снятие барьеров по взаимному допуску финансовых услуг, создание общего рынка капитала позволят обеспечить эффективное распределение капитала, диверсифицировать риски, повысить конкуренцию на рынке финансовых услуг, улучшить их качество и снизить стоимость кредитных ресурсов для экономики. По мере расширения пространственных возможностей межстранового передвижения товаров, рабочей силы и капиталов из страны и обратно, в пределах региона, требуется формирование адекватного механизма хозяйствования, направленного на устранение многообразных административных и экономических барьеров.

Экономическая интеграция выражает более высокую степень интернационализации, требующую коллективного управления процессом экономических отношений между странами, регулирования государствами и наднациональными органами управления в процессе создания и функционирования международных хозяйственных комплексов, в рамках групп государств. В этом плане экономическая интеграция служит, прежде всего, стратегической платформой для индустриально — инновационного развития экономики, импульсом для ранжирования приоритетов в ее развитии, фактором усиления конкурентных позиций, средством разрешения задач упрочения ее связей, создания условий для свободного движения факторов производства.

Вместе с тем, и Договор о ЕАЭС, и фактический правовой режим, который существует на его основе, выявили определенные недостатки, пробелы и проблемы, которые требуют самого пристального внимания и анализа со стороны науки международного права.

1. Одним из главных недостатков, своего рода правовой «брешью» в Договоре о ЕАЭС, является в недостаточной степени обеспеченное разграничение компетенции между Союзом и его членами. Действующая редакция ст. 5 Договора «Компетенция» содержит исключительно отсылочную норму о том, что «Союз наделяется компетенцией в пределах и объемах, установленных настоящим Договором и международными договорами в рамках Союза».

При этом виды компетенции, а также ее пределы Договором прямо не определены, равно как и не определены сферы, в которых Союз обладает исключительной компетенцией. Для надлежащего разрешения подобной правовой неопределенности необходима разработка проекта соответствующего международного договора о внесении изменений и дополнений в Договор о ЕАЭС в части четкого определения сфер компетенций, а также нормативного закрепления принципа субсидиарности по аналогии с учредительными договорами ЕС [6, с. 833].

2. В соответствии со ст. 6 Договора о ЕАЭС право Союза составляют помимо прочего международные договоры в рамках Союза; международные договоры Союза с третьей стороной. Если исходить из буквального толкования ст. 6, то получается, что международные договоры, подписанные Союзом совместно с государствами-членами с третьей стороной, в право ЕАЭС не входят.

Примером такого соглашения может служить подписанное 29 мая 2015 г. Соглашение о свободной торговле между ЕАЭС и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам — с другой. Представляется, что данный пробел можно было бы урегулировать либо непосредственно в самом Договоре о ЕАЭС, либо при разработке проекта соответствующего соглашения о международных договорах Союза с третьими государствами, их интеграционными объединениями и международными организациями.

3. Один из существенных недостатков нормативной системы ЕАЭС связан с обеспечением функционирования правового режима единой таможенной территории на пространстве ЕАЭС. Причина — множество различных исключений, в том числе исключений, предусмотренных ст. 29 Договора. Не способствуют реализации на практике свободы передвижения товаров различные обстоятельства, как, например, несоответствие условий вступления Казахстана в ВТО обязательствам, налагаемым в связи с членством в ЕАЭС; применение Россией в одностороннем порядке «специальных экономических мер» в качестве ответной реакции на так называемые «санкции» Запада и действия турецких властей и прочие факторы. Необходимо выработать определенные процессуальные правила «включения» отдельных исключений из общего режима Таможенного союза [6, с. 838].

4. Необходимо в ближайшей перспективе разработать в рамках ЕАЭС механизм взаимодействия государств-членов при применении одним из них «специальных экономических мер» в качестве ответной меры на недружественные действия третьих стран. Думается, что данный механизм должен, с одной стороны, сохранить имеющееся у государства суверенное право адекватным образом реагировать на внешние угрозы, исходящие от третьих стран, а с другой — предложить эффективные пути взаимодействия стран Союза в определенных условиях с целью обеспечения свободы транзита товаров внутри ЕАЭС.

Соответствующее соглашение в рамках ЕАЭС по данному вопросу должно определять порядок уведомления

государствами-членами друг друга при введении одним из государств «специальных экономических мер», а также установить особый правовой режим оборота соответствующих товаров на таможенной территории Союза, подпадающих под вышеуказанные меры.

5. Проведенное исследование норм Договора о ЕАЭС и Статута Суда Союза выявило, что в ЕАЭС отсутствует строгий контроль имплементации принятых решений: полномочия Комиссии по мониторингу имплементации весьма ограничены (ранее существовавшее в Таможенном союзе право Комиссии инициировать разбирательство в Суде в отношении не исполняющего решение государства было упразднено; в настоящее время Комиссия лишь констатирует факт нарушения государством своих обязательств и рекомендует нарушителю их устранить); в результате принятие и исполнение решений в ЕАЭС во многом зависит от вовлеченности национальных лидеров.

Поскольку Статут Суда более не наделяет ЕЭК правом обращения в Суд Союза с иском против государства-члена в случае нарушения последним норм учредительных актов и решений органов Союза, рекомендуется разработка проекта соответствующего договора о внесении изменений и дополнений в Договор о ЕАЭС и Статут Суда ЕАЭС.

6. Представляется необходимым более интенсивное развитие единого пространства свободы осуществления инвестиций в ЕАЭС, в связи с чем нормы раздела XV Договора о ЕАЭС предлагается разделить по объекту, выделив свободу движения услуг, свободу учреждения, свободу движения капитала, так как эти свободы предполагают наличие разных правовых режимов. Пока положения и указанного раздела, и Протокола о торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций (Приложение № 16 к Договору о ЕАЭС) указывают на весьма сдержанный характер предоставляемых прав и гарантий (стандартный пакет).

Необходимо стремиться к максимальному введению НР и РНБ в сфере инвестиций для инвесторов государств-членов с постепенной отменой любых изъятий в этой сфере, поскольку для такого этапа интеграции, как экономический союз, это одна из основных свобод.

7. В условиях высокой инфляции, девальвации национальных валют в государствах — членах ЕАЭС количество банкротств хозяйствующих субъектов возрастает, что подрывает основы функционирования внутреннего рынка ЕАЭС и требует единого правового регулирования. Отсутствие в ЕАЭС единого общеобязательного международного соглашения по банкротству влечет осуществление параллельных производств по делам о банкротстве в разных государствах в соответствии с их национальными законами, что ведет к возникновению коллизий, правовых неопределенностей и приводит к значительным издержкам, связанным с удовлетворением требований иностранных кредиторов. Поэтому решение вопросов о трансграничной несостоятельности в кратчайшие сроки

по примеру Европейского союза является актуальным и для ЕАЭС [6, с. 833].

Возрастание значимости экономической интеграции с точки зрения развития национальной экономической системы в настоящее время связано с ростом возможностей на основе многосторонних отношений. Как показывает практика с одной стороны, страна может осуществлять процесс интеграции в мировую экономику в многостороннем формате, с другой стороны, полномасштабная интеграция должна пройти в обязательном порядке определенные стадии становления и развития сотрудничества.

Стимулом для присоединения новых членов к ТС и ЕАЭС должна стать экономическая успешность этого геополитического и геоэкономического проекта. Ожидается, что в настоящее время аморфная Евразийская парламентская ассамблея в перспективе может превратиться в Евразийский парламент (Парламент ЕАЭС) с функциями, подобными тем, что выполняет Европарламент.

На отдаленную перспективу планируется создание и других наднациональных органов: Совета глав республик, Совета глав правительств, Совета министров иностранных дел, Межгосударственного исполнительного комитета и др. В глобальном стратегическом смысле руководство Российской Федерации предлагает модель мощного наднационального объединения, способного превратиться в один из «полюсов» современного мира и при этом играть роль эффективной «связки» между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом.

А на более отдаленную перспективу вообще предлагается создать «гармоничное сообщество экономик от Лиссабона до Владивостока» 3. Таким образом, прогнозируется, что развитие ЕАЭС потенциально может привести к его равноправным партнерским отношениям с ЕС и образование вместе с последним интеграционного объединения с такой экономической мощью, что сможет полноценно конкурировать с Китаем — будущим мировым экономическим лидером [7, с. 11].

Дальнейшее углубление евразийской экономической интеграции должно привести к возникновению единой экономической системы с функционированием общей валюты. Развитие экономической интеграции должно стимулировать активизацию сотрудничества в политической, правовой, военной, социальной, культурной и других сферах. Таким образом, предусмотрена трансформация ЕАЭС в наднациональное объединение — Евразийский союз, который на основе экономической интеграции должен вобрать в себя максимально много других сфер сотрудничества [8, с. 11].

Таким образом, сотрудничество в рамках ТС должно обеспечить реализацию экономических интересов стран-участниц. Именно экономические выгоды от взаимной торговли товарами и услугами по единым таможенным правилам в отношении третьих стран, совместного использования транспортной инфраструктуры должны стать для всех партнеров стимулами для дальнейшей интеграции стран в ТС и ЕАЭС.

Усиление и углубление интеграционных связей, а значит, и конкурентоспособности, предоставляет дополнительные стимулы улучшению инвестиционной среды, совершенствованию качества рабочей силы, способствует внедрению и соблюдению системы ценностей стратегических партнеров.

На сегодняшний день в индустриально-инновационном развитии экономики стран Евразийской интеграции преобладают положительные тенденции. Государства находятся в состоянии экономического роста, а интеграция стран — есть один из способов ускорить этот экономический рост.

Литература:

1. Айрапетян А. Оценка перспектив присоединения Армении к Таможенному союзу // Механизмы развития современного общества Сборник научных статей по материалам Международной заочной научно-практической конференции. Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса. 2014. С. 5–8.
2. Бровко Н. А. Позитивные и негативные тенденции присоединения Кыргызской Республики к Таможенному союзу // Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. 2013. Т. 13. № 2. С. 83–87.
3. Вьюнов В. Н., Сидельникова А. А., Егосин Е. Е. Республика Казахстан в таможенном союзе и в евразийском экономическом союзе // День науки. Сб. мат. конф. 2015. С. 91–94.
4. Джабиев А. П. Таможенный союз Евразийского экономического союза: тенденции и перспективы развития // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5–1 (58–1). С. 158–161.
5. Дроздова С. А. Таможенный союз и Единое экономическое пространство — основа формирования Евразийского экономического союза // Таможенное дело. 2014. № 4. С. 12–15.
6. Евсеева А. А., Рябоконеко К. Р. Анализ перспективы присоединения Армении и Киргизии к Таможенному союзу // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. Т. 13. С. 3036–3040.
7. Зыков А. А., Ивочкина И. А. Таможенные союзы мира: интеграция или противостояние // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях. Материалы II международной научно-практической конференции в 2-х частях. 2016. С. 829–840.
8. Стародубцев С. В. Договор о Евразийском экономическом союзе и дальнейшее развитие таможенного права Таможенного союза // Философия социальных коммуникаций. 2016. № 1–2 (34–35). С. 80–85.
9. Хапилин С. А. Обеспечение конвергенции таможенной политики государств-членов Таможенного союза в условиях перехода к евразийскому экономическому союзу // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2014. № 6. С. 180–184.

Мировой экономический кризис 1929–1933 гг.

Варенцов Владимир Андреевич, студент

Ухтинский государственный технический университет (Республика Коми)

Экономический кризис 1929–1931 гг. оказался глобальным. Он развалил все международные экономические связи, приведя к массовому истощению промышленного производства а так же других областей экономики почти всех государств мира. Начался экономический кризис в США осенью 1929 г., дальше Западной Европе, в Латинской Америке и других странах Азии и Африки.

Одной из основных причин экономических кризисов, которые выступают неотъемлемой фазой экономического цикла, обычно считают нарушение баланса между потреблением и производством: предложение на рынке произведённых товаров существенно превышает потребительский спрос. Во избежание затоваривания, изготовители чаще всего во время кризиса уменьшают цены, снижают уровни производства, сокращают рабочих, резко уменьшают капиталовложения. При выравнивании производства до уровня уменьшенного объёма, по сравнению с началом кризиса, происходит также выход из циклического кризиса. Такова характерная картина многих предшеству-

ющих экономических кризисов. Но экономический кризис 1929–1933 гг. оказался нетрадиционным. [1]

Рассмотрим влияние экономического кризиса 30-х годов на примере США.

В начале XX в. США являлись наиболее важным государством мира и наиболее процветающей в экономическом плане страной. Переход промышленного капитализма к монополистическому переместил центр мирового экономического развития из Европы в Северную Америку. США, производя больше всех, соответственно, и развивались стремительнее всех. Росла и их доля в мировом производстве. Укрепились позиции США после первой мировой войны, в том числе, за счёт высоких прибылей, которые принесли поставки странам Антанты боеприпасов и вооружения. Быстро увеличилось промышленное производство, увеличивался экспорт, интенсивно расширялся ведущий капитал. Экономические успехи стали основой для зарождения теории «просперити» — вечного господства этого государства.

Тем не менее, как оказалось, эта теория была «великой иллюзией».

По характеру финансовый кризис оказался циклическим кризисом перепроизводства, при котором недостаточная финансовая способность населения привела к тому, что произведенная масса товара, не найдя рынки сбыта, оказалась совершенно нереализованной. В итоге нарушился процесс общественного воспроизводства, дошли до точки разорения многие торговые и промышленные предприятия, транспортные компании, банки. [3]

Самой драматичной и одновременно очевидной причиной кризиса послужило падение фондового рынка осенью 1929 г. Спекулянты начали спешно продавать акции как только стало ясно, что в целом ряде отраслей зарождается циклический спад, вызванный, в основном, перепроизводством автомобилей. После 23 октября 1929 года, всего за месяц, лишь на Нью-Йоркской фондовой бирже цены снизились на 26 млрд долл., а в течение последующих двух с половиной лет они продолжали постоянно опускаться. Страшное обесценивание банков и активов частных лиц, пенсионных фондов, промышленных корпораций, а также других институтов, привело к краху национальной экономики. [2]

К 1932 г. объёмы промышленного производства в США сократились в целом на 46%. По некоторым видам продукции объёмы производства сократились ещё сильнее. К примеру, производство стали упало на 76%, чугуна — на 79%, а автомобилей — на 80%. Из 279 доменных печей работающими остались лишь 44. Кризисом была вызвана массовая волна банкротств. За 1929–1933 гг. было закрыто 135 тыс. торговых, финансовых и промышленных фирм, а 5760 банков разорились. За один только 1932 год убытки корпораций достигли 3,2 млрд долл. Оборот внешней торговли при этом сократился во много раз. Страна была откинута к уровню 1911 г. [4]

Неминуемым последствием циклического кризиса стало осложнение положения трудящихся. Их уровень жизни резко ухудшился. Падение курса акций затронуло по разным оценкам от 15 до 26 млн жителей Америки. Оклады служащих сократились на 40%, заработная плата рабочих в промышленности — на 60%, дивиденды — почти на 57%.

Многие умирали от голода и отсутствия теплой одежды, топлива, постоянного жилища, медицинской помощи. Чувством безысходности были охвачены миллионами выживших, которые месяцами, а то и годами, не могли найти себе работы. Дети были вынуждены бросать школу, так как у их родителей не было возможности купить для детей одежду. Порой местные власти просто не в состоянии были содержать школьные здания, заработная плата учителям не выплачивалась. Резко уменьшилось число заключаемых браков, понизился средний уровень рождаемости. Люди испуганно стремились разменять банкноты на зо-

лото. Начинили возникать «гуверовские городки». Так называли поселения безработных и бездомных людей на окраинах городов, где люди жили в захудалых лачугах, выстроенных из ящиков и строительных отходов. О страшном голоде свидетельствует тот факт, что только в одном Нью-Йорке в 1931 г. от него погибли свыше двух тысяч человек. Из-за голода и напряженного состояния в стране увеличился уровень преступности. Люди воровали, убивали, наблюдались даже случаи каннибализма. [1]

Промышленный кризис переплетался с сельскохозяйственным. Сбор кукурузы упал к 1934 г. на 45%, пшеницы — на 36%. Цены на аграрные продукты упали на 58%, а более 40% своих доходов фермеры направляли на погашение налогов и задолженностей. За годы кризиса разорились около 1 млн ферм, фермеры вынуждены были их продать, и они лишились собственности на землю.

Для сдерживания резкого уменьшения цен и падения предложения продуктов на рынок их уничтожали. Молоко из цистерн выливалось в водоёмы, пшеница сжигалась в топках паровозов и пароходов, картофельные и хлопковые поля заливались керосином или запахивались. Но все было безрезультатно, США все больше вязло в болоте экономического кризиса.

Надежду на выход из тяжкого для страны положения дала победа Ф. Рузвельта на президентских выборах в ноябре 1932 г. Он пообещал вывести США из кризиса и осуществить в целях оздоровления и обновления экономики «новый курс». Рузвельт никак не собирался изменять систему внешних и внутренних экономических отношений. Наоборот, вся его кампания была направлена в сторону восстановления и укрепления этой системы. В то же время, будучи трезвым и гибким политиком, он был обязан пойти на частичные уступки, проводил всевозможные социально-экономические реформы чтобы избавиться от возможности зарождения нового кризиса, осуществил важные для страны мероприятия в области внешней политики, в частности пытался укрепить влияние США на мировую экономику. [3]

В результате принятых мер американская экономика смогла уже к 1937 г. почти достигнуть уровня развития 1929 г., снизить долю безработных, увеличить действительный валовой национальный продукт. Рузвельт имел ярко выраженный ораторский талант и ничуть не боялся открыто объяснять народу содержание государственной политики и проводимых реформ понятным для его граждан языком, он часто выступал по радио, эти беседы впоследствии были известны как знаменитые «радиобеседы у камина». Возможно, именно реформы Рузвельта вывели страну из такого шаткого положения. Этот великий человек на всегда останется в памяти всех американцев как спаситель и основоположник «новой жизни» Америки.

Литература:

1. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920–1990 гг.: Учебное пособие/А. Н. Маркова. — М.: Закон и Право, ЮНИТИ, 1995

2. Мировой экономический кризис 1929–1933 гг // <http://www.ref.by>. URL: <http://www.ref.by/refs/101/1098/1.html> (дата обращения: 10.11.2016)
3. История народного хозяйства капиталистических стран (до второй мировой войны) / Под ред. А.Н. Марковой. — М., 1991
4. «Новый курс» Ф. Рузвельта // <http://otherreferats.allbest.ru>. URL: http://otherreferats.allbest.ru/history/00164840_0.html (дата обращения: 22.11.2016)

Глобализация мировой экономики: тенденции и противостояния

Моисеева Анастасия Викторовна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

В данной статье рассмотрены основные аспекты противоречивого характера современного процесса глобализации мировой экономики. Проведен обзор Рейтинга уровня глобализации стран мира по данным World Economic Forum за период 2012–2017 гг. На основе анализа ряда источников были сделаны выводы о положительной динамике развития конкурентоспособности России, связанной, в первую очередь, с улучшением делового климата и ростом инновационного потенциала страны.

Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, уровень глобализации

В 90-е годы XX в. получил свое распространение значительно новый процесс в мировой экономике именуемый глобализацией. Суть глобализации проявляется в преобразовании всего мирового пространства в единую глобальную систему, где беспрепятственно перемешаются информация и технологии, товары и услуги, капитал, распространяются идеи и их носители, стимулируя развитие современных институтов и отлаживая механизмы их взаимодействия. Иными словами, глобализация — это одна из парадигм современного мирового развития, отражающая наивысшую стадию интернационализации хозяйственной жизни.

Впервые термин «глобализация» ввел в употребление американский социолог Роланд Робертсон в 1985 году. В своей книге он изложил основные идеи данной концепции, отмечая, что «аналитически глобализация включает в себя серию динамических отношений между обществом, личностями, международной системой и человечеством. Эмпирически глобализация является соединением различных форм жизни». Рассматривая теоретический аспект современного процесса глобализации, стоит отметить, что ее компоненты охватывают практически все сферы мировой экономики: производственную, научно-технологическую, мировую торговлю, инженеринговое и информационное сотрудничество и др. (рис. 1).

Сегодня ученые имеют кардинально-противоположные мнения о влиянии глобализации на мировую экономику и экономику России в частности. По мнению главного научного сотрудника Института социологии РАН Александра Борисовича Вебера, глобализация означает «втягивание всего мира в открытую систему финансово-экономических, общественно-политических и культурных связей на основе новейших коммуникационных и информационных технологий. Это объективный процесс, который подготовлен всем ходом предшествующего развития и теперь

вступил в качественно новый этап». Несомненно, глобализацию мировой экономики можно охарактеризовать как качественно новый этап экономического сближения наций, интеграции, формирования единого мирового экономического, правового и культурно-информационного пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения производительных сил определяются с учётом мировой конъюнктуры, а экономические подъёмы и спады приобретают планетарные масштабы. Но с точки зрения российского общественного деятеля, философа и политолога Александра Гельевича Дугина, «нынешняя глобализация есть сугубо однополярная партикулярная глобализация. Она представляет собой процесс униформного навязывания всем народам Земли частной социально-экономической парадигмы, связанной с западной, а еще точнее, с американской цивилизационной моделью». Действительно, к основным негативным последствиям глобализации относят дифференциацию национальных экономик: возрастает уязвимость и маргинализация слабо развитых стран наряду с ростом влияния стран-лидеров.

Изучением уровня глобализации стран мира занимается Швейцарский экономический институт (KOF Swiss Economic Institute) при участии Федерального Швейцарского технологического института (Swiss Federal Institute of Technology) с 2002 года. Результатом исследования является Индекс уровня глобализации стран мира (KOF Index of Globalization), который позиционируется как комбинированный показатель, позволяющий оценить масштаб интеграции той или иной страны в мировое пространство и сравнить разные страны по его компонентам. В таблице 1 представлены Индексы уровня глобализации 10-и наиболее развитых стран мира по данным World Economic Forum за период 2012–2017 гг.

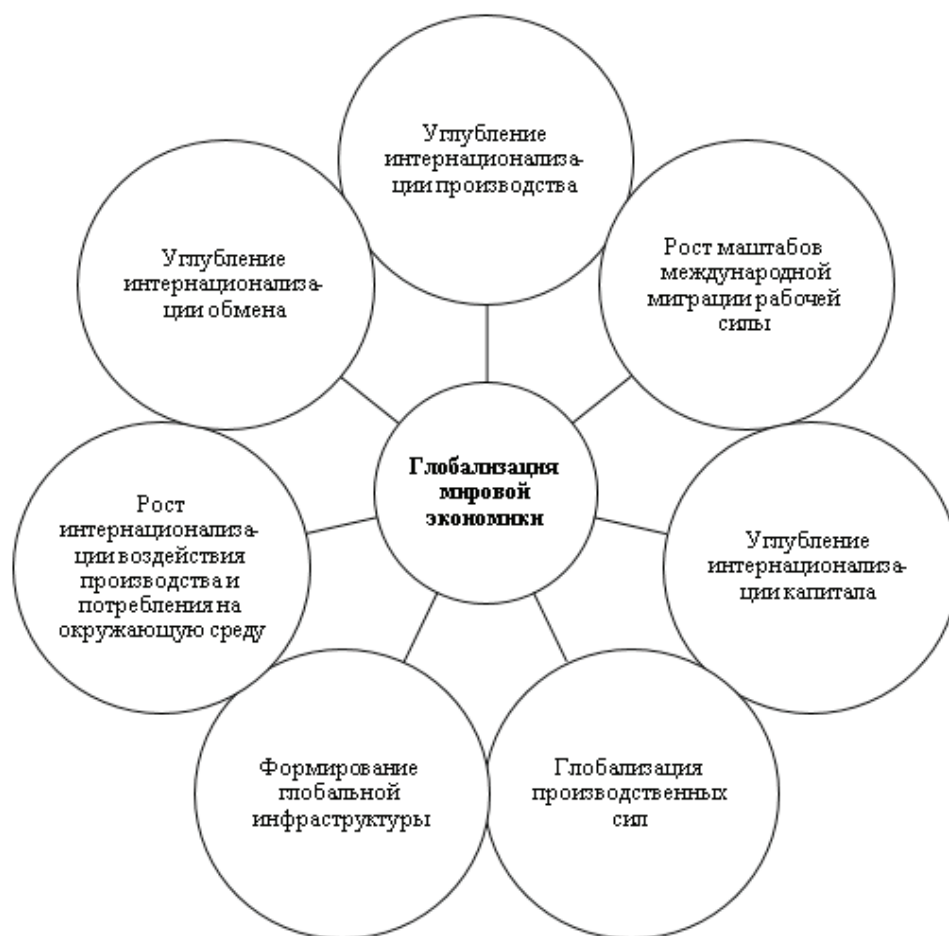


Рис. 1. Компоненты мировой глобализации

Таблица 1

Индекс уровня глобализации стран мира за период 2012–2017 гг.

	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016	2016–2017
1	Швейцария (5,72)	Швейцария (5,67)	Швейцария (5,7)	Швейцария (5,76)	Швейцария (5,8)
2	Сингапур (5,67)	Сингапур (5,61)	Сингапур (5,6)	Сингапур (5,68)	Сингапур (5,7)
3	Финляндия (5,55)	Финляндия (5,54)	США (5,5)	США (5,61)	США (5,7)
4	Швеция (5,53)	Германия (5,51)	Финляндия (5,5)	Нидерланды (5,50)	Нидерланды (5,6)
5	Нидерланды (5,50)	США (5,48)	Германия (5,5)	Германия (5,53)	Германия (5,6)
6	Германия (5,48)	Швеция (5,48)	Япония (5,5)	Япония (5,47)	Швеция (5,5)
7	США (5,47)	Гонконг (5,47)	Гонконг (5,5)	Гонконг (5,46)	Великобритания (5,5)
8	Великобритания (5,45)	Нидерланды (5,42)	Нидерланды (5,5)	Финляндия (5,45)	Япония (5,5)
9	Гонконг (5,41)	Япония (5,40)	Великобритания (5,4)	Швеция (5,43)	Гонконг (5,5)
10	Япония (5,40)	Великобритания (5,37)	Швеция (5,4)	Великобритания (5,43)	Финляндия (5,4)

Руководствуясь данными таблицы, на протяжении 5-и лет рейтинг глобальной конкурентоспособности возглавляет Швейцария. На 2-м месте стабильно держит свои позиции Сингапур. В 2012 г. 3-е место занимала Финляндия, однако, в 2014 г. она уступила его Соеди-

ненным Штатам Америки, а в 2015,2016 г. и вовсе опустилась на 8 и 10 места соответственно. Соединенные Штаты Америки улучшили свой рейтинг, поднявшись с 7 до 3 места, в первую очередь, в связи с повышением эффективности финансового рынка, а также укреплением

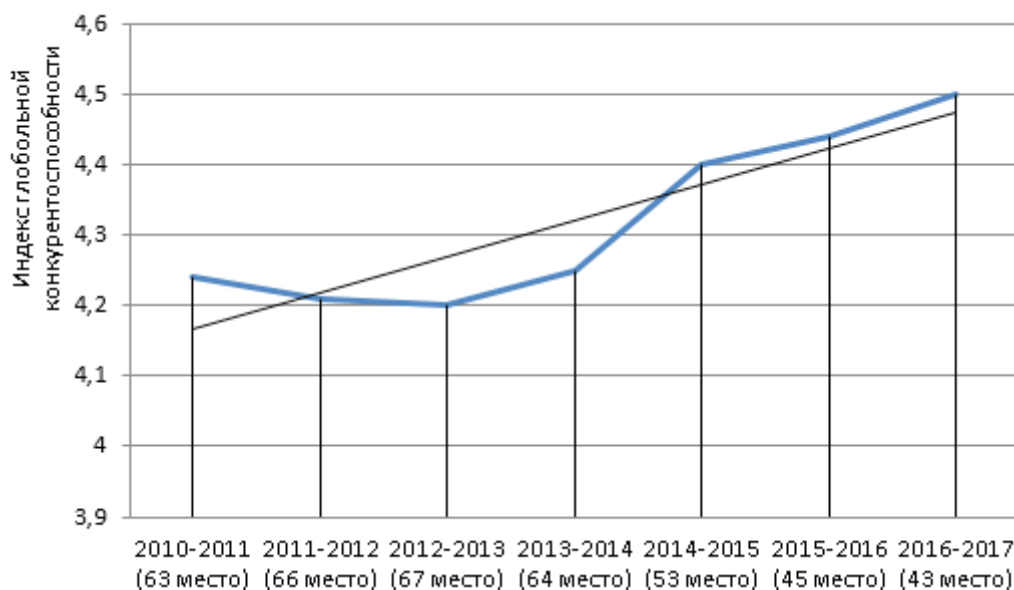


Рис. 2. Индекс глобальной конкурентоспособности России за период 2010–2017 гг.

доверия общества к государственным институтам. В период с 2012–2017 гг. состав десятки мировых лидер не изменился. В нее также входят такие страны, как Нидерланды, Германия, Великобритания, Япония, Гонконг и Финляндия.

Изучая Индекс глобальной конкурентоспособности России за период 2010–2017 гг., можно в целом наблюдать положительную тенденцию. (Рис. 2).

На последних заседаниях правительства страны активно обсуждается состояние конкурентной среды и развитие конкурентоспособности России. По сравнению с прошлым годом, наша страна поднялась в рейтинге глобальной конкурентоспособности на две позиции и занимает теперь 43-е место. Эксперты отмечают улучшение делового климата и рост инновационного потенциала, несмотря на такие неблагоприятные факторы, как текущие цены на нефть.

По мнению депутата Государственной Думы Федерального Собрания РФ Федорова Евгения Алексеевича, «наша страна с учетом международного права последовательно отстаивает свои экономические интересы и использует свои конкурентные преимущества, как это делают все без исключения страны мира. В условиях современной научно-технической революции невозможно

и бесперспективно обособление от остального мира. Однако у каждого государства, и у России в частности, есть возможности использования собственного суверенитета, позволяющие существенно корректировать правила глобальной конкуренции на внутреннем рынке в своих интересах так, чтобы привлечение транснационального капитала не противоречило национальным интересам и способствовало опережающему социально-экономическому развитию».

Таким образом, глобализация мировой экономики на современном этапе носит весьма противоречивый характер. Этот масштабный и многогранный процесс с каждым годом развивается все более быстрыми темпами и влечет как положительные, так и отрицательные последствия для всей экономики. Однако сложно говорить о полноценном развитии любой страны без интеграции в мировое общество и поэтому нет необходимости противостоять глобалистическим процессам. В условиях современной глобализации всем без исключения странам следует осознавать свои возможности и стремиться к равноправным международным отношениям, а свои интересы направлять, прежде всего, на долгосрочное развитие хозяйства как целостного и конкурентоспособного организма.

Литература:

1. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global culture / R. Robertson. — London: Sage, 1982. — P. 98.
2. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Центр гуманитарных технологий [Официальный сайт]. Режим доступа: <http://gt-market.ru/news/2016/09/28/7304> — Загл. с экрана.
3. Евгений Федоров рассуждает на тему: «Глобализация — плюсы и минусы» [Электронный ресурс] // Федоров Евгений Алексеевич [Официальный сайт]. Режим доступа: <http://eafedorov.ru/node624.html> — Загл. с экрана.
4. Исследование социального прогресса: глобальное измерение и вызовы для политики // Век глобализации. 2016. № 1–2. С. 133–146.

5. Лалаян Г. Г. Глобализация мировых экономических процессов и ее влияние на обеспечение продовольственной безопасности России // Молодой ученый. — 2013. — № 4. — С. 249–252.
6. Тарасова Н. Е. К вопросу о противоречивом влиянии финансовой глобализации // Молодой ученый. — 2013. — № 10. — С. 396–398.

Анализ влияния на экономику России цен на нефть

Морозова Светлана Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;
Шишканова Елена Ивановна, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева

Внешним показателем экономической динамики в России являются мировые цены на нефть. Падение цен на российский нефтепродукт началось в 2014 после того, как Международное энергетическое агентство (МЭА) предложило снижение прогноза по мировому потреблению нефти.

Кроме этого, дополнительным фактором, повлиявшим на нефтяные цены, стал рост курса доллара ко всем основным валютам, в том числе и к рублю. Это мгновенно отразилось на экономике России. В первую очередь, низкие цены на нефть повлияли на доходы российских нефтяных компаний.

Импортируемые товары и услуги составляют 299 млрд долл., которые превышают экспортируемые товары и услуги, сумма которых без экспорта нефти, газа и нефтепродуктов составляет 171 млрд долл., что на 128 млрд долл. меньше. Отсюда вытекает, что из 249 млрд долл., поступивших в результате нефтегазового экспорта, 128 млрд использовалось для оплаты импорта.

Меры валютного контроля могли ограничивать количество чистого вывоза капитала. Чистые доходы иностранных компаний, вывозимых за границу, не требующие особой срочности, возможно свести к минимуму

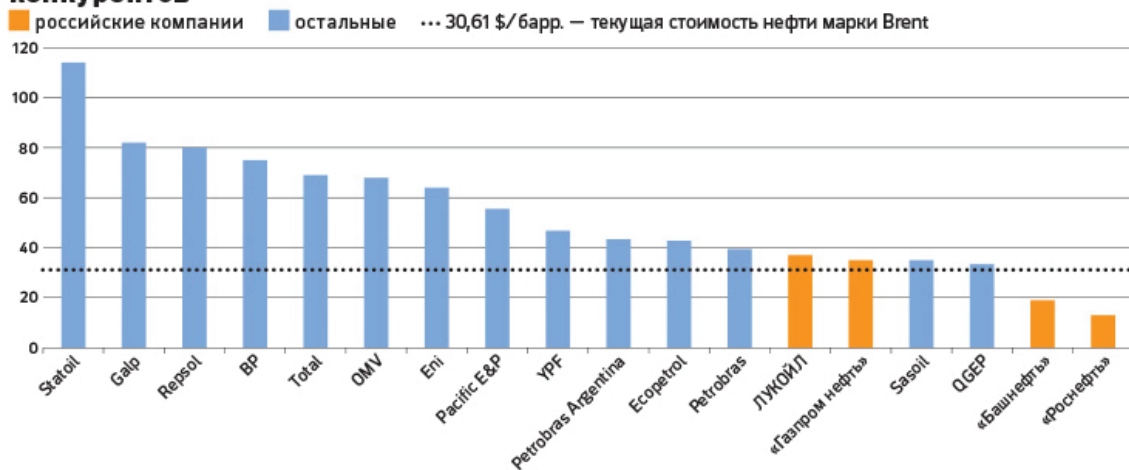
используя определённые методы, включающие регулирование притока капитала.

Но, при всём том, чистый приток капитала из-за границы и чистый отток прибыли иностранных компаний позитивного влияния на экономическую динамику непосредственно не оказывают. Это говорит о том, что потери внутренней экономики страны, с некоторым временным запаздыванием, можно сократить в несколько раз.

Однако, существуют и другие пути влияния экспортных цен на нефть которые могут оказать влияние на динамику экономики России. Чистый экспорт, который генерируется вывозом энергоносителей, являющихся частью объединённого спроса, может вызывать характерный мультипликативный эффект как на инвестиции, так и на спрос на продукцию остальных отраслей. Но стоит выделить основные моменты данного мультипликативного эффекта.

Во-первых, рассматриваемый мультипликативный эффект определяется не ценой на нефть, а существующими объёмами нефтяного и газового производства. Мультипликативный эффект роста при внутреннем потреблении энергоносителей мог бы стать таким же, как эффект внешнего спроса.

Себестоимость добычи нефти российских компаний и их зарубежных конкурентов



Источник: Bank of America & Merrill Lynch

Рис. 1. График себестоимости нефти российских компаний и их зарубежных конкурентов

Во-вторых, мультипликативный эффект роста является относительно не слишком большим в сравнении с мультипликативным эффектом отраслей занимающихся обработыванием, то есть, он показывает значительное уменьшение величины спроса на производство других продуктов, чем, допустим, увеличение спроса на машинную технику, сельскохозяйственную продукцию и так далее.

Прирост чистого экспорта в денежном обороте привлекает приток в страну иностранной валюты. Кроме этого, высокие экспортные цены на нефть вызывает приток инвестиций и иностранного капитала.

Взаимосвязь доходов бюджета и цен мирового экспорта на первый взгляд оказывается ясной. Однако, это далеко не так. Стоит отметить, что доходы, получаемые в результате экспорта — это всегда доходы, получаемые исключительно в валюте иностранного государства.

Для осуществления полагающихся платежей и отчислений в виде налога на прибыль организаций, выплаты за использование природных ресурсов, отчислений в стабилизационные фонды и так далее, лица, осуществляющие экспорт, должны осуществить продажу этой валюты.

Если на валютном рынке существует достаточное количество предложений иностранной валюты, что бывает почти всегда, то на равносильную величину случится прирост валютных резервов. Следовательно, будут расти расходы Центрального банка на приобретение иностранной валюты, которая будет происходить за счёт эмиссионного ресурса и остальных источников, а также остатков на счетах правительства, сокращение внутреннего кредита. Финансирование доходов бюджета «в последней инстанции» будет являться средства, на которые Центральный банк будет осуществлять покупку иностранных валют.

Инфляция в России за 15 лет

в % к предыдущему году (за 2015 год посчитана за 11 месяцев)

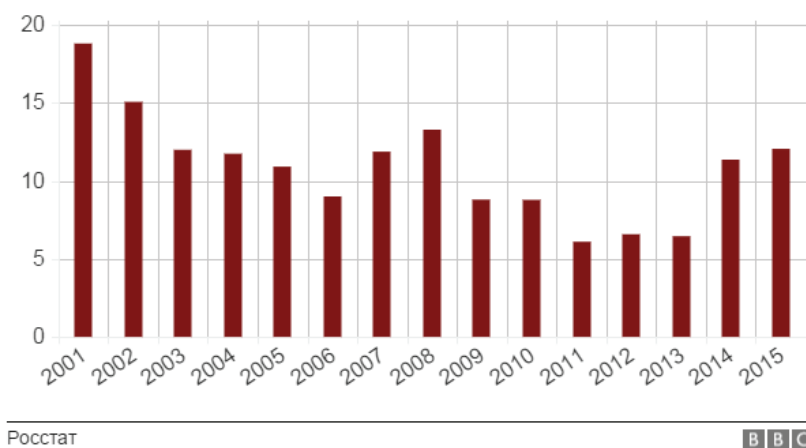


Рис. 2. Инфляция в России за 15 лет в %

Объём промышленного производства в РФ в 2015 году

в % (в годовом выражении)

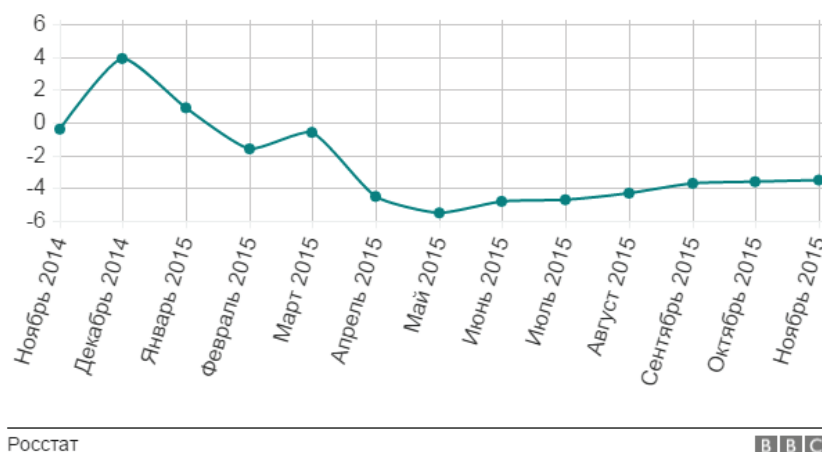


Рис. 3. Объём промышленности в РФ в 2015 году в %

Динамика инвестиций в основной капитал, в % (в годовом выражении - октябрь к октябрю)

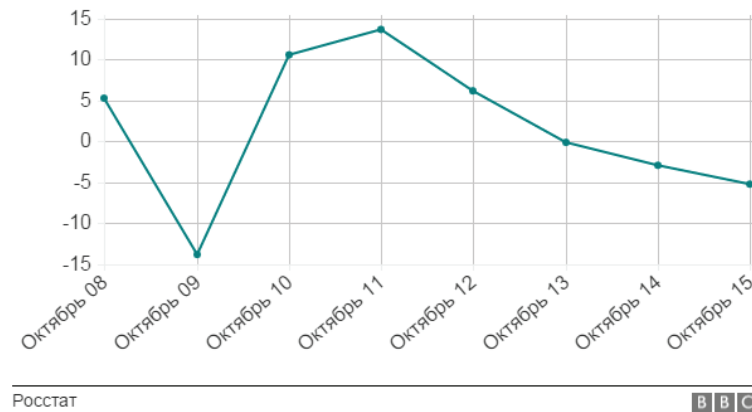


Рис. 4. Доход инвестиций в основной капитал, в % (в годовом выражении)

В данный момент потери Министерства финансов Российской Федерации ежегодно составляют 30–40 млрд долларов. В течение предыдущего года российские власти несколько раз были вынуждены повышать прогноз по инфляции (рисунок 1), что приводило к росту цен на продукты.

В 2014 году промышленность России, по сравнению с 2015 годом, была в плюсе (3,9% годовых), однако в феврале ушла ниже нуля, где и оставалась в течение всего года. Наибольший спад наблюдался в мае, когда в годовом выражении промышленность просела до -5,5%.

Ещё одним важным показателем экономического развития страны является вложения инвестиций в основной капитал. На графике видно, что уже второй год подряд инвестиции в основной капитал в России падают. На этот раз падение не такое сильное по сравнению с 2009 годом, однако, тогда произошел быстрый отскок, которого не наблюдается сейчас.

Литература:

1. <http://www.gks.ru/>
2. Фетисов Г. Г. Задача снижения зависимости российской экономики от сырьевого экспорта и альтернативы экономической политики // Проблемы прогнозирования. 2008.
3. <http://www.rbc.ru/business/13/01/2016/5694fb659a79471c576b43f5>

Влияние реализации кластерного подхода на конкурентоспособность ВЭД Ростовской области

Шевченко Анастасия Владимировна, магистрант;

Бабанов Андрей Борисович, кандидат экономических наук, доцент

Южно-Российский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

В статье анализируется кластерная политика Ростовской области и ее влияние на развитие внешнеэкономической деятельности данного региона. Приводятся планируемые количественные показатели реализации стратегий развития инновационных кластеров.

Ключевые слова: формирование кластеров, кластерная политика, Ростовская область, стратегии развития, инновационная продукция

Кластерный подход — это прежде всего новая управленческая технология, позволяющая повысить конкурентоспособность как отдельного региона или отрасли, так и государства в целом. В общем виде кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, предприятий инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества группы за счет проявления синергетического эффекта [5].

Кластерная структуризация экономики региона оказывает позитивное влияние на развитие конкурентоспособности в трех важнейших направлениях, в частности:

- повышает производительность компаний и отраслей;
- создает возможности для инновационного и производственного роста;
- стимулирует и облегчает формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера.

Целью данного исследования является анализ кластерной политики Ростовской области, изучение ее влияния на развитие внешнеэкономической деятельности региона.

Актуальность исследуемой темы обусловлена тем, что в настоящее время, в условиях обострения конкурентной борьбы между регионами за привлечение ресурсов и инвестиций необходимо применять новые инструменты поддержания и повышения конкурентоспособности. Таким инструментом является использование кластерного подхода. Ростовская область позиционируется как перспективный регион с высоким научно-образовательным, кадровым и техническим потенциалом, в регионе производится 80% инновационной продукции ЮФО. Все это определяет условия для формирования кластеров.

В Ростовской области ответственность за реализацию кластерной политики несет Министерство экономического развития Ростовской области. Организационно-методическую и консультационную поддержку обеспечивает Центр кластерного развития — структурное подразделение некоммерческого партнерства «Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области» (НП «ЕРЦИР РО»).

В 2015 году в целях реализации государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденной постановлением Правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 599, Правительство Ростовской области утвердило Концепцию кластерного развития Ростовской области на 2015–2020 годы. Данная концепция определяет приоритетные направления для формирования территориальных кластеров. К ним относятся:

- Машиностроительный комплекс;
- Радиоэлектроника, системы управления и информационные технологии, интеллектуальные материалы;
- Легкая промышленность;
- Угольная переработка;
- Агропромышленный комплекс и биотехнологии;
- Здравоохранение;
- Индустрия спорта и туризма [1].

В 2016 году Правительством Ростовской области был утвержден ряд стратегий развития приоритетных территориальных кластеров Ростовской области на 2016–2020 годы. Рассмотрим функционирующие кластеры, а также кластерные инициативы более детально.

Инновационно-технологический кластер «Южное созвездие» создан в 2015 году в целях организации опытно-промышленных производств изделий в сфере авиационных и космических технологий; радиоэлектроники; приборостроения; систем управления, навигации и связи; военных, информационных и энергосберегающих технологий. Участники кластера «Южное созвездие» расположены в Ростове-на-Дону, Таганроге, Азове, Новочеркасске — самых крупных населенных пунктах Ростовской области, обладающих мощным научно-инновационным и промышленным потенциалом, с развитой социальной и инженерной инфраструктурой. Результаты научно-исследовательских работ являются базисом инновационной деятельности кластера «Южное созвездие». Пример такого сотрудничества — реализация совместных проектов ЮФУ и предприятий кластера «Южное созвездие». Рынками сбыта продукции участников кластера «Южное созвездие» являются малые и средние компании, а также крупные предприятия авиационной, космической, морской, оборонной и других высокотехнологичных отраслей промышленности. Планируемые количественные и качественные показатели эффективности реализации Стратегии развития кластера «Южное созвездие» представлены в Таблице 1.

Кластер морского приборостроения «Морские системы» создан в целях производства современной научной и рыбопоисковой гидроакустической аппаратуры. Кластер расположен в г. Таганроге. Якорным производственным предприятием кластера морского приборостроения является АО «Таганрогский завод Прибой» — крупное промышленное предприятие Юга России, специализирующееся, главным образом, на разработке и серийном изготовлении гидроакустического вооружения для военно-морского флота [10]. В качестве потенциальных покупателей продукции кластера рассматриваются Китай, Вьетнам, Перу, Иран, Чили.

В марте 2013 г. был подписан пакет соглашений о создании Регионального кластера машиностроительных технологий в Ростовской области. Развитие ростов-

Таблица 1

Планируемые количественные и качественные показатели эффективности реализации Стратегии [4]

Показатель	Единица измерения	Планируемое значение показателя				
		2016	2017	2018	2019	2020
Общее кол-во участников кластера	единиц	25	37	56	80	120
Темп роста общего объема отгруженной инновационной продукции	%	105,1	105,3	105,3	107,0	112,0
Количество созданных рабочих мест	единиц	70	95	100	120	140
Общий объем выручки от продажи продукции	млн руб	14000	15900	19100	23400	33600

ского машиностроения (станкостроения) в формате регионального кластера представляет собой наиболее эффективную форму продвижения предприятий отрасли на мировом рынке. Ядро кластера станкостроения — совместное предприятие ООО «МТЕ КОВОСВИТ МАС», созданное Группой МТЕ и KOVOSVIT MAS (Чехия) на паритетной основе. С целью выхода на международные рынки участники кластера принимают активное участие в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях. В результате полной реализации проекта будут созданы станкостроительное производство полного цикла, конструкторское бюро и инжиниринговый центр.

Очень перспективным направлением кластерного развития Ростовской области является инициатива создания кластера биотехнологий. В рамках данного кластера предполагается развитие направления глубокой переработки зерна, производимого на территории Ростовской области. Ростовская область производит большое количество зерновых, экспортирует необработанные зерновые и импортирует обработанную продукцию, в том числе для нужд сельского хозяйства (в качестве корма для скота). Цель создания кластера — приобретение и внедрение новых технологий и оборудования для углубленной переработки сельскохозяйственного зерна, что позволит увеличить экспорт уже переработанной зерновой продукции и, соответственно, повысит конкурентоспособность предприятий, вошедших в кластер, за счет выхода на международные рынки, так как данный рынок еще недостаточно насыщен [6]. Основой проекта является модернизация комбината «Амилко» в г. Миллерово для глубокой переработки зерна кукурузы с производством крахмаловых

продуктов и протеиновых кормов. Планируемые количественные и качественные показатели эффективности реализации Стратегии развития кластера биотехнологий представлены в Таблице 2.

Большие надежды возлагаются на создаваемый молочный кластер «Донские молочные продукты». Ростовская область занимает пятое место в стране и второе место в ЮФО по объемам производства молока. Ежегодно в области перерабатывается около 470 тыс. тонн молока, однако мощности в 2 раза больше [8]. Усугубляет ситуацию и то, что 85% молока производится в личных подсобных хозяйствах, не гарантирующих высокое качество продукции. Распространение господдержки только на производителей молока высшего сорта может привести к разорению этих хозяйств. В целях сохранения хозяйств в области создан молочный кластер, расположенный в 12 сельских районах области, в городах Ростов-на-Дону, Новочеркасск, Сальск. Участниками Кластера также являются компании Москвы, Израиля, Швеции и Германии.

Ожидаемый эффект работы кластера — доведение фуражного поголовья крупного рогатого скота до 78 000 единиц, создание дополнительно 1 350 рабочих мест, поставка на рынок 328 тыс. тонн молока в год. Количественно кластер неограничен — допускается присоединение в любой момент новых участников, получающих возможность использования маркетинговых проектов и ресурсов кластера.

По состоянию на 01.05.2016 в состав территориальных кластеров Ростовской области входит около 300 хозяйствующих субъектов. Всего до 2020 года, по планам властей региона, планируется создать не менее 25 новых кластеров,

Таблица 2

Планируемые количественные и качественные показатели эффективности реализации Стратегии развития кластера биотехнологий [4]

Показатель	Единица измерения	Планируемое значение показателя				
		2016	2017	2018	2019	2020
Общее кол-во участников кластера	единиц	7	11	15	18	20
Темп роста общего объема отгруженной инновационной продукции	%	100	122	138	111	117
Количество созданных рабочих мест	единиц	25	12	165	60	110
Общий объем выручки от продажи продукции	млн руб	3199	3455	4664	5131	6054

которые смогут обеспечить ежегодный прирост совокупной выручки от продаж на внешнем рынке на 5% [7].

Важность формирования и развития инновационных кластеров для Ростовской области определяется необходимостью увеличения доли инновационной продукции,

как на внутренних рынках, так и в экспорте региона, что на современном этапе является одним из самых быстрых путей преодоления кризисных явлений в экономике и способствует успешному развитию внешнеэкономической деятельности региона.

Литература:

1. Постановление Правительства РО от 12.03.2015 N164 «Об утверждении Концепции кластерного развития Ростовской области на 2015–2020 годы». (с изменениями от 13.10.2016)
2. Постановление Правительства РО от 25.09. 2013 № 599 «Об утверждении государственной программы Ростовской области »Экономическое развитие и инновационная экономика» (с изменениями от 09.11.2016)
3. Стратегия развития инновационно-технологического кластера «Южное созвездие» на 2016–2020 годы. Приложение 1 к Постановлению Правительства Ростовской области от 18.02.2016 № 104
4. Стратегия развития инновационно-технологического кластера биотехнологий на 2016–2020 годы. Приложение 4 к Постановлению Правительства Ростовской области от 18.02.2016 № 104
5. Доржиева Е. В. Формирование и развитие конкурентоспособных агропромышленных кластеров на мезоуровне экономики: монография. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2014. — С. 16.
6. Левченко А. А. Аспекты формирования кластеров в регионах России и в Ростовской области // Концепт. — 2015. — № 02. — С. 6
7. Мурзин А. Д. Перспективы кластерного развития Ростовской области // Инженерный вестник Дона 2015. № 4.
8. Плохотникова Г. В. Кластерное развитие экономического потенциала Ростовской области. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 1(6). — С. 153.
9. Официальный портал Правительства Ростовской области <http://www.donland.ru/> [электронный ресурс] (дата обращения 06.12.2016).
10. Постановление Правительства РО от 18.02.2016 N104 «Об утверждении стратегий развития приоритетных территориальных кластеров Ростовской области на 2016–2020 годы» (с изменениями от 13.10.2016)

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Валютные фьючерсы и индекс открытого интереса

Батухтин Александр Сергеевич, аспирант
Сибирский государственный технологический университет

В данной статье рассматривается определение понятия «фьючерс», а также истинное назначение фьючерсов. Далее уделяется внимание таким видам анализа рынка как фундаментальный и технический анализ. Основной целью статьи является рассмотрение показателей «открытого интереса» как полезного инструмента (индикатора) для определения времени выгодной покупки фьючерса на некоторых валютных рынках.

Производные ценные бумаги и финансовые инструменты. Фьючерс и его функции

Вот какое определение дается Е. Ф. Жуковым в учебнике «Рынок ценных бумаг» производным ценным бумагам: «Производные ценные бумаги возникли в процессе развития рынка ценных бумаг в промышленно развитых странах. Производными ценные бумаги называются потому, что они вторичны по отношению к основным классическим ценным бумагам — акциям и облигациям. В настоящее время эти ценные бумаги получили название деривативы. К ним обычно относят опционы на ценные бумаги, финансовые фьючерсы, варранты и депозитарные расписки». [1]

Также, Жуков замечает, что рынок производных ценных бумаг динамично развивается и занимает значительное место на фондовом рынке. Одной из задач статьи является в первую очередь определение понятия «фьючерс», а поскольку далее в статье будет уделяться внимание именно финансовым фьючерсам, то дадим определение понятию «финансовый фьючерс».

Вот что пишет Жуков о финансовых фьючерсах: «Финансовые фьючерсы — это тоже производные инструменты. Финансовый фьючерс на ценные бумаги — контракт (обязательство, а не право выбора, в отличие от опциона) на покупку или продажу стандартного количества ценных бумаг определенного вида на определенную дату в будущем по цене, заранее установленной при заключении сделки. В этих стандартных контрактах регламентируются все параметры: срок, размеры стандартного лота, гарантийный страховой депозит». [1]

Разобравшись с понятием «фьючерс», изучим участников фьючерсных торгов, а также цели, которые преследуют участники торгов, заключая «фьючерсные контракты». Вот какое описание целей и участников торгов предлагает Жуков в книге «Рынок ценных бумаг»: «Цель участников торговли фьючерсами, как правило, состоит не в приобретении ценных бумаг, а в игре на разнице цен.

Приобретая контракт, его владелец рассчитывает продать его по более высокой цене, а продавец надеется на приобретение такого же контракта в будущем, но по более низкой цене.

Кроме того, фьючерсные сделки используются в целях хеджирования, т.е. страхования риска потерь от повышения цены на облигации или иные бумаги, что нежелательно для покупателя, или понижения ее, что невыгодно для продавца. Крупнейшими центрами торговли опционами и фьючерсами считаются американские биржи, в частности Чикагская биржа опционов, Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов, парижские биржи опционов и фьючерсов, амстердамская Европейская биржа опционов, Сингапурская международная валютная биржа.

В торговле опционами и фьючерсами в основном участвуют институциональные инвесторы, поскольку из-за высокой капиталоемкости указанных операций не все индивидуальные инвесторы могут себе их позволить». [1]

Основные виды анализа рынка

Несмотря на то, что цели заключения контрактов бывают разные, спекулятивные, или страхующие от риска, прогнозирование будущего движения цен имеет огромное значение при принятии решения, как при спекуляции, так и при хеджировании рисков производителями. При принятии решений о заключении контрактов и будущем движении цен наибольшее распространение получили фундаментальный и технический виды анализа. Для того, чтобы кратко ознакомиться с каждым из них обратимся вновь к книге «Рынок ценных бумаг» Е. Ф. Жукова. Вот что он пишет о фундаментальном анализе:

Фундаментальный анализ раскрывает основные факторы, влияющие на прибыль и дивиденды компаний и фондовый рынок в целом. Эти факторы можно разделить на две группы: 1) фундаментальные условия предпринимательства, или экономические факторы; 2) по-

литические фундаментальные условия. Для проведения фундаментального анализа используется подход «сверху вниз». Анализ начинается не с компании, а со среды, в которой протекает ее деятельность. [1]

Так же, Жуков предлагает два уровня изучения фундаментального анализа. На первом уровне фундаментального анализа изучаются показатели, характеризующие динамику производства, потребление и накопление, движение денежной массы, уровень инфляционных процессов, финансовое состояние государства. Задача прогноза конъюнктуры — оценка кратко- и среднесрочного развития всей экономики и отдельных отраслей.

Второй уровень фундаментального анализа — исследование особенностей отраслевой деятельности. Отрасли при этом принято делить на устойчивые, циклические и растущие. В зависимости от влияния конъюнктуры они могут развиваться с опережением, параллельно или с отставанием от движения общеэкономических показателей. В соответствии с этим различается и движение курсов акций отдельных отраслей. Движение биржевых курсов зависит от отраслевой прибыли, а также от поступления отраслевых заказов и объемов производства, влияющих на динамику товарооборота и прибыли в той или иной отрасли. [1]

Поскольку подробное описание видов анализа рынка не является одной из основных задач данной статьи, не следует глубоко рассматривать все тонкости фундаментального анализа. В краткой форме рассмотрим теперь технический анализ. Вот что пишется Жуковым о техническом анализе:

«При проведении технического анализа исходят из предположения, что на динамике цен сказываются изменения внешних факторов и поведение биржевого курса подчинено определенным закономерностям, которые могут иметь устойчивый характер. На основе выявленных закономерностей прогнозируется движение биржевого курса в будущем с учетом влияния на него других факторов. Технический анализ называют графическим, поскольку графическое представление анализируемой информации — основной метод изучения состояния фондового рынка. Число индикаторов чрезвычайно велико. Источниками большинства показателей, используемых для выбора времени тех или иных операций на фондовом рынке, служат финансовая информация, анализ инвестиционной активности, анализ состояния рынка. Возможности использования индикаторов в техническом анализе ограничиваются лишь изображением; на цены акций влияют порой необъяснимые силы. Следует также учитывать и психологию рынка». [1]

В заключение раздела о видах анализа, обратимся к нескольким высказываниям одного из самых известных и успешных трейдеров мира — Ларри Уильямса.

«Рынки движутся по вполне реальным причинам, а не из-за кружения технических дервишей. В жизни всегда происходят какие-либо события, потому что любые действия имеют последствия». [2, с. 160] Таким образом,

можно предположить, что Уильямс не считает правильным подходом прогнозирование цены по графику движения цены, даже с учётом различных индикаторов, что подтверждает ещё одна его цитата:

«Графики не двигают рынки. Рынки двигают графики. Следуя такому утверждению, я также думаю, что краткосрочные колебания происходят из-за некоторого внешнего фактора. Цена никогда не растет потому, что она растет, рост — симптом причины». [2, С.161]

В своих книгах Л. Уильямс неоднократно упоминает о том, что на любой рынок влияет огромное количество факторов, а значит, каждому виду анализа должно быть свое место и время. Вот одна из его цитат в подтверждение данной мысли:

«Путь к рыночным прибылям: объединить несколько основных индикаторов и заставить их работать сообща. Урок, который нужно усвоить здесь, заключается в понижении мощи синергического подхода к спекуляции. Сочетая несколько хороших инструментов, мы в огромной степени повышаем свою способность добиться успеха в искусстве спекуляции». [3, С.117]

Очевидно, так же считает и Жуков, в книге которого мы видим сходный по смыслу тезис: «Технический анализ фондовых рынков зачастую рассматривается как самостоятельный вид, в отрыве от фундаментального анализа, его условий и факторов. Однако оба эти метода взаимосвязаны и дополняют друг друга. Если фундаментальный анализ сосредоточен на движении рынка в целом под влиянием внешних факторов, то технический связан с изучением динамики цен, отражает потребности покупателей и продавцов, спрос и предложение, определяющие курс ценной бумаги». [1]

Основной вывод данного раздела в том, чтобы предупредить, что нельзя пользоваться одним индикатором, или видом анализа. Подход непременно должен быть комплексным. Так как далее, в статье речь пойдет об индикаторе времени для покупок и продаж фьючерсов, этот вывод в полной мере относится именно к нему. Не следует покупать, или продавать фьючерсы, опираясь на сигналы лишь одного индикатора, каким бы точным он ни был.

Открытый интерес

На фьючерсных биржах существуют различные категории участников. Например, по информации, взятой из «Отчёта по сделкам трейдеров», который каждую неделю публикует «Комиссия по торговле товарными фьючерсами США», на биржах присутствуют коммерческие и некоммерческие трейдеры. Однако независимо от того к какой категории относятся участники рынка, умение прогнозировать направление движения активов, является одним из ключевых факторов успеха на бирже.

На данный момент существует множество различных индикаторов, как в техническом, так и в фундаментальном анализе, для определения будущего движения рынков и момента заключения сделок. Основная задача данной

статьи рассмотреть один из таких индикаторов. Индикатор «открытого интереса» вполне можно считать недооцененным в финансовых кругах и в данной статье будет максимально показана его полезность при принятии решений.

Прежде всего, дадим определение понятию «открытый интерес». Наиболее точным видится определение, данное Л. Уильямсом: «Здесь всегда есть некоторое суммарное количество коротких позиций, называемое открытой короткой позицией. По другую сторону — открытая длинная позиция, т.е. суммарное количество всех позиций, занятых на длинной стороне. Общее число открытых позиций равно разности между двумя указанными величинами». [3, С.99]

Для того, чтобы лучше понять, что показывает нам данный показатель, давайте обратимся к ещё одной цитате: «Число открытых позиций, публикуемое ежедневно, показывает увеличение или уменьшение количества контрактов за этот день, так что оно может быть положительным или отрицательным.» [3, С.100]

В чем же заключается прогностическая ценность показателя «открытого интереса»?

В своих книгах, Л. Уильямс, ссылаясь на свои исследования «открытого интереса» указывает на то, что многие аналитики неверно трактуют его показатели и предлагает нам свое заключение: «Высокие значения открытого интереса говорят нам по большей части, что толпа, или массы, пришли на рынок, а они, как выясняется, обычно ошибаются. Когда открытый интерес очень мал, то у публики нет интереса к данному рынку — это чисто операторский рынок. Как правило, именно здесь берут начало крупные движения рынка вверх, когда у публики нет аппетита к покупкам». [3, С.100]

Прежде чем перейти к практическим примерам, стоит отметить ещё один тезис Уильямса, заслуживающий внимания: «Как вы помните, выше я упомянул о том, что открытый интерес дает нам хорошее представление о количестве пловцов в бассейне. В нашем спекулятивном бизнесе, когда все уже в бассейне, рынок близок к развороту, обыкновенно вниз. К тому же, когда в бассейне никого нет, это очень хорошее время для входа, и рынки, как правило, растут. Тому есть естественная причина. Движение цены (тренд) привлекает покупателей и «коротких» продавцов. Поэтому на подъемах *всегда* происходит увеличение числа игроков. Но, как вы скоро увидите, обычно это оказывается ошибкой. Больше рыночных впадин и превосходных точек для покупки сформировалось, когда открытый интерес был ниже, чем в какое-либо другое время. Столь же правильно и следу-

ющее утверждение: больше рыночных вершин было образовано, когда открытый интерес был выше, чем в какое-либо другое время.» [3, С.103].

Разобравшись с основными определениями открытого интереса, а также основной идеей Л. Уильямса, можно перейти к небольшому историческому тесту. Для того, чтобы выявить наличие зависимости в поведении цен на фьючерсы и «открытого интереса», возьмем данные о недельном изменении показателя «открытого интереса» из «отчёта по сделкам трейдеров» скачанного с официального сайта «Комиссии по торговле товарными фьючерсами США». [4]

Наша основная задача будет в том, чтобы взять рынки, не описанные в работах Л. Уильямса относительно зависимости поведения от показателей «открытого интереса» и установить наличие, или отсутствие закономерностей.

В качестве испытуемых активов возьмем финансовые фьючерсы, а именно: фьючерс на новозеландский доллар, фьючерс на британский фунт стерлингов и фьючерс на японскую иену. Период исторических данных, на которых будет производиться тест, равен 10 лет, а именно период с 2006 по 2014 годы. В своих работах Уильямс предлагает несколько способов интерпретации показателей «открытого интереса» — это построение стохастика за период в один год, либо максимально высокие/низкие значения за весь период данных. Мы воспользуемся вторым способом работы с данными, допуская лишь небольшие отклонения, не больше 10% от максимального, либо минимального значений.

Определив максимальное и минимальное значения, в следующей таблице рассмотрим только те значения, которые имеют отклонение от минимального не более 10%, то есть, значения не превышающие уровень 13577 позиций. Так же, поскольку данные «открытого интереса» необходимо сравнивать с ценой, будем смотреть полугодичный интервал с момента получения сигнала. В качестве сигнала мы будем считать только те значения, которые умеют отклонения от минимального не более 10%. Для сравнения будем использовать недельный график кросс — курса NZD/USD, поскольку данная валютная пара и фьючерс на новозеландский доллар движутся в одном направлении. Так же, учитывая, что отчёты, из которых берется информация по открытым позициям выходят только в пятницу вечером, возможны небольшие расхождения в днях, когда мы начинаем следить за ценой и моментом получения данных. Однако в масштабе полугодичного интервала эта разница не существенна.

В период с 2006 по 2014 год это все известные случаи, когда показатель «открытого интереса» был на макси-

Таблица 1

Новозеландский доллар

№	Значения:	Абсолютное минимальное значение ОИ	Дата:
1.	Абсолютное минимальное значение ОИ	8905	22.12.2008
2.	Абсолютное максимальное значение ОИ	55629	12.06.2007

Таблица 2

Низкие значения ОИ

№	Значение:	Дата:	Цена на момент получения сигнала	Дата:	Цена через 6 месяцев	Дата:
1.	13426	03.10.2006	0.6569	03.10.2006	0.7374	08.04.2007
2.	9130	16.12.2008	0.5777	21.12.2008	0.6457	21.06.2009
3.	9089	15.06.2010	0.7139	20.06.2010	0.7791	26.12.20010
4.	13401	29.03.2011	0.7830	03.04.2011	0.8054	09.10.2011
5.	9442	20.12.2011	0.7774	25.12.2011	0.8013	24.06.2012
6.	11572	06.08.2013	0.8102	11.08.2013	0.8367	09.02.2014

мально низких значениях. Как видно из таблицы № 2 точность повышения цены при низких значениях «открытого интереса» — 100%. Здесь и далее, мы будем рассматривать только низкие значения показателя «открытого интереса», которые в теории указывают на дальнейшее повы-

шение рынка. Целью данной статьи не является объяснение всех тонкостей, связанных с показателем «открытого интереса», а лишь доказательство его прогностической ценности. Далее, по аналогичным условиям приступим к тестированию фьючерса на британский фунт стерлингов.

Таблица 3

Фунт стерлингов

№	Значения:	Абсолютное минимальное значение ОИ	Дата:
1.	Абсолютное минимальное значение ОИ	72278	15.09.2009
2.	Абсолютное максимальное значение ОИ	318018	12.03.2013

Определив максимальное и минимальное значения, анализировать будем только те, величина которых не превышает 10% от минимального значения, а именно не превышает 96852 контрактов. В отличии от предыдущей

таблицы будем анализировать цену фьючерса, а не кросс-курса. Так же, как и в прошлой таблице, мы учитываем не больше одного значения в год.

Таблица 4

Низкие значения ОИ

№	Значение:	Дата:	Цена на момент получения сигнала	Дата:	Цена через 6 месяцев	Дата:
1.	81751	20.06.2006	182,6900	20.06.2006	195,7200	26.12.2006
2.	87203	18.09.2007	204,1900	24.09.2007	200,5900	10.03.2008
3.	78161	16.12.2008	146,5000	22.12.2008	164,3500	20.07.2009
4.	72278	15.09.2009	159,5000	21.09.2009	152,6400	29.03.2010
5.	80505	21.09.2010	158,2600	27.09.2010	167,0100	25.04.2011
6.	94138	11.01.2011	159,9500	18.01.2011	162,9600	18.07.2011

В данной таблице проанализированы не все ситуации, но большинство из них. Несмотря на то, что полученные результаты являются всего лишь сравнением цен за период в 6 месяцев, видна положительная тенденция к росту при малых значениях «открытого интереса».

В завершении нашего анализа сделаем последний тест на историческом периоде 2006–2014 гг. фьючерса японской иены.

Воспользуемся тем же алгоритмом действий, что и в вышеописанных тестах. Рассмотрим низкие значения

Таблица 5

Японская иена

№	Значения:	Абсолютное минимальное значение ОИ	Дата:
1.	Абсолютное минимальное значение ОИ	70909	16.06.2009
2.	Абсолютное максимальное значение ОИ	410416	12.06.2007

Таблица 6

Низкие значения ОИ

№	Значение:	Дата:	Цена на момент получения сигнала	Дата:	Цена через 6 месяцев	Дата:
1.	90142	17.03.2009	102,1200	23.03.2009	111,5400	28.09.2009
2.	94986	15.06.2010	112,0100	21.06.2010	123,2800	27.12.2010
3.	102138	14.06.2011	124,3700	20.06.2011	130,1000	27.12.2011

с максимальным отклонением не более 10% на недельном графике фьючерсов и сравним цены через 6 месяцев. Нас интересуют значения, не превышающие 104859 контрактов.

Как видно из таблицы выше, все результаты по иене были положительными, рост валюты приходился на самые низкие значения «открытого интереса». Случаев, которые удовлетворяли нашим критериям, было мало, однако все они обладали великолепным положением для покупок.

Подведем итоги нашего небольшого исследования. На исторических данных двух фьючерсов из трёх, корреляция роста актива и низких значений «открытого интереса» была очень высокой. А именно у новозеландского доллара и японской иены. У фунта стерлингов, хоть и не было получено всех положительных результатов, однако применение данного индикатора также дает преимущества.

Конечно после нашего исследования остаётся ряд вопросов, например не получили бы мы большее количество исходных позиций при помощи стохастика «открытых позиций» периодом в 1 год? Или как бы повлияла на работу индекса «открытого интереса» простая скользящая средняя? Не стал бы тогда фунт более прогнозируемым? Стоило ли сверять данные «открытого интереса» с позициями коммерческих трейдеров и крупнейших банков, сезонных циклов и т.д.

Все это хорошие вопросы, на них можно и нужно искать ответы, однако к целям данной статьи это не относится. Нашей задачей было выявить ценность показателя «открытых позиций», а конкретно его низких значений. И на основе проведенного исторического исследования можно с уверенностью заключить, что на такой индикатор следует обратить внимание как новичкам, там и профессионалам финансового сектора.

Литература:

1. Жуков Е. Ф.. Рынок ценных бумаг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. — 567 с., 2009 — [Гл. 2.4], [Гл. 5.1], []
2. Долгосрочные секреты краткосрочной торговли. — М.: ИК Аналитика. 2001—312с. ISBN5—93855—14—9 Copyright © 1999 by Larry Williams. © Перевод на русский язык, оформление «ИК Аналитика» 2001
3. Секреты торговли на фьючерсном рынке: Действуйте вместе с инсайдерами / Ларри Уильямс; Пер. с англ. — М.: Алышна Бизнес Букс, 2007. — 229 с. ISBN978—5—9614—0643—6
4. Котировки валютной пары NZD/USD представлены Дилерским Центром «Инста-форекс».
5. Котировки фьючерсов на британский фунт стерлингов и японскую иену представлены биржевым брокером «AMP Global Clearing».
6. Данные по показателю «Открытый интерес» предоставлены « Комиссией по торговле товарными фьючерсами Соединенных Штатов» (www.cftc.gov)

Политика банков в области реализации залогового имущества

Борисов Валентин Владимирович, магистрант;

Егоров Вадим Дмитриевич, магистрант

Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

В статье исследованы теоретические и практические аспекты работы банка с залоговым имуществом. Подробно рассмотрены этапы работы банка с проблемными активами. Указаны основные законодательные требования относительно работы банка с залогом. Предложены пути совершенствования организации работы банка с залоговым имуществом.

Ключевые слова: *залог, залоговое имущество, оценка залога, залоговая стоимость, риски залогодателя, проблемный актив, реализация залога, залогодержатель, залогодатель, начальная продажная цена,*

судебный и внесудебный порядок обращения взыскания на заложенное имущество, реализация заложенного имущества на торгах, оставление предмета залога за собой

Постановка проблемы. Правильно организованная работа с залоговым имуществом в процессе осуществления кредитования защищает интересы банка — увеличивает вероятность возврата ранее предоставленных средств, минимизирует последствия возникновения проблемных активов и уменьшает расходы банка на формирования резервов.

Актуальность данной темы обуславливается возвратом кредита — это сложная целенаправленная работа банка, включающая в себя систему организационных, экономических и правовых мер, составляющих особый механизм, определяющий способы выдачи ссуд, источники, сроки и способы их погашения, документацию, обеспечивающую возврат ссуд.

Целью написания статьи является рассмотрение современной политики банков в области реализации залогового имущества как способа обеспечения возвратности кредитов.

Среди основных нормативных актов, в целом составляющих законодательство о залоге, можно назвать Гражданский кодекс РФ: Глава 23. Обеспечение исполнения обязательств, параграф 3. Залог, статьи 334–358.18 [1]; а отношения по некоторым отдельным видам залога регулируются наряду с нормами ГК РФ нормами специальных законов, например залог некоторых видов ценных бумаг (ст. 358.16 ГК РФ) — Законом от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [2] и Законом от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» [3], залог недвижимого имущества (ипотека) (абз. 2 п. 4 ст. 224 ГК РФ) — Законом от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке» (залоге недвижимости) [4]. Нормы параграфа третьего главы 23 ГК РФ (ст.ст. 334–358.18) действует в редакции Федерального закона от 21 декабря 2013 г. № 367-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» [5], вступившим в силу с 1 июля 2014 г. названным Законом признан утратившим силу Закон РФ от 29 мая 1992 г. № 2872-1 «О залоге» и теперь залоговые отношения регулируются достаточно подробно нормами ГК РФ и названных выше Законов, но эта регламентация не является чрезмерной, поскольку многие нормы о залоге, по крайней мере, те, что содержатся в параграфе третьем главы 23-ей ГК РФ, носят диспозитивный характер. Поэтому большое значение имеет договорное урегулирование залоговых отношений в договорах, заключаемых между залогодателями и залогодержателями. В Закон об ипотеке 1998 года, начиная с 2001 года вносились неоднократные изменения и дополнения, в том числе вызванные обновлением части первой Гражданского кодекса РФ в 2012–2015 гг., и в насто-

ящее время он наиболее полно регулирует отношения, связанные с залогом недвижимости [6].

Работа банков с проблемными активами, обеспеченными залогами, ведется по нескольким основным направлениям. Это и обращение взыскания на залоговое имущество, и уступка долга, и возврат заёмщика в экономически активное состояние, и пролонгация периода возврата кредита, и другие. Каждый из вариантов имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Основной целью реализации проблемных залогов является получение кредитной организацией средств от реализации имущества залогодателя и погашение задолженности заёмщиком. В этой связи существует три варианта реализации залогового имущества [7].

Первый вариант, когда кредитор и должник приходят к соглашению о порядке реализации залога. В такой ситуации заемщик, чтобы не допускать образования задолженности по кредиту добровольно, но под контролем банка соглашается выставить заложенное имущество на реализацию. К такому варианту реализации залога стороны приходят с целью получения наибольшей его стоимости. Как показывает практика предмет залога выставляется на продажу по рыночной или немного завышенной цене, чтобы покрыть убытки, связанные с торгами и затратами на переоформление объекта. В данном случае скорость реализации всецелом зависит от состояния рынка и степени ликвидности залога. С точки зрения кредитной организации такой случай, когда должник самостоятельно или через специализированных посредников реализует залог, а банк лишь контролирует сумму реализации и сроки является идеальным [8].

Второй вариант — судебный. Его осуществление происходит в рамках исполнительного производства через процедуру публичных торгов. На основании судебного решения и при условии, что кредитор не является собственником залога, вопросы принудительного взыскания, в том числе за счет его обращения на залог, передаются судебным приставам. Здесь банк не является собственником объекта и не имеет права публиковать информацию о нем без согласия заемщика. Организатором продажи выступает судебный пристав-исполнитель, действия которого четко регламентированы действующим законодательством (№ 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» [9], № 118-ФЗ «О судебных приставах» [10]).

Ключевой проблемой реализации заложенного имущества с публичных торгов является возможность существенного снижения стоимости продаваемого имущества. Обусловлена она как минимум тремя факторами:

- потенциальный покупатель может столкнуться с обременениями, неразрывно связанными с предметом залога. Например, малолетние дети, зарегистрированные и проживающие в ипотечном жилье, зачастую не име-

ющие второго жилья в которое их можно было бы переселить в случае реализации имущества новому собственнику.

– судебному приставу-исполнителю безразлична стоимость, за которую реализуют имущество.

– согласно ст. 87 п. 10 Федерального закона от 02.10.2007 N229-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об исполнительном производстве» если имущество должника, за исключением переданного для реализации на торгах, не было реализовано в течение одного месяца со дня передачи на реализацию, то судебный пристав-исполнитель выносит постановление о снижении цены на пятнадцать процентов. Поэтому круг потенциальных покупателей из числа заинтересованных лиц намерено пытается затягивать процесс реализации имущества, играя таким образом на понижение.

В связи с этим, можно резюмировать, что доведение кредитором и должником дела до судебного решения и продажи залога с торгов, организуемыми судебными приставами, является далеко не самой выгодной перспективой развития событий. Поэтому целесообразно использовать все возможности, чтобы реализовать залог по наиболее высокой цене без участия судебных органов. Здесь следует понимать, что разница между полученной от продажи объекта залога суммой и размером погашаемого долга должна передаваться должнику. Разумеется, если задолженность по своей сумме сопоставима или меньше вероятной суммы от реализации залога. Но даже если больше и намного, чем дороже будет реализован объект, тем меньше останется гасить должнику за счет иных источников. Поэтому интерес продать «дорого» есть у заемщика, и у кредитной организации.

Третий вариант. Если имущество на торгах не продается, то согласно ст. 87 п. 11 Федерального закона «Об исполнительном производстве» оно переходит банку в счет погашения долга. Для кредитных организаций такой вариант не очень предпочтителен, поскольку им приходится принимать имущество на баланс, создавать под него резервы и опять возвращаться к его продаже.

После ипотечного кризиса в США (2007 г.) и банковского кризиса (2008–2009 гг.) в России банки стали пересматривать свою залоговую политику. Прежде всего, это коснулось вновь выдаваемых кредитов, и политики реализации залогового имущества в условиях ограниченного спроса.

Рассмотрим основные новеллы в области реализации залогового имущества. Современная практика выделяет четыре блока, по которым ведется работа в крупных российских и зарубежных банках:

- сохранение имущества залогодателя до начала его продажи;
- проведение предпродажной подготовки для повышения стоимости реализуемого имущества;
- продажа имущества с минимальными издержками;
- документирование процесса на всех его стадиях.

Рассмотрим каждую составляющую работы с проблемным залогом более подробно.

Сохранение имущества. Проблема взыскания залога сложна не только из-за пробелов в законодательстве или несовершенной правоприменительной практики, но и с психологической точки зрения. Очевидно, что изъятие заложенного имущества почти всегда становится результатом конфликта между заемщиком и кредитором, конфликта, возникшего из-за нежелания или неспособности первого обслуживать долг.

Как показывает мировой опыт, иногда подобные конфликты принимают форму, которую сложно считать цивилизованной. Так, во время ипотечного кризиса в США озлобленные заемщики сознательно выводили из строя купленное в ипотеку жилье. Заливали стены краской, выламывали полы, били окна, естественно, за несколько часов до того, как покидали дома. Банки-кредиторы в результате получали на баланс жилье, которое было невозможно продать не только из-за обвального падения цен на рынке недвижимости, но и потому, что это жилье нуждалось в ремонте. Чтобы избежать повторения подобных случаев вандализма, банки вынуждены были платить заемщикам отступные для того, чтобы последние оставляли дома в более-менее приличном виде [11].

К сожалению, в России случаи сознательной порчи должниками залогов — не редкость. Однозначного решения у данной проблемы нет. Однако, дела обстоят лучше при сохранении коммерческого имущества в виду более упрощенного законодательства. Основными активными мероприятиями являются: страхование, организация пультовой охраны, организация физической охраны и режима доступа на охраняемый объект, организация управления объектом недвижимости под контролем банка.

Другой мерой повышения стоимости залогового имущества является — предпродажная подготовка, включающая анализ и исправление (восстановление) документов на залоговое имущество. Основными документами на любой объект недвижимого имущества (здания, строения, земельные участки, помещения, кроме воздушных и водных судов) являются свидетельство о государственной регистрации права и документы технического учёта, в которых содержатся все основные данные об объекте. Вопросы осуществления государственного кадастрового учёта и ведением государственного кадастра недвижимости занимается Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии, Росреестр (www.gosreestr.ru). В структуре Росреестра вопросами технической инвентаризации занимаются аккредитованные организации.

Далее рассмотрим движимое имущество. Основным документом на транспортное средство и спецтехнику является паспорт транспортного средства (ПТС) или паспорт самоходной машины (ПСМ), где содержатся основные сведения об идентификаторах, узлах и агрегатах техники. Дополнительными документами являются свидетельство о регистрации транспортного средства, талон или акт технического осмотра, инструкция по эксплуатации и сервисная книжка. При работе с проблемными

транспортными средствами часто требуется восстановление комплекта ключей из-за отказа должника передавать их реализатору. В данной ситуации можно обратиться к официальному дилеру, но лучше сделать это у неофициального дилера, что может быть в разы дешевле. Основными документами на оборудование являются правоустанавливающие документы (договор купли-продажи, акт приема-передачи, документы об оплате накладные), документы бухгалтерского учета, если имущество принадлежит юридическому лицу. В паспорте содержатся все основные идентификационные признаки техники.

Продажа залогового имущества почти ничем не отличается от продажи любого другого товара, за исключением того, что банковские служащие не могут быть универсальными специалистами по продаже любого имущества.

Процесс продажи выглядит следующим образом:

1. Определяется круг потенциальных покупателей.
2. Определяются каналы продаж.
3. Выявляются потенциальные ресурсы, которые могут потребоваться для продажи имущества.
4. Устанавливаются сроки продаж и формы сделок по получению денежных средств.

Необходимо заметить, что при реализации некоторых товаров, в частности автомобильной техники, выяснилась неготовность официальных дилеров брать на реализацию или покупать продукцию конкретного производителя даже

по демпинговым ценам. Причина в том, что на рынке данного товара существует запрет дилерам со стороны производителя закупать продукцию «не у производителя». Так производитель исключает ценовой демпинг.

Для решения задачи информирования потенциальных покупателей реализуемых залогов предлагается использовать следующие каналы продаж. Самым доступным и дешевым является клиентская база и сайт кредитного учреждения. Для реализации таких залогов как автомобили и недвижимость возможно использование общеизвестных интернет площадок, региональных досок объявлений, тематических и профессиональных интернет ресурсов. При этом следует учитывать, что не всегда имущество может быть реализовано. Поэтому в этом случае потребуются расходы на его утилизацию [12].

Подводя итог, следует отметить, что определение метода управления портфелем проблемных активов зависит от многих факторов. Для максимизации финансового результата, получаемого от урегулирования проблемных кредитов путем реализации залогового имущества, необходимо использовать отдельный подход для каждого случая. Необходимо применять взвешенную политику в области управления залоговым портфелем, не позволять появления на балансе банка непрофильных активов в следствии невозможности реализации кредитной организацией предоставленного в залог имущества.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. — Федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 1994. — № 32. — Ст. 3301.
2. О рынке ценных бумаг. — Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 102-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 17. — Ст. 1918.
3. Об ипотечных ценных бумагах. — Федеральный закон от 11.11.2003 г. № 152-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2003. — № 46 (ч. 2). — Ст. 4448.
4. Об ипотеке (залоге недвижимости). — Федеральный закон от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 1998. — № 29. — Ст. 3400.
5. О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации. — Федеральный закон от 21.12.2013 г. № 367-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2013. — № 51. — Ст. 6687.
6. Лебедев К. К. Залог как способ обеспечения кредитных обязательств // Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение «Санкт-Петербургский Институт Проектного Менеджмента». — СПб.: Изд-во «КультИнформПресс». — 2015. — С. 246–252.
7. Реализация залогового имущества банками [Электронный ресурс]. — Режим доступа http://www.banki.ru/wikibank/prodaja_zalogovogo_imuschestva_bankami/ Дата обращения 27.01.17.
8. Порядок реализации залогового имущества [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://law03.ru/finance/article/realizaciya-zalogovogo-imushhestva> Дата обращения 27.01.17.
9. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 N229-ФЗ. С последними изменениями от 28.12.2016 N492-ФЗ.
10. Федеральный закон от 21.07.1997 N118-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О судебных приставах».
11. Ликвидность залога-понятие относительное // Национальный банковский журнал [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://nbj.ru/pubs/banki-i-biznes/2013/03/01/likvidnost-zaloga-ponjatie-otnositel-noe/index.html> Дата обращения 27.01.17.
12. Д. Минимулин. Особенности продажи залогового имущества // Аналитический банковский журнал. № 11 (203) ноябрь 2012. — С. 58–77.

Методика оценки рыночного риска коммерческой организации

Козлова Алина Сергеевна, старший преподаватель;

Акиншин Александр Алексеевич, магистрант

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

При управлении финансовыми активами необходимо сопоставлять риск с ожидаемой доходностью, то есть определять величину доходности, которая способна компенсировать определенный уровень риска. Каждый финансовый актив рассматривается обособленно в динамике и может быть охарактеризован с позиции ожидаемых значений риска и доходности. Если ориентироваться на работу только с одним активом, то можно выделить два типа поведения: обеспечение минимального риска финансового актива или достижение его максимальной доходности.

Между доходностью и риском существует прямая связь: с уменьшением риска уменьшается доходность и, наоборот, с увеличением доходности увеличивается риск. Ни один финансовый инструмент не сможет одновременно обладать минимальным риском и приносить максимальную доходность.

Поскольку цены различных активов изменяются неодинаково, то объединение их в портфель приведет к снижению риска, так как получение дохода по одним активам сможет компенсировать потери по другим. В зависимости от увеличения числа активов в портфеле его риск будет уменьшаться, но никогда не станет равным нулю. Если бы имелось достаточное количество активов с отрицательным или нулевым коэффициентом корреляции, то было бы возможно сформировать портфель с нулевым риском.

Таким образом, изменяя структуру и состав портфеля финансовых активов, можно изменять его ожидаемый риск и доходность. При этом все портфели, которые можно сформировать, составляют множество допустимых портфелей, но инвесторов интересуют только те, которые являются эффективными. Эффективными называются портфели, которые обеспечивают наименьший риск при заданной норме прибыли или наибольшую доходность при заданном уровне риска.

Результативность управления рисками во многом зависит от их классификации. Риском можно управлять, используя меры, которые позволят спрогнозировать наступление рискованного события, а также принять меры к снижению степени этого риска. Общий риск финансовых активов состоит из двух частей систематического (рыночного) риска (*marketrisk*, *systematicrisk*) и несистематического (собственного) риска (*nonsystematicrisk*). Систематический риск зависит от общих экономических и рыночных изменений, которые воздействуют на все инвестиционные инструменты и не являются уникальными для конкретного актива, т.е. риск, присущий рынку в целом и который не может быть сведен к нулю. Несистематический риск связан с конкретной компанией-э-

митентом, т.е. риск, который свойственен определенной фирме. К систематическим рискам относятся:

1) Инфляционный риск (*inflationrisk*) — риск, неожиданного повышения уровня инфляции, который ведет к необходимости изменений в деятельности эмитентов и может значительно повлиять на цену акций, также инфляционные процессы отражаются на покупательской способности людей. Инфляционные процессы работают так, что к моменту вывода средств из оборота их ценность значительно снижается. Например, если вы инвестировали сумму, которой достаточно для покупки квартиры, то можете получить капитал, которого не хватит и на покупку машины. Однако оценка риска показывает, что акции имеют самую высокую доходность в периоды инфляции.

2) Валютный риск (*exchangeraterisk*) — риск, который присущ инвестициям в ценные бумаги иностранных эмитентов и напрямую связан с колебаниями валютных курсов. Изменение курса валют приводит к макроэкономическим процессам, которые могут негативно отражаться на стоимости финансовых активов. В ином случае валютный риск может не влиять на котировки, но приводит к тому, чтобы доход значительно уменьшился во время его обмена по курсу. Валютные процессы протекают медленно, и это дает возможность инвесторам реагировать на изменения. Часто инвесторам, получается, спасти вложения, переводом их из рынка акций, на рынок облигаций.

3) Рыночный риск (*marketrisk*) — риск, который заключается в том, что существует вероятность падения фондовой биржи, которое приведет и к падению курса акций. Традиционно это происходит по причине внешних процессов:

- Войны;
- Терроризма;
- Забастовки.

Рыночный риск является трудно предсказуемым. Однако вклады на длительный срок находятся в относительно большей безопасности, чем краткосрочные вложения.

4) Процентный риск (*interestrisk*) — риск, связанный с колебаниями процентных ставок. Максимальное влияние и опасность процентный риск представляет для владельцев привилегированных акций [3, С. 120], но также актуален и для владельцев долговых обязательств (например, облигаций). При росте процентов привилегированные акции падают в цене и становятся равными по дивидендам с ценными бумагами нового выпуска. Для снижения процентного риска необходим анализ ситуации и оценка вероятности повышения процентных ставок.

В настоящее время для всесторонней качественной и количественной оценки рыночного риска активно используется методология Value-at-Risk (VaR). Теоретически рыночный риск может характеризоваться единственным параметром — VaR.

Стоимость под риском (VaR) — метод, используемый для оценки финансового риска путем оценки потенциально возможного неблагоприятного изменения в рыночной стоимости портфеля с заданным уровнем доверительной вероятности за определенный период времени. Некоторые организации, особенно российские коммерческие банки, используют уровень доверительной вероятности равный 99%, а горизонт потерь в 10 рабочих дней.

Компании используют модели для определения возможных изменений в рыночной стоимости портфеля торговых ценных бумаг на основании данных за предыдущие периоды. В некоторых случаях исторический горизонт может достигать 5 лет. Модели расчета VaR предназначены для оценки рыночного риска в нормальных рыночных условиях. Использование модели VaR имеет ограничения, так как эта модель основана на исторических изменениях рыночных цен и опирается на допущение о том, что будущие изменения в цене будут соответствовать статистическому распределению.

Особенностью некоторых моделей действующих российских банков является более сильное влияние на оценку потенциального риска изменений рыночной конъюнктуры, случившихся в ближайшем прошлом.

Таким образом, модель особенно чувствительна к любым изменениям рыночной волатильности. В силу того, что методика расчета VaR, главным образом, основана на данных за прошлые периоды и не может точно предсказать будущие изменения в факторах риска, вероятность значительных изменений в рыночных условиях может быть недооценена в случаях длительного периода затухания волатильности рынка. Значение VaR может быть занижено или завышено вследствие допущений о факторах риска и взаимосвязи таких факторов по определенным инструментам. Несмотря на то, что позиции могут изменяться в течение дня, значение VaR отражает риск на конец каждого рабочего дня. Модель VaR не учитывает убытки, которые могут возникнуть за рамками уровня доверия в 99%.

Фактические результаты по торговым ценным бумагам могут отличаться от значений, полученных при помощи модели VaR. В частности, модель VaR не всегда дает правильное представление о размере прибыли или убытка в условиях резкого изменения конъюнктуры рынка, вызванного, как правило, кризисными явлениями.

Для определения достоверности моделей VaR регулярно отслеживаются фактические результаты переоценки портфелей, в том числе, и на предмет корректности сделанных в рамках модели допущений и использованных при расчете VaR параметров. Портфели, подверженные рыночному риску, также подлежат регулярному «стресс-тестированию». Такая процедура способствует

пониманию компаниями масштаба исключительных, но вероятных потерь и позволяет обеспечить уверенность в способности компаний противостоять крайне неблагоприятным изменениям рыночных условий.

Рассчитанное компаниями значение VaR представляет собой оценку, с уровнем доверительной вероятности 99%, потенциального убытка, размер которого не превысит рассчитанного значения, если текущие позиции, подверженные рыночному риску, не изменятся в течение десяти дней. Использование уровня доверительной вероятности равного 99% означает, что при рассмотрении ста десятидневных непересекающихся временных промежутков, убыток, размер которого превышает значение стоимости с учетом риска, в среднем возникает на одном из таких промежутков. При расчете VaR в рамках портфеля ценных бумаг делается допущение, что стоимости, формирующих портфель инструментов, меняются синхронно и однонаправленно на величину VaR для каждого инструмента.

Таким образом, общий фондовый VaR портфеля равен сумме VaR составляющих его компонентов. Валютный VaR оценивается Группой с учетом направления позиции и корреляции валют соответственно.

Value at Risk обладает такими преимуществами как:

1. позволяет объединить риски отдельных позиций в единую величину для всего портфеля;
2. позволяет оценить риск возможных потерь, соотношенных с вероятностями их появления;
3. позволяет измерить риски на различных рынках универсальным образом.

К достоинствам VaR можно отнести наглядность и простоту расчётов, возможность сравнительного анализа потерь и соответствующих им рисков, а также консолидацию информации. Однако у методологии VaR существуют и недостатки, к которым относятся слабые и сильные допущения о свойствах финансовых рынков, поведение экономических агентов на этих рынках, о чувствительности портфеля и другие. Также при оценке VaR практически не учитывается ликвидность, а это важная характеристика всех рынков, особенно российских. Это может привести к тому, что в определенные моменты изменение структуры портфеля для уменьшения риска может оказаться бесполезным.

Когда на рынках происходят быстрые или резкие изменения методология Value at Risk перестает адекватно отображать величину риска, поскольку она применима на стабильных рынках. При существенном изменении рыночных условий, например, резко изменится ликвидность рынка или скачкообразно изменится цена, то VaR сможет учесть эти изменения только через определенный промежуток времени, накопив необходимую статистику данных и событий. Кроме того, методология VaR не дает абсолютной оценки возможных потерь, как, впрочем, и большинство известных методологий и методик. Однако она является действительно универсальным подходом к оценке рыночных рисков.

Литература:

1. Бобыль В. В. Процентный риск банка: методы оценки и управление // Финансовая аналитика: проблемы и решения 2015 март. № 11 (245)
2. Карпов А. В. Формирование единой системы классификации рисков в инвестиционной деятельности // Финансы и кредит 2008 август. № 29 (317)
3. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория — Москва: Проспект, 2007.

Методология формирования инвестиционных среднесрочных и долгосрочных портфелей дивидендных бумаг: достоинства и недостатки

Козлова Алина Сергеевна, аспирант;

Болдырев Александр Владимирович, студент

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В настоящее время на национальном рынке ценных бумаг складывается во многом уникальная ситуация.

С одной стороны, в силу довольно слабой динамики рыночных котировок большинства ликвидных акций на протяжении последних нескольких лет на российском рынке акций у инвесторов существует потребность во вложениях в «защитные активы», к которым традиционно относятся акции, характеризующиеся относительно высоким уровнем дивидендной доходности. При этом в этой категории инвесторов постепенно происходит трансформация инвестиционных предпочтений с точки зрения предполагаемого срока владения приобретенными бумагами: если еще 5–7 лет назад они были в основном ориентированы на применение спекулятивных стратегий, позволяющих получить прибыль за счет роста рыночных котировок акций в преддверии даты закрытия реестра акционеров (средний срок инвестирования — от нескольких дней до нескольких месяцев),¹ то сейчас происходит более четкая дифференциация инвесторов, работающих с «дивидендными акциями»: одни по-прежнему ориентируются на краткосрочные спекулятивные стратегии, а другие, причем с каждым годом их становится все больше, — готовы вкладывать в эти финансовые инструменты на длительный срок (от 2–3 лет и более). Иными словами, можно говорить о постепенной смене инвестиционной парадигмы в рамках рассматриваемой группы инвесторов: их переориентации с работы преимущественно с «голубыми фишками» и использования инструментов технического анализа на акции, обладающие приемлемым уровнем ликвидности, и применение фундаментального анализа [2].

С другой стороны, методология инвестирования в «дивидендные акции» на отечественном рынке развита довольно слабо. По большому счету, на российском рынке хорошо разработана лишь методология краткосрочного инвестирования в такие инструменты, подразумевающая

приобретения акций за некоторое время до даты закрытия реестра и их продажу непосредственно перед датой закрытия реестра (подобное инвестирование в большинстве случаев основано на сочетании технического и, в меньшей степени, факторного анализа). Что же касается методологии среднесрочного и долгосрочного инвестирования в «дивидендные акции», то она по-прежнему остается практически не разработанной: малое количество акций, удовлетворяющих всем критериям, используемым для оценки дивидендной политики российских компаний, в сочетании незначительной величиной среднего инвестиционного портфеля (прежде всего, данная проблема характерна для частных инвесторов) приводит к тому, что классические алгоритмы его формирования оказываются не применимы или, как минимум, ограниченно применимы на практике.

По нашему мнению, единственной последовательно обоснованной стратегией инвестирования в акции, характеризующиеся относительно высоким уровнем дивидендной доходности, является приобретение привилегированных акций при отклонении спреда между обыкновенными и привилегированными акциями от своих средних исторических значений в большую сторону, однако данная стратегия характеризуется крайне ограниченной применимостью.

Вполне закономерным результатом несовершенства методологии формирования инвестиционных среднесрочных и долгосрочных портфелей дивидендных бумаг на отечественном рынке акций является безусловное преобладание максимально упрощенного подхода к их созданию [3].

Как правило, в нашей стране такие портфели формируются так:

1) на основе фактической или прогнозируемой дивидендной доходности формируется своеобразный «топ-

¹ Безусловно, всегда существовали отдельные инвесторы, которые были готовы вкладывать свои средства в «дивидендные акции» на длительный период, однако раньше их количество на отечественном фондовом рынке было ничтожно мало.

лист»² «дивидендных акций», в который в подавляющем случае последовательно включаются те акции, которые обладают наибольшей дивидендной доходностью (все остальные факторы просто игнорируются), причем в процессе формирования подобных «топ-листов», как правило, учитывается «ближайшая» дивидендная доходность;³

2) из акций, входящих в «топ-лист», формируется инвестиционный портфель, причем очень часто данная процедура не является строго формализованной (нередко управляющий распределяет доли акций в портфеле интуитивно) или формализована на простейшем уровне (например, все выпуски акции имеют одинаковый удельный вес или их удельный вес в портфеле зависит от уровня ликвидности: чем выше ликвидность, тем больше доля).

Основными недостатками данного подхода к формированию портфеля дивидендных бумаг являются:

1) его ориентированность на текущий момент времени (в некоторой степени «сиюминутность»), так как он фактически в его рамках и реальная дивидендная история акций, и дивидендная политика, реализуемая российскими компаниями, учитываются в очень ограниченной степени. Чаще всего, основной акцент делается на **ожидаемой** величине ближайших по времени дивидендных выплат, которая может быть определена весьма приближенно (фактически можно констатировать, что данный подход совершенно не ориентирован на среднесрочных и долгосрочных инвесторов);

2) непрозрачность процедуры формирования «топ-листа» «дивидендных акций», т.е. при формировании специализированных аналитических отчетов, к примеру, публикуемых брокерскими компаниями, зачастую представляются и детально описываются только итоговые результаты (собственно сам «топ-лист»), но при этом осознанно пропускаются все промежуточные расчеты и вычисления. Соответственно, пользователи этих отчетов не имеют возможности оценить объективность предоставленных отчетов и отследить саму внутреннюю логику формирования «топ-листа» дивидендных бумаг, что является крайне важным. Дело в том, что единой информационной базы, в которой была бы собрана и систематизирована информация о дивидендных выплатах всех отечественных публичных компаний, в настоящее время просто не существует, поэтому многие инвестиционные компании, предоставляющие аналитические исследования в данной области, предпочитают самостоятельно формировать перечень компаний, подлежащий регулярному аналитическому покрытию, который, что вполне естественно, охватывает далеко не все компании, представленные на биржевом рынке. В результате в отечественной практике возможно возникновение ситуации,

когда акции, характеризующиеся более высоким уровнем дивидендной доходности, не включаются в «топ-лист» только потому, что они не включены в список систематически отслеживаемых бумаг;

3) предельно упрощенный алгоритм присвоения удельных весов отдельным выпускам акций, который, безусловно, приводит к определенной диверсификации инвестиционного портфеля (в частности, портфель, в котором все «дивидендные акции» будут иметь одинаковые удельные веса, будет характеризоваться более высоким уровнем диверсификации по сравнению с портфелем, состоящим из одного актива, что нередко характерно для реальных портфелей, формируемых частными инвесторами на отечественном рынке ценных бумаг), но не способствует его оптимизации с точки зрения доходности. В частности, пропорционально структурированный по количеству акций инвестиционный портфель не будет характеризоваться оптимальной дивидендной доходностью, так как в его состав с **равными** весами войдут все отобранные акции — и акции с дивидендной доходностью, превышающей средний уровень, так и с акции с дивидендной доходностью, ниже среднего уровня. При этом даже простейшее непропорциональное структурирование инвестиционного портфеля по принципу «чем выше дивидендная доходность, тем больше удельный вес выпусков акций» позволит сформировать портфель с более высокой средней дивидендной доходностью (это произойдет за счет того, что акции с более высоким уровнем дивидендной доходности будут занимать в нем большую долю);

4) игнорирование того факта, что средняя ретроспективная доходность акций российских компаний является относительно небольшой⁴. Мало того, даже если ориентироваться на официальный уровень инфляции, то в подавляющем большинстве случаев реальный уровень дивидендной доходности акций отечественных компаний является отрицательным, т.е. приобретение акций **исключительно** с целью получения дивидендов на национальном рынке является экономически не оправданным, особенно в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Неоптимальность инвестирования в «дивидендные акции» на длительный срок исключительно с целью получения дивидендов на отечественном биржевом рынке обусловлена тем, что при использовании подобного подхода к формированию инвестиционного портфеля инвестор совершенно не учитывает существования инвестиционных альтернатив и потому неоправданно принимает на себя высокие риски, при этом доходность его портфеля характеризуется крайне низким уровнем прогнозируемости. Так, в настоящий момент в нашей стране одним из наименее рискованных инструментов инвестирования является традиционный банковский депозит: с одной стороны,

² Чаще всего, «топ-лист» является очень небольшим, включая в себя не более 5-10 выпусков акций.

³ Традиционно «ближайшей» дивидендной доходностью акций называется их ожидаемая доходность на момент ближайшей даты закрытия реестра акционеров.

⁴ Данное утверждение справедливо и в отношении сформированной выборочной совокупности акций.

он характеризуется более высоким уровнем доходности по сравнению со средней доходностью «дивидендных акций» (средняя ретроспективная доходность акций, включенных в выборочную совокупность, составляет 3,88%, в то время как средняя доходность банковских депозитов на срок более 1 года близка к 10% годовых), а, с другой стороны, учитывая особенности национального законодательства, банковские депозиты [5]⁵ фактически являются инструментами, характеризующимися минимальным уровнем риска за счет существования системы обязательного страхования банковских вкладов населения. Соответственно, при сравнении инвестирования в «дивидендные акции» с целью получения дивидендов и размещении средств на банковском депозите складывается следующая ситуация: риски инвестора, работающего с «дивидендными бумагами», априори будут выше, хотя бы в силу существования риска изменения рыночных котировок (ценового риска), при этом для получения сопоставимой доходности с банковским депозитом необходимо не только сохранение неизменным среднего уровня дивидендной доходности портфеля, но и рост рыночных котировок включенных в него акций. Например, если срок инвестирования равен 3 годам, то по итогам этого периода рыночные котировки «дивидендных акций» в среднем должны вырасти на 18,36%⁶.

Кроме того, нужно учитывать разницу в уровне налогообложения доходов, получаемых частными инвесторами на рынке акций (дивиденды и прирост рыночной стоимости акций) и в виде процентов по депозитам, и разницу в уровне транзакционных издержек. В частности, на рынке

ценных бумаг используется налоговая ставка в размере 13% (сейчас она распространяется на все виды доходов, полученных по акциям) [5], то банковские депозиты (при ставке 10% годовых и текущей системе налогообложения) не предполагают налоговых выплат.⁷ Что же касается транзакционных издержек, то даже при пассивной стратегии инвестирования на рынке акций в среднем их можно оценить примерно в 0,3% от суммы инвестирования (0,15% — при формировании инвестиционного портфеля и 0,15% — при закрытии всех имеющихся позиций), в то время как обычный банковский депозит их не предполагает. Таким образом, с учетом этих факторов даже при сохранении среднего уровня дивидендной доходности акций их рыночная стоимость за 3 года должна увеличиться на 23,1% (или на 7,7% в год) — и только в этом случае будет достигнут «паритет» по доходности с традиционным банковским депозитом (риски же инвестирования на рынке акций все равно останутся на более высоком уровне).

По нашему мнению, приведенный пример убедительно доказывает необходимость разработки некой комплексной методики формирования инвестиционного портфеля «дивидендных акций», позволяющей учесть не единственный параметр (де-факто — дивидендную доходность акций), а их некоторую совокупность, т.е. дополнительно к традиционной дивидендной доходности будут рассматриваться и другие (дополнительные) параметры. Причем именно дополнительные параметры должны тем или иным образом характеризовать потенциал увеличения рыночной стоимости «дивидендных бумаг».

Литература:

1. Козлова А. С. Факторы, оказывающие влияние на формирование дивидендной политики российских компаний // Вестник СГСЭУ. 2015. № 4 (58)
2. Муравлева Т. В., Семернина Ю. В., Челпанова В. А. Российский рынок коллективных инвестиций. Саратов: СГСЭУ, 2010
3. Нестеренко Е. А., Козлова А. С. Основные параметры дивидендной политики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 39 (273) — октябрь 2015
4. Семернина Ю. В., Колесников А. О. Анализ тенденций развития российского фондового рынка // Экономический анализ: теория и практика, 2013 № 11 (314).
5. URL: <http://base.garant.r>

Использование blockchain в банковской системе

Литвинова Дария Александровна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

На сегодняшний день технология блочных цепей blockchain популярна во многих сферах жизни общества. Не стала исключением и банковская сфера. Данная статья описывает уже существующие прецеденты исполь-

⁵ При сумме инвестирования, не превышающей 1400000 рублей.

⁶ Расчет произведен, исходя из средней ставки по банковскому депозиту в размере 10% годовых, без учета реинвестирования и изменения первоначальной суммы депозита (отсутствие пополнений и изъятий денежных средств).

⁷ Налогообложение доходов, полученных в виде процентов по банковским депозитам, возникает только в том случае, если ставка по депозиту превышает законодательно установленный «порог», определяемый как «ставка рефинансирования + 5%».

зования технологии на практике, а также выявляет новые возможные способы ее применения и существующие ограничения.

Ключевые слова: *blockchain, криптовалюты, Банк России, микро-платежная система, упрощение многосторонних услуг*

Во всем мире происходит настоящий blockchain — бум: каждый день появляется все больше и больше статей и стартапов, связанных с данной технологией. Blockchain — это технология децентрализованного, публичного, зашифрованного хранения и обработки записей. Современная технология Blockchain уверенно развивается, расширяя границы своего применения. Она уже активно используется в криптовалютах, таких как bitcoin, litecoin, nxt, и многих других, с помощью которых выявились успехи и проблемы данной технологии. Кроме того, blockchain также применяют для фиксирования прав на произведения искусства и прочие редкие ценности (например, бриллианты). Однако в настоящее время интерес к данной технологии возрастает еще и с других областей жизни общества. Так, в июле 2016 года аналитическая компания CB Insights опубликовала список из 20 отраслей, где может использоваться blockchain: банки, платежи и переводы денег, кибербезопасность, голосование, образование, лизинг и продажа автомобилей, сетевые технологии и «интернет вещей», умные контракты, прогнозирование, онлайн — музыка, совместное использование автомобилей, торговля акциями и др. [1]

Известно, что банковский сектор в сегодняшнем мире стремится стать все более инновационным, так как ему следует соответствовать ожиданиям современных клиентов, желающих иметь быстрый и легкий доступ к услугам и транзакциям. Именно поэтому банки стали все больше интересоваться новой технологией. Согласно новому отчету компании Accenture девять из 10 банковских специалистов из опрошенных крупных американских, европейских и канадских коммерческих банков заявили, что они в настоящее время изучают использование технологии blockchain для платежей. [2] Так, Европейская банковская организация признала, что blockchain улучшит рынок традиционных банковских услуг и сможет сократить комиссию на проведение операций, а также увеличить скорость обработки транзакций и повысить прибыль. А в 2015 году 45 крупнейших мировых банков вошли в консорциум и создали компанию R3, которая занимается разработкой применения технологии blockchain в финансовой сфере. По словам зампреда Банка России Ольги Скоробогатовой в 2017 году 80% банков мира планируют внедрить технологии распределенных реестров, в том числе blockchain. [3] В тоже время финансовые и технологические компании инвестируют 1 миллиард долларов в развитие технологии blockchain в 2016 году, стремясь принести данную технологию на рынки капитала. [4]

Что же касается России, то развитие blockchain происходит гораздо меньшими темпами, чем в остальном

мире. Однако это не говорит о неготовности российских банков принимать blockchain на вооружение. Например, Центральный банк РФ нашел применение blockchain для решения проблемы «забалансовых» вкладчиков, когда люди не находят себя в реестре после отзыва лицензии у кредитной организации. Недобросовестные банки просто не вносят средства вкладчиков на баланс, для того чтобы использовать в своих целях. [5] Именно поэтому в конце 2015 года Банк России создал специальную рабочую группу по изучению технологии, которая должна разработать области применения blockchain в банковской системе, согласно законодательству России. При этом Банк России выступает против криптовалют, в том числе, биткоина, но поддерживает использование технологии blockchain. В тоже время один из крупнейших коммерческих банков России — «Сбербанк» — за последние два года активно продвинулся во внедрении этой технологии в работу банка. Так, в середине 2016 года Сбербанк применил технологию blockchain при управлении счетом через доверенность. Так как доверенности на управление счетом могут выдавать не только банки, но и нотариусы, возможности контроля и проверки сильно осложнены. Однако теперь каждый клиент сможет видеть в своем онлайн — кабинете, кому он выдал доверенность, на какой срок, и с каким лимитом распоряжения средств. Это позволяет улучшить систему контроля по выдаче и использованию доверенностей, а также снизить риск оформления нескольких противоречивых доверенностей. [6]

Основная идея применения технологии blockchain в банковской системе — это децентрализация рынков, то есть устранение каких бы то ни было централизованных хабов и посредников с помощью регистрации, подтверждения и передачи любого типа контрактов в учетной системе, основанной на blockchain. Например, данная технология может применяться при составлении и учете долговых расписок, кредитов, вкладов, различных договоренностей и т.д. Самым простым примером использования контрактов может являться автоматизация передачи права собственности на квартиру или машину от банка клиенту, после погашения клиентом последнего платежа по кредиту, который он взял в данном банке. Это поможет клиенту избежать лишней бумажной волокиты и значительно сократит время совершения данной процедуры.

Каким образом еще можно использовать технологию blockchain в банковской системе? В таблице 1 представлены 4 направления применения технологии blockchain в банковской системе.

Рассмотрим каждое из них подробнее.

Таблица 1

Направления использования технологии blockchain в банковской системе

Направления применения blockchain			
Отчетность надзорным ведомствам	Микро — платежная система	Бонусные программы	Упрощение многосторонних услуг

Отчетность надзорным ведомствам. В связи с растущим объемом отчетности различным ведомствам/государственным органам/регуляторам, а также с ростом размеров штрафов, надзорным органам необходимо обеспечивать бесперебойность приема опубликованных отчетов и непроверяемость их публикаций, на случай сбоев на стороне ведомств. С помощью технологии blockchain банки смогут немедленно направлять отчетность независимо от работоспособности систем надзорных ведомств. Однако при выполнении данной операции следует обратить особое внимание на безопасность и сохранность данных во время их передачи. Так, ведомствам необходимо будет предоставлять банкам специальный ключ для шифрования данных. Сформировав отчет, один банк сможет его зашифровать и передать уже зашифрованный отчет другим участникам банковской системы. При этом ведомство будет получать отчеты и выполнять работу с ними в удобном для них режиме.

Микро — платежная система. С помощью blockchain клиенты банков смогут совершать микро — платежи более свободно, так как комиссия на их совершение будет значительно ниже. Банкам необходимо будет только осуществлять ввод и вывод средств и скрининг совершенных операций.

Компания Accenture провела опрос 32 ведущих коммерческих банковских специалистов с целью оценки их мнения относительно потенциала технологии blockchain для преобразования платежного бизнеса. Согласно опросу [7]:

— 30% банков находятся в продвинутой стадии принятия технологии blockchain для платежей. Руководители банков заявили о том, что они либо «на передовой линии революции» (17%) или «занимаются реализацией продукции» (13%);

— 70% банков все еще находятся на ранних стадиях принятия технологии. Около 30% банков «участвуют в процессах подтверждения работоспособности концепции совместно с другими компаниями», 27% респондентов по-прежнему «разрабатывают стратегию» и 13% лишь «рассматривают технологию».

Бонусные программы. На данный момент практически каждая компания или банк имеет свою бонусную программу. С помощью blockchain можно создать единую платформу бонусных программ для всех участников. Для банка особенностью будет являться ведение бонусных программ без создания централизованной инфраструктуры, а также возможность интеграции с другими бонусными программами без участия самого банка. Так, например, клиент банка получает бонусы за совершение определенной операции в банке. Впоследствии, он может обменяться с другим человеком на бонусы другой компании. При этом и банки, и компании могут принимать бонусы других организаций без заключения договоров за счет возможностей по обмену.

Упрощение многосторонних услуг. Например, покупатель собирается приобрести недвижимость у продавца



Рис. 1. Готовность банков к внедрению технологии blockchain для платежей

с помощью перевода денег от одного к другому через банк. В данном примере Blockchain является некой сферой взаимодействия всех агентов. То есть покупатель подписывает сделку своим электронным ключом. Банк выступает арбитром по проведению платежа и удостоверяет факт депонирования денег по сделке своей электронной подписью. Таким образом, деньги переводятся продавцу, который подписал контракт своим электронным ключом. Затем реестр прав подтверждает своей электронной подписью переход прав от продавца к покупателю и фиксирует сделку. Blockchain будет заниматься фиксацией данного электронного контракта.

Однако несмотря на энтузиазм в отношении потенциальной возможности blockchain коренным образом изменить финансовый ландшафт, многие банки и компании не ожидают каких-либо немедленных прорывов, говоря, что широкого внедрения blockchain не произойдет еще примерно шесть лет. Так, SIX Securities провело исследование среди коммерческих банков и выявило наличие различных подходов к инновациям. [8]

Так, пока 32% респондентов из финансовой отрасли провели концептуальные исследования, а 18% реализуют пилотные проекты внедрения продуктов или услуг. 14% от общего числа опрошенных сообщили о создании инновационных лабораторий для технологии blockchain, в то время как 12% заключили партнерские соглашения с компаниями, работающими с этой технологией. [8]

Согласно результатам опроса, проведенного SIX, треть финансовых учреждений считают, что технология blockchain будет иметь наибольшее влияние на сферу расчетов (38%) и клиринга (34%). Однако только 20% респондентов согласились с тем, что технология полностью избавит от необходимости клиринга. [8]

Литература:

1. Данные аналитической компании CB Insights «Banking Is Only The Start: 20 Big Industries Where Blockchain Could Be Used», июль 2016 [Электронный ресурс] <https://www.cbinsights.com/blog/industries-disrupted-blockchain/>
2. Данные компании Accenture «Join the blockchain party. How banks are building a real-time global payment network» [Электронный ресурс] <https://www.accenture.com/us-en/insight-blockchain-technology-how-banks-building-real-time>
3. Информационное агентство РИА Новости/Прайм «Технологию распределенных реестров в 2017 г хотят внедрить 80% банков мира», октябрь 2016 [Электронный ресурс] <http://1prime.ru/finance/20161013/826652428.html>
4. Информационное агентство РИА Новости «Исследование: компании инвестируют \$1 миллиард в развитие blockchain», июнь 2016 [Электронный ресурс] <https://ria.ru/economy/20160623/1450486762.html>
5. Информационное агентство Известия «ЦБ решит проблему забалансовых вкладчиков при помощи blockchain», июнь 2016 [Электронный ресурс] <http://izvestia.ru/news/616634>
6. Информационное агентство Банкир.ру «Сбербанк применил технологию блокчейн при управлении счетом через доверенность», апрель 2016 [Электронный ресурс] <http://bankir.ru/publikacii/20160419/sberbank-primenil-tekhnologiyu-blokchein-pri-upravlenii-schetom-cherez-doverennost-10007443/>
7. Данные Ассоциации российских банков «Около 90% крупных банков в США и Европе исследуют применение технологии блокчейн для платежей», октябрь 2016 [Электронный ресурс] http://arb.ru/b2b/news/okolo_90_kрупnykh_bankov_v_ssha_i_evrope_issleduyut_primenenie_tekhnologii_blokch-10058577/
8. Данные Ассоциации российских банков «Блокчейн откладывается: сомнения регуляторов — основной барьер», октябрь 2016 [Электронный ресурс] http://arb.ru/b2b/trends/blokcheyn_otkladyvaetsya_somnieniya_regulyatorov_osnovnoy_barer-10054218/

Blockchain, однако, подходит не для всех ситуаций. Не все процессы требуют платежных систем, обмена между участниками, децентрализации или публичного хранения записей. Масштаб тоже важный фактор — если его нет, то другие технологии подойдут больше, такие как, например, облачное хранение или более общие варианты организации распределенных вычислений.

В результате исследования, проведенного SIX Securities Services главными препятствиями на пути внедрения технологии в краткосрочной перспективе являются нормативно-правовая неопределенность и отсутствие собственного опыта.

Регулирование воспринимается как основной барьер, особенно глобальными системообразующими банками — 72% респондентов отмечают это в качестве одного из трех главных факторов, сдерживающих сегодня внедрение технологии блочных цепей. Также должны быть преодолены консерватизм топ-менеджмента и присущая ему внутренне осторожность, полагают опрошенные. [8]

Порядка 135 опрошенных назвали основным препятствием для широкого использования этой технологии «корыстный интерес» в устаревших системах.

Таким образом, на сегодняшний день технология blockchain находится в своем активном развитии. Поскольку банковская сфера является инновационной и динамично развивающейся, то такая технология просто не могла обойти данную сферу. Blockchain только начал использоваться в банковской системе, и совсем немного банков в России имеют возможность использования технологии. И все же области применения blockchain в банковской системе многогранны и постоянно увеличиваются, что говорит о стремлении кредитных организаций к улучшению процесса совершения операций.

Анализ исполнения доходной части бюджета Волгограда за 7 месяцев 2016 года

Марчук Дмитрий Сергеевич, магистрант;
Машечкин Сергей Александрович, магистрант
Волгоградский государственный университет

В статье проводится анализ исполнения доходной части бюджета Волгограда за 7 месяцев 2016 года, дается характеристика ее динамике и структуре, также указываются основные причины сложившихся тенденций и приводится общая характеристика исполнения доходной части бюджета на указанный период.

Ключевые слова: бюджет муниципального образования, доходная часть бюджета, собственные доходы, межбюджетные трансферты, риски неисполнения

В условиях сохраняющейся экономической нестабильности бюджетная политика Волгограда направлена на обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджета Волгограда. Существующий уровень долговой нагрузки обязывает муниципалитет обеспечить организацию и проведение постоянной работы, направленной на увеличение доходной части бюджета Волгограда, путем взаимодействия с УФНС России по Волгоградской области, УФССП по Волгоградской области, Пенсионным фондом Волгоградской области, органами внутренних дел, государственной инспекцией труда в Волгоградской области, бизнес сообществом. Немаловажное значение имеет работа по повышению эффективности межбюджетных отношений с Волгоградской областью. В связи с этим большую актуальность приобретает вопрос мониторинга исполнения доходной части бюджета и выработки своевременных мер для решения возникших проблем.

Доходы бюджета Волгограда на 1.08.2016 года составили 10 406 781,0 тыс. руб. (или 53,1% от объема доходов, утвержденного действующим Решением Волгоградской городской Думы «О внесении изменений в решение Волгоградской городской Думы от 15.12.2015 »37/1149 «О бюджете Волгограда на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» (в редакции решения Волгоградской городской Думы от 27.04.2016 № 43/1268)), из них:

- налоговые доходы — 3 839 126,0 тыс. руб. (или 50,1% от годовых назначений, утвержденных действующим Решением).
- неналоговые доходы — 1 359 695,6 тыс. руб. (или 45,0% от годовых назначений, утвержденных действующим Решением).
- безвозмездные платежи — 5 207 959,4 тыс. руб. (или 57,78% от годовых назначений, утвержденных действующим Решением).

По сравнению с аналогичным периодом 2015 года поступления доходов увеличились на 1 105 303,0 тыс. руб. (или на 11,9%), в том числе:

- объем безвозмездных поступлений — на 907 935,7 тыс. руб. (или 3,2%);
- объем поступлений налоговых и неналоговых доходов относительно аналогичного периода 2015 года — на 197 367,3 тыс. руб. (или 3,95%).

Таким образом, увеличение поступлений практически в равной мере обусловлено как ростом поступлений из вышестоящих бюджетов, так и ростом собственных доходов, в то время как в аналогичном периоде 2015 года, рост поступлений происходил в большей степени за счет поступлений из вышестоящих бюджетов.

В 2016 году был проведен ряд мероприятий, которые обеспечили прирост налоговых доходов. В том числе, мероприятия по мобилизации местных налогов, в рамках проводимых мер, направленных на обеспечение сбалансированности бюджета, утвержденных распоряжением Администрации Волгограда 163-Р от 14 марта 2016 по состоянию на 1.07.2016 обеспечили поступление налога на имущество физических лиц в размере 11 129 тыс. руб., земельного налога в размере 44 775 тыс. руб. Рост закрепленных налогов от проводимых мероприятий составил 155 007,5 тыс. руб. также по состоянию на 1.07.2016. В неналоговых доходах также отмечается положительная динамика, в том числе за счет вышеуказанных мер в размере 33 007,0 тыс. руб.

Сравнительный анализ поступлений доходов в бюджет Волгограда за 7 месяцев 2016 года представлен в таблице 1

Представленные данные показывают, что за 7 месяцев 2016 года:

- процент выполнения плановых назначений по налоговым доходам на 10,5% ниже аналогичного показателя 2015 года.
- поступления налоговых доходов на 131 316,8 тыс. руб. превысили поступления в аналогичном периоде 2015 года

Плановые назначения 2016 года по налоговым доходам на 1 509 212,0 тыс. руб. (или на 29,4%) превышают плановые назначения 2015 года.

Информация о поступлении налоговых доходов (в разрезе налогов) за 7 месяцев 2016 года в сравнении с аналогичным периодом 2015 года представлена в Таблице 2.

За 7 месяцев 2016 года сократились поступления как в абсолютном выражении, так и по уровню к годовым бюджетным назначениям по:

- земельному налогу на 670 888,0 тыс. руб.;
- налогу на имущество физических лиц на 40 444,8 тыс. руб.;
- ЕНВД на 25 716 тыс. руб.

Таблица 1

Сравнительный анализ поступлений доходов в бюджет Волгограда за 7 месяцев, тыс. руб.

Наименование показателя	Утверждено на 2015 год	Исп. на 1.08.2015 г.	% исп.	Утверждено на 2016 г. (Реш.ВГД от 29.06.2016 № 45/1326)	Исп. на 1.08.2016	% исп.	Отклонение аналогичных периодов (7 месяцев)	
							в тыс. руб.	в%
Налоговые доходы	6 060 002,0	3 707 809,2	61,18%	7 569 214,0	3 839 126,0	50,72%	131 316,8	3,54%
Неналоговые доходы	3 238 736,0	1 293 645,1	39,94%	3 023 448,2	1 359 695,6	44,97%	66 050,5	5,11%
Безвозмездные поступления	7 875 842,3	4 300 023,7	54,60%	9 012 693,7	5 207 959,4	57,78%	907 935,7	21,11%
Всего доходов	17 174 580,3	9 301 478	54,16%	19 605 355,9	10 406 781,0	53,08%	1 105 303,0	11,88%

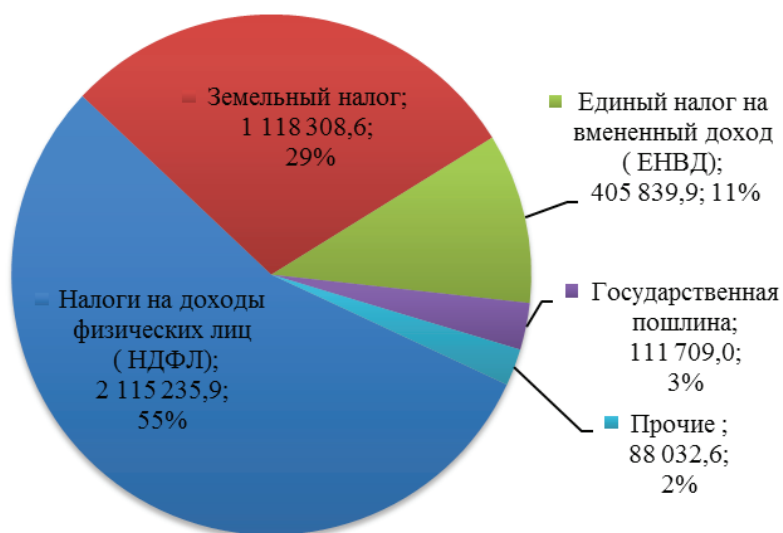


Рис. 1. Структура налоговых доходов за 7 месяцев 2016 года

Таблица 2

Поступление налоговых доходов, тыс. руб.

Показатель (по разделам бюджетной классификации)	План на 7 месяцев 2015 года	Исп. на 1.08.2015 г.	% исп.	План на 7 месяцев 2016 года	Исп. на 1.08.2016	% исп.	Отклонение аналогичных периодов (7 месяцев)	
							в тыс. руб.	в%
Налоги на доходы физических лиц (НДФЛ)	1271554,0	1269873,2	99,87%	2124552,0	2115235,9	99,56%	845362,7	66,57%
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ (акцизы)	35578,0	34402,9	96,70%	30200,0	40742,5	134,91%	6339,6	18,43%
Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)	437748,0	431555,9	98,59%	438120,0	405839,9	92,63%	-25716,0	-5,96%
Единый сельскохозяйственный налог	3515,0	2820,3	80,24%	10000,0	9632,8	96,33%	6812,5	241,55%

Налог, взимаемый в связи с патентной системой налогообложения	2318,0	2727,3	117,66%	3802,0	4091,2	107,61%	1363,9	50,01%
Налог на имущество физических лиц	56433,0	73626,5	130,47%	52900,0	33181,7	62,73%	-40444,8	-54,93%
Земельный налог	1755913,0	1788996,6	101,88%	1435800,0	1118308,6	77,89%	-670688,0	-37,49%
Государственная пошлина	115023,0	103707,7	90,16%	116100,0	111709,0	96,22%	8001,3	7,72%
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным платежам	0,0	98,8	-	109,0	384,4	352,66%	285,6	289,07%
Всего налоговых доходов	3678082,00	3707809,20	100,81%	4211583,0	3839126,0	91,16%	131316,8	3,54%

Данный факт обусловлен рядом причины, в том числе:

– правообладатели земельных участков оспаривают кадастровую стоимость земельных участков (одобрена Постановлением Губернатора Волгоградской области от 20.11.2012 № 1130 «Об утверждении результатов государственной кадастровой оценки земель населенных пунктов Волгоградской области»);

– сокращение поступлений по ЕНВД обусловлено снижением коэффициента-дефлятора в целях применения ЕНВД на 13,68% с 2,083 до 1,978. а также: изменением системы налогообложения, снятием с учета пла-

тельщиков ЕНВД, снижением физических показателей, влияющих на размер ЕНВД (например, количество торговых мест, численность работников, площадь поверхности для рекламы).

– относительно сокращения поступлений по налогу на имущество физических лиц делать выводы преждевременно ввиду продолжительного срока уплаты — до 1 декабря.

Поступление неналоговых доходов за 7 месяцев 2016 года в сравнении с аналогичным периодом 2015 года имеет следующую динамику

Таблица 3

Поступление неналоговых доходов, тыс. руб.

Показатель	утверждено на 2015 год	Исп. на 1.08.2015	% исп.	Утверждено на 2016 г. (Реш.ВГД от 29.06.2016 № 45/1326)	Исп. на 1.08.2016	% исп.	Отклонение 7 месяцев 2016 года от 7 месяцев 2015 года	
							в тыс. руб.	в%
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, в том числе:	1061880,0	815119,0	76,8%	999187,0	835024,4	83,6%	19905,4	2,4%
Аренда земли (неразгранич.)	818069,0	582244,6	71,2%	756620,0	628997,6	83,1%	46753,0	8,0%
Аренда за разгранич. земли	45000,0	29091,8	64,6%	33000,0	33603,5	101,8%	4511,7	15,5%
Платежи при использовании природными ресурсами	31183,0	34200,3	109,7%	41988,0	47934,5	114,2%	13734,2	40,2%
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	32853,0	20357,7	62,0%	12258,0	67109,6	547,5%	46751,9	229,7%

Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	297968,0	302184,6	101,4%	268028,0	270960,0	101,1%	-31224,6	-10,3%
Штрафы, санкции, возмещения ущерба	141244,0	110713,2	78,4%	132256,0	122828,8	92,9%	12115,6	10,9%
Прочие неналоговые доходы	7706,0	11070,3	143,7%	9578,0	15838,3	165,4%	4768,0	43,1%
Всего неналоговых доходов	1572834,0	1293645,1	82,2%	1463295,0	1359695,6	92,9%	66050,5	5,1%

Представленные данные показывают, что за 7 месяцев 2016 года поступление неналоговых доходов в бюджет Волгограда увеличилось по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 5,1%.

Плановые назначения по арендной плате за земельные участки, собственность на которые не разграничена, выполнены на 83,1%.

Доходы от оказания платных услуг и компенсаций затрат государства исполнены на 547,5% от плановых назначений на 7 месяцев.

Общий объем поступления неналоговых доходов составил за 7 месяцев 92,9% от плановых назначений, что на 66 050,5 тыс. руб. или на 5,1 выше уровня 2015 года.

Таким образом, в доходы бюджета Волгограда за январь-август 2016 года поступило 10 406 781,0 тыс. руб. или 53,08% от утвержденного годового плана с учетом поправок от 29.06.2016, что на 1 105 303,0 или на 11,88% больше, чем в аналогичном периоде 2015 года.

Итоги исполнения доходов за рассматриваемый период показывают наличие рисков невыполнения в полном объеме:

– земельного налога, ЕНВД, налога на имущество физических лиц; — неналоговых доходов.

Литература:

1. О бюджете Волгограда на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов: решение Волгоградской городской Думы от 15.12.2015 N37/1149 (ред. от 23.12.2016) // Городские вести. Царицын — Сталинград — Волгоград. — N139. — 2015.
2. О Положении о бюджетном процессе в Волгограде: решение Волгоградской городской Думы от 25.06.2008 N6/171 (ред. от 21.10.2015) // Городские вести. Царицын — Сталинград — Волгоград. — N105. — 2008.
3. Городской бюджет // Официальный сайт администрации Волгограда. URL: <http://www.volgadmin.ru/ru/MPEconomy/Finance/Budget.aspx> (дата обращения: 10.11.2016).
4. <http://www.kspvolg.ru/Services/analit.aspx>

Анализ показателей развития банковского сектора Приднестровской Молдавской Республики

Человская Екатерина Ивановна, аспирант
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

В статье проводится анализ тенденций текущего развития банковской системы Приднестровья в условиях кризисных явлений в республике.

Ключевые слова: банки, банковская система, депозиты, кредиты, банковская прибыль

Банковская система Приднестровской Молдавской Республики в качестве составной органической части входит в экономическую систему республики. Поэтому деятельность и развитие банков следует рассматривать в тесной связи с производством, обращением и потре-

блением материальных и нематериальных благ. Банковская система — это включенная в экономику республики совокупность всех кредитных организаций, каждой из которых отведена своя особая функция. Они проводят свой перечень операций, удовлетворяя потребность придне-

стровского общества в банковских услугах и продуктах [3, с. 17].

Оценка эффективности и устойчивости банковской системы является важным элементом разработки решений, позволяющих определить уровень прогрессивности банковской системы и выбора наиболее рациональных направлений ее совершенствования.

Проанализируем структуру и основные показатели развития банковской системы Приднестровской Молдавской Республики. На 1 января 2016 года банковская

система Приднестровья была представлена 6 действующими коммерческими банками, 5 из которых функционировали в форме акционерных обществ на основании генеральных лицензий. В соответствии с Законом ПМР «О Банке сельскохозяйственного развития» данной кредитной организации не требуется получение лицензии на осуществление банковских и валютных операций [2]. На 1 января 2016 года финансовый сектор Приднестровья был представлен 21 филиалом коммерческих банков и 6 кредитными организациями (табл. 1).

Таблица 1

Институциональная структура банковской системы ПМР

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Коммерческие банки, из них:	7	7	7	6	6
– с государственным участием	3	3	3	3	3
– с иностранным участием	2	2	1	1	1
Филиалы банков	21	22	22	21	21
Отделения банков	279	269	248	247	287
Количество кредитных организаций	6	6	7	6	6

Территориальная инфраструктура за 2015 год значительно расширилась: количество открытых отделений коммерческих банков возросло на 40 единиц, достигнув 287. В разрезе городов и районов наибольшая концентрация филиалов и отделений зафиксирована в городе Тирасполь.

Одним из основных показателей роли банковской системы в экономике является доступность банковских услуг. Коэффициент институциональной насыщенности республики банковскими учреждениями за 2015 год составил 1,2, а уровень обеспеченности населения банковскими услугами за последние 10 лет повысился практически в 3 раза: на 1 января 2016 года на одну структурную единицу банковской системы в среднем приходилось 1,6 тыс. человек, постоянно проживающих на территории республики.

Следует отметить, что последствия кризисных явлений в экономике стран, тесно связанных с Приднестровьем, в 2014–2015 гг. ощутили на себе большинство предприятий и организаций различных сфер деятельности. Это выразилось в резком сокращении количества экспортно-импортных операций приднестровских предприятий, общем снижении спроса на производимую ими продукцию и услуги. Все это не могло не отразиться на банковской сфере. В 2015 году наметилось замедление роста объема по ряду услуг, оказываемых приднестровскими коммерческими банками, что отразилось на показателях их деятельности.

Основные показатели банковской деятельности показывают, что 2015 год был одним из самых сложных для банковского сектора Приднестровья за последнее десятилетие. На динамику его развития оказывали влияние нарастающие кризисные явления в экономике республики. В частности, среди негативных факторов можно выде-

лить отток средств со счетов корпоративных клиентов и населения, что уменьшило ресурсную базу для проведения активных операций. Однако, несмотря на это динамику кредитования реального сектора удалось поддержать в области положительных значений, тогда как операции в розничном сегменте депозитно-кредитного рынка сократились. Сложившиеся тенденции обусловили уменьшение активов банков, приносящих прямой доход, в результате чего снизились совокупные показатели доходности. Объем выданных кредитов нефинансовому сектору превысил величину привлеченных средств от юридических и физических лиц на 9,7%, в результате чего коэффициент использования клиентской базы возрос на 0,12 и сложился на уровне 1,09, что соответствует диапазону, характерному для достаточно рискованной кредитной политики (0,9–1,2).

Проводя анализ банковской системы в целом, необходимо обратить внимание на показатели деятельности коммерческих банков. Информация представлена в таблице 2.

Собственный капитал коммерческих банков в 2014 году возрос на 0,1%, а в 2015 году сократился на 2,43%. Совокупные обязательства коммерческих банков уменьшаются на протяжении рассматриваемого периода. В 2014 году они снизились на 3,99%, в 2015 году — на 5,3%. Внутригодовая динамика совокупных обязательств банковского сектора характеризовалась в основном их уменьшением, причем ярко выраженным оно было в марте и в ноябре-декабре в периоды обострения кризисных явлений (рис. 1) [4, с. 42].

За анализируемый период наблюдается понижающаяся динамика депозитов населения в коммерческих банках, что связано в 2014 году со снижением средневзвешенной ставки по депозитам, а в 2015 году — с ослож-

Таблица 2

Основные показатели деятельности коммерческих банков¹

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год	Темп роста, %	
				2014 от 2013	2015 от 2014
Совокупные активы -нетто банковской системы, млн руб.	6 425,2	6 137,2	5 860,9	95,52	95,50
Собственный капитал, млн руб.	1 396,0	1 397,4	1 363,4	100,10	97,57
Совокупные обязательства, млн руб.	5 077,0	4 874,5	4 616,0	96,01	94,70
Депозиты населения, млн руб.	1 802,8	1 644,3	1 426,8	91,21	86,77
Кредиты реальному сектору (остаток задолженности), млн руб.	2 620,0	2 736,2	2 782,0	104,44	101,67
Кредиты физическим лицам (остаток задолженности), млн руб.	952,4	1 159,4	947,0	121,73	81,68
Средневзвешенная ставка по депозитам физических лиц на срок до 1 года в руб. ПМР, % годовых	6,19	4,80	5,31	77,54	110,63
Средневзвешенная ставка по кредитам нефинансовым организациям на срок до 1 года в руб. ПМР, % годовых	14,57	13,49	13,70	92,59	101,56
Чистая прибыль, млн руб.	129,8	97,6	90,9	75,2	93,1

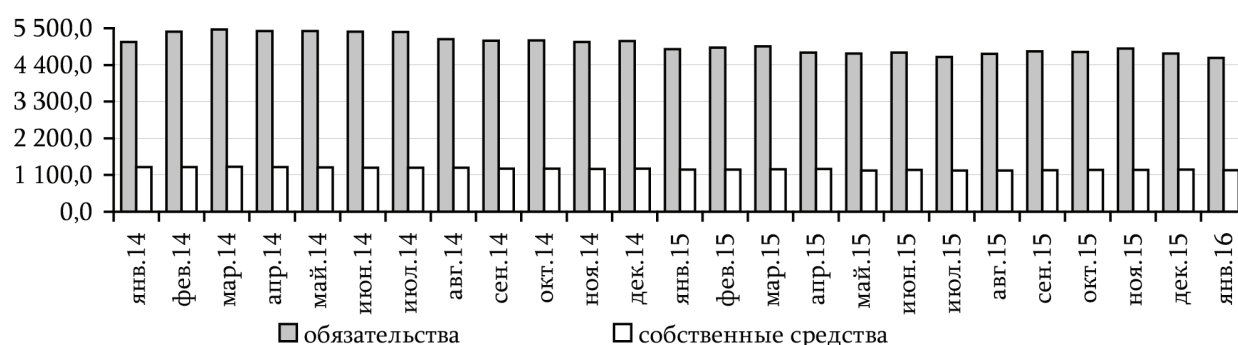


Рис. 1. Динамика обязательств и собственного капитала, млн руб.

нением экономической ситуации в республике, оттоком средств физических лиц со счетов и снижением общих доходов населения.

Исходя из проведенного анализа видно, что совокупные активы банковской системы имеют устойчивую тенденцию снижения. В 2014 и 2015 году их уменьшение составило 4,5%. Кредиты реальному сектору экономики демонстрируют повышательную динамику на протяжении анализируемого периода, что связано с осложнением экономической ситуации в республике и оказанием в связи с этим поддержки отечественным производителям. Кредиты физическим лицам в 2014 году возросли на 21,73%, в 2015 году наблюдается их сокращение на 18,32%. Динамика кредитов нефинансовому сектору определялась кредитной активностью физических лиц, которая снижалась в течение всего анализируемого года (рис. 2) [4, с. 46].

Ухудшение платежеспособности клиентов банков обусловило нарушения в обслуживании полученных займов. В 2015 году 6,1% совокупной задолженности нефинансо-

вого сектора, или 228,9 млн руб., являлась просроченной, что вдвое больше, чем на начало анализируемого года. При этом не погашенные в срок кредиты юридических лиц увеличились на 87,6 млн руб., а физических лиц — на 22,1 млн руб. (рис. 3), что обусловлено уменьшением реальных располагаемых доходов граждан [4, с. 48].

Ставки по кредитам и депозитам в 2014 году снижаются, а в 2015 году средневзвешенная ставка по депозитам увеличилась на 10,63%, а по кредитам — на 1,56%.

Чистая прибыль банков уменьшается на протяжении анализируемого периода, в 2015 году она сократилась на 6,9%, составив в абсолютном выражении 90,9 млн руб. (табл. 2). Данный результат был обусловлен более интенсивными темпами снижения доходов коммерческих банков (-8,5%) по сравнению с уменьшением уровня расходов (-7,4%).

Таким образом, проведя анализ основных показателей деятельности коммерческих банков, можно сделать вывод о том, что банковская система Приднестровской Молдав-

¹ Согласно официальным данным, представленным на сайте Приднестровского республиканского банка.

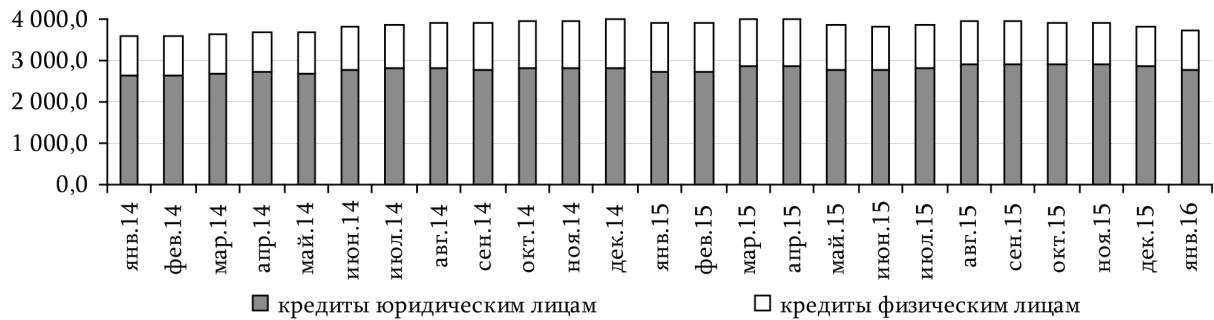


Рис. 2. Динамика задолженности по кредитам, выданным предприятиям реального сектора и населению, млн руб.

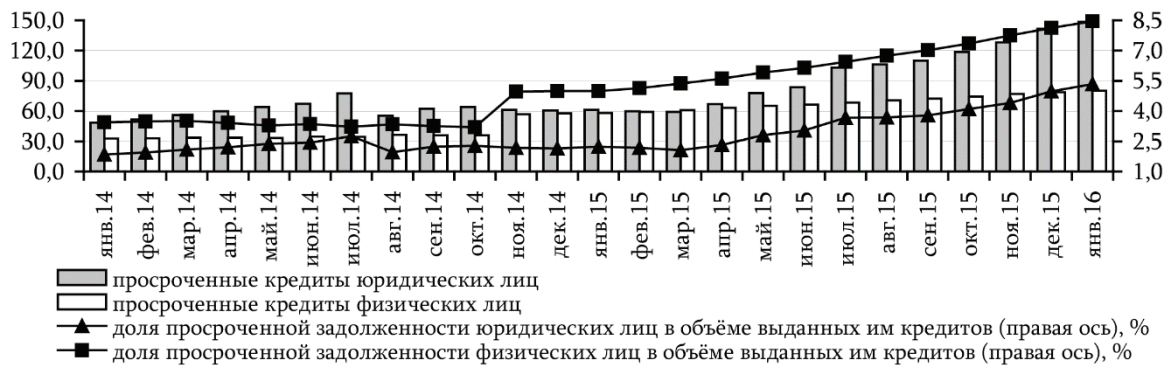


Рис. 3. Динамика задолженности по кредитам, выданным предприятиям реального сектора и населению, млн руб.

ской Республики претерпевает трудности и кризисные явления, однако функционирует довольно стабильно и не имеет резких отрицательных скачков.

В направлении совершенствования банковской системы в период 2017–2018 гг. Приднестровский республиканский банк основное внимание будет уделять повышению его взаимодействия с реальным сектором экономики, обеспечивая при этом высокий уровень устойчивости, надежности, а также эффективности функционирования финансово-банковских учреждений. Важным условием реализации данной цели являются прозрачность и рыночная дисциплина участников, развитие систем корпоративного управления и управления рисками.

Центральный банк Приднестровской Молдавской Республики продолжит рассматривать вопросы организации

и функционирования банковского регулирования и банковского надзора, ориентируясь на международно-признанные нормы, с учетом особенностей функционирования приднестровского рынка банковских услуг.

В 2017 году и в последующий среднесрочный период центральный банк продолжит мероприятия по разработке и совершенствованию нормативных актов, основанных на ориентирах, выбранных в 2015–2016 годах, обеспечивающих их соответствие главной цели банковского регулирования и надзора — поддержанию стабильности банковской системы и защите интересов вкладчиков и кредиторов. Одновременно Центральный банк Приднестровской Молдавской Республики будет уделять повышенное внимание вопросам развития банковского сектора.

Литература:

1. Закон ПМР от 1 декабря 1993 года «О банках и банковской деятельности».
2. Закон ПМР № 264-З-IV «О Банке сельскохозяйственного развития».
3. Банковское дело: Учебное пособие / сост. Ю.М. Сафронов, Т.Ф. Юрова, Е.И. Человская. — Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2016. — 275 с.
4. Развитие банковской системы в 2015 году // Вестник Приднестровского республиканского банка. — 2016. — № 2–3. — С. 40–52.

Управление ликвидностью и платежеспособностью в рамках специфических фаз на этапах функционирования банка

Черных Маргарита Игоревна, аспирант, преподаватель
Московский финансово-промышленный университет «Синергия» (г. Москва)

В статье выделяются этапы функционирования банка, специфические банковскому сектору фазы на основании макроэкономической теории, а также даются практические рекомендации по совершенствованию управления ликвидностью банка, ликвидностью баланса и платежеспособностью баланса выделенных дифференциаций.

Ключевые слова: ликвидность банка, ликвидность баланса, платежеспособность баланса, функционирование банка, финансовая нестабильность

Экономический цикл представляет собой периодические колебания уровней занятости, производства и цен. В структуре экономического цикла выделяют низшую и высшую (пик) точки активности и находящиеся между ними фазы спада (рецессии) и подъема (экспансии). В связи с этим в макроэкономической теории принято делить стадии экономического цикла на четыре фазы: подъем (экспансия), спад (рецессия), кризис (низшая точка активности) и пик (высшая точка активности) [3]. Вышеизложенные фазы несут в себе общий характер и безоговорочно применяются как в теории, так и в практике.

На основании анализа банковского сектора¹ и макроэкономической теории были выявлены специфические фазы, способные улучшить управление ликвидностью банка. К таким можно отнести:

- Стабильную ситуацию банковского сектора;
- Предкризисную ситуацию банковского сектора;
- Финансовую неустойчивость банковского сектора (пик);
- Финансовую неустойчивость банковского сектора (спад);
- Посткризисную ситуацию банковского сектора.

Финансовая неустойчивость банковского сектора (пик и спад) подразумевает собой внезапное уменьшение стоимости фондовых инструментов, общее падение темпов основных банковских операций (например: по привлечению и размещению денежных средств); резкое увеличение просроченной задолженности; уменьшение прибыли.

При финансовой неустойчивости банковского сектора можно выявить следующие количественные изменения (критерии):

- Увеличение значения строки «Денежные средства» в бухгалтерском балансе минимум в 1,5 раза;²
- Увеличение значения строки «Средства в кредитных организациях» в бухгалтерском балансе минимум в 1,5 раза;

– Любой положительный результат строки «Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации»;

– Уменьшение стоимости основных средств в среднем в 0,8 раза;

– Значительное уменьшение нераспределенной прибыли за отчетный период (в 0,2–0,7 раз — в зависимости от размера банка) или получение убытка;

– Увеличение размера резервного фонда в среднем в 0,2–0,4 раза (в случае, если банк не увеличивает размер ежегодно или через другой равный промежуток времени);

– Увеличение значения строки «Средства акционеров» (в случае, если это не вызвано законодательной базой России или изменениями в структуре банка (смена руководства, миссии, стратегии и т.д.));

– Иное резкое количественное изменение вызывающие у аналитика вопросы касательно устойчивости банка в анализируемый период времени.

Позиции «спад» и «пик» отображают количества совпадений для критериев: для спада — от 3 до 5; для пика от 6 до 8.

Стабильная ситуация банковского сектора подразумевает собой изменение (увеличение или уменьшение) любых показателей деятельности банка, притом, что эти изменения происходят постепенно.

Предкризисной ситуацией признается ситуация финансовой неустойчивости сектора экономики, даже при том, что изменение (увеличение или уменьшение) любых показателей деятельности происходит постепенно. Предкризисная ситуация необязательно должна предшествовать фазе финансовой нестабильности банковского сектора. Фаза может характеризоваться 1–2 критериями фазы финансовой нестабильности.

Под посткризисной ситуацией понимается фаза, следующая после фазы финансовой нестабильности и характеризующаяся 1–2 ее критериями.

¹ Анализ проводился на основании выборки по следующим банкам: ПАО «Сбербанк России», ПАО «ЮГРА», АО КБ «Ситибанк», АО «Россельхозбанк», АО «Газпромбанк», АО «Тойота Банк», АО «РН Банк», АО «БМВ Банк» и включал в себя горизонтальный и вертикальный бухгалтерского баланса с 1 января 2008 г. по 1 января 2016 г.

² При анализе зафиксировано минимальное значение показателя; максимально зафиксированное — 4 раза.

Также отдельно еще раз следует отметить, что выделение является специфическим для банков, и в связи с этим при стабильности сектора экономики страны (банковского сектора, в случае, если другие банки по независимой выборке не испытывают те же самые трудности) фиксировать финансовую неустойчивость банковского сектора неконструктивно. Другими словами, рассмотренные фазы в обязательном порядке соотносятся с экономической ситуацией в стране.

При этом вышеизложенные фазы затрагивают только один из этапов функционирования банка, а именно его создание, опуская иные, на которых также необходимо корректное управление ликвидностью (баланса и банка) и платежеспособностью баланса [6]. Вследствие вышеизложенного условно можно выделить три этапа становления банка, для которых необходимо специфическое управление ликвидностью и платежеспособностью, а именно:

1. Первый этап — создание банка,
2. Второй этап — продвижение банка,
3. Третий этап — функционирование банка.

Следовательно, выявленные фазы могут быть применены к каждому из этапов (см. Рис. 1)

Принимая во внимание выявленные специфические фазы жизни банка, можно выделить рекомендации по совершенствованию управления ликвидностью банка, ликвидностью баланса и платежеспособностью баланса.

Первым этапом является создание объекта исследования, а именно банка. Стоит отметить, что в первый этап входит не только регистрация банка и формирования минимального уставного капитала в соответствии с законо-

дательством Российской Федерации, но и затраты на организацию его деятельности (затраты на набор сотрудников, формирование контактных офисов (если говорить о розничном бизнесе), закупка оборудования, подготовка и затраты на создание программного обеспечения и т.д.). Другими словами в первый этап входят все операции банка до того момента, пока он не начнет себя продвигать как полноценный и конкурентоспособный участник рынка.

В случае **стабильной ситуации** поддерживаемой в банковском секторе можно сформулировать следующие рекомендации по управлению ликвидностью в банковском секторе:

1. Ликвидность банка

1.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения позитивного отклика со стороны всех участников (клиенты, банки, Банк России и т.д.) банковского сектора [1].

1.2. Выбор подходящей модели управления (управление активами (метод конверсии средств, метод общего фонда), управление пассивами, сбалансированное управление активами и пассивами) обусловленной общей стратегией банка и той моделью поведения, которую для себя выбирает банк.

2. Ликвидность баланса

2.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения необходимых количественных показателей [1].

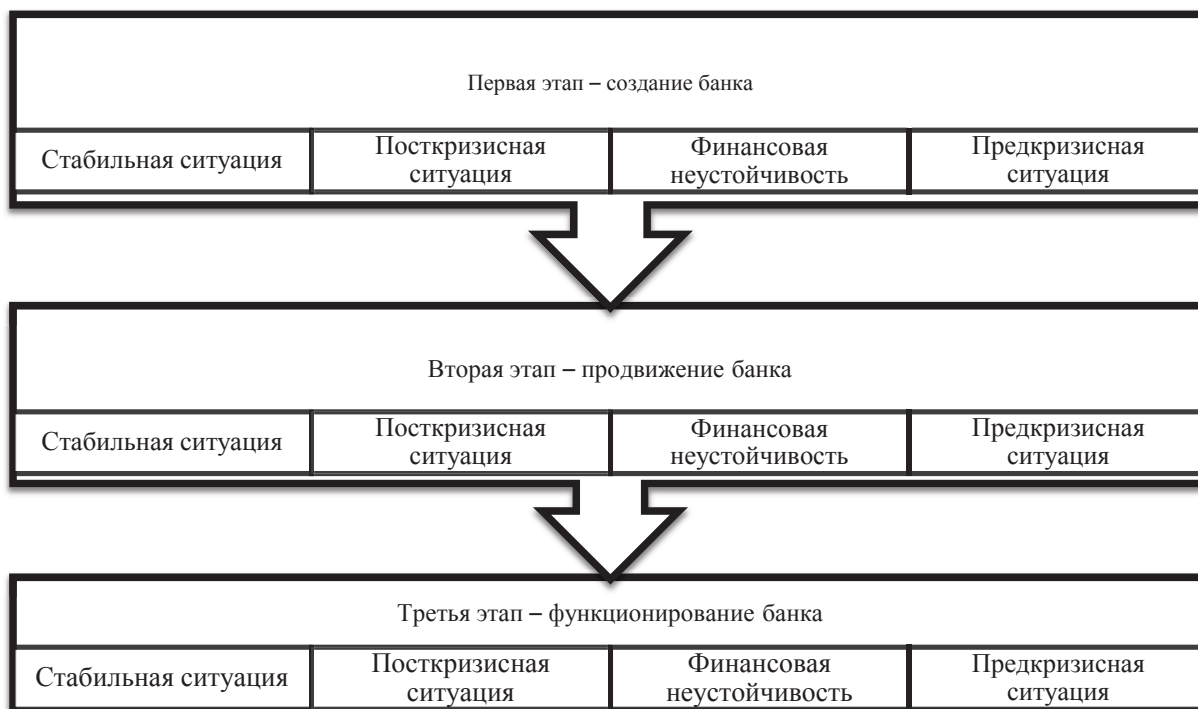


Рис. 1. Этапы становления банка

2.2. Составление и мониторинг платежного календаря для целей соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями, а также обнаружения разрыва ликвидности (GAP-анализ).

3. Платежеспособность баланса

3.1. Составление и мониторинг платежного календаря (на определенную дату по каждому контрагенту, клиенту, поставщику и т.д.) для соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями.

В случае **посткризисной ситуации** поддерживаемой в банковском секторе можно сформулировать следующие рекомендации по управлению ликвидностью в банковском секторе:

1. Ликвидность банка

1.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения позитивного отклика со стороны всех участников (клиенты, банки, Банк России и т.д.) банковского сектора [1].

1.2. Выбор подходящей модели управления (управление активами (метод конверсии средств, метод общего фонда), управление пассивами, сбалансированное управление активами и пассивами) обусловленной общей стратегией банка и той моделью поведения, которую для себя выбирает банк.

2. Ликвидность баланса

2.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения необходимых количественных показателей [1].

2.2. Поддержание значения норматива мгновенной ликвидности (Н2) выше допустимого значения для целей приобретения максимально минимального уровня избыточной ликвидности.

2.3. Составление и мониторинг платежного календаря для целей соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями, а также обнаружения разрыва ликвидности (GAP-анализ).

2.4. Составление специализированной скоринг-системы заемщиков и вкладчиков, специализирующейся не только на состоянии клиента, но и отрасли (для юридического лица), компании (физического лица), в которой осуществляется деятельность. Косвенный инструмент управления ликвидностью, который позволит снизить риски, и риск потери ликвидности в том числе.

2.5. Расчет (экономико-статистические методы и методы математического моделирования) допустимого значения риск/доход.

3. Платежеспособность баланса

3.1. Составление и мониторинг платежного календаря (на определенную дату по каждому контрагенту, клиенту,

поставщику и т.д.) для соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями.

3.2. Поддержание значения норматива мгновенной ликвидности (Н2) выше допустимого значения для целей приобретения максимально минимального уровня избыточной ликвидности в денежном эквиваленте и на кор. счетах в Банке России.

В случае **финансовой неустойчивости** поддерживаемой в банковском секторе не советуется создавать новый банк, но если такое событие произошло, то можно сформулировать следующие рекомендации по управлению ликвидностью в банковском секторе:

1. Ликвидность банка

1.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения позитивного отклика со стороны всех участников (клиенты, банки, Банк России и т.д.) банковского сектора [1].

1.2. Поддержание значения норматива мгновенной ликвидности (Н2) выше допустимого значения для достижения позитивного отклика со стороны всех участников (клиенты, банки, Банк России и т.д.) банковского сектора.

1.3. Снижение рискованности деятельности для достижения целей качественных характеристик.

1.4. Выбор подходящей модели управления (управление активами (метод конверсии средств, метод общего фонда), управление пассивами, сбалансированное управление активами и пассивами) обусловленной общей стратегией банка и той моделью поведения, которую для себя выбирает банк и которая более подходит под кризис (финансовый, экономический и т.д.)

2. Ликвидность банка

2.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения необходимых количественных показателей [1].

2.2. Поддержание значения норматива мгновенной ликвидности (Н2) выше допустимого значения как количественного показателя.

2.3. Составление и мониторинг платежного календаря для целей соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями, а также обнаружения разрыва ликвидности (GAP-анализ).

2.4. Составление специализированной скоринг-системы заемщиков и вкладчиков, специализирующейся не только на состоянии клиента, но и отрасли (для юридического лица), компании (физического лица), в которой осуществляется деятельность. Косвенный инструмент управления ликвидностью, который позволит снизить риски, и риск потери ликвидности в том числе.

2.5. Создание специального департамента (отдела) по мониторингу финансовой устойчивости в банковском сек-

торе и снижение рискованной деятельности посредством необходимых расчетов (экономико-статистические методы и методы математического моделирования).

3. Платежеспособность баланса

3.1. Составление и мониторинг платежного календаря (на определенную дату по каждому контрагенту, клиенту, поставщику и т.д.) для соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями.

3.2. Поддержание значения норматива мгновенной ликвидности (Н2) выше допустимого значения для целей приобретения максимально минимального уровня избыточной ликвидности в денежном эквиваленте и на кор. счетах в Банке России.

Предкризисная и посткризисные ситуации достаточно схожи друг с другом (могут регламентироваться 1–2 оценочными критериями), за исключением того момента, что посткризисная характеризуется истощением экономики после кризиса, а предкризисная может сопутствовать будущему кризису. При этом стоит учитывать, что вероятностное наступление следующего кризиса после посткризисной ситуации мало, когда в случае предкризисной статистическая динамика и прогнозы практически однозначны (70–80%). В связи с этим, в случае предкризисной ситуации поддерживаемой в банковском секторе создавать новый банк не рекомендуется, но если такое событие произошло, то можно сформулировать следующие рекомендации по управлению ликвидностью в банковском секторе:

1. Ликвидность банка

1.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения позитивного отклика со стороны всех участников (клиенты, банки, Банк России и т.д.) банковского сектора [1].

1.2. Выбор подходящей модели управления (управление активами (метод конверсии средств, метод общего фонда), управление пассивами, сбалансированное управление активами и пассивами) обусловленной общей стратегией банка и той моделью поведения, которую для себя выбирает банк.

2. Ликвидность баланса

2.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения необходимых количественных показателей [1].

2.2. Поддержание значения норматива мгновенной ликвидности (Н2) выше допустимого значения для целей приобретения максимально минимального уровня избыточной ликвидности.

2.3. Составление и мониторинг платежного календаря для целей соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями, а также обнаружения разрыва ликвидности (GAP-анализ).

2.4. Составление специализированной скоринг-системы заемщиков и вкладчиков, специализирующейся не только на состоянии клиента, но и отрасли (для юридического лица), компании (физического лица), в которой осуществляется деятельность. Косвенный инструмент управления ликвидностью, который позволит снизить риски, и риск потери ликвидности в том числе.

2.5. Расчет (экономико-статистические методы и методы математического моделирования) допустимого значения риск/доход.

3. Платежеспособность баланса

3.1. Составление и мониторинг платежного календаря (на определенную дату по каждому контрагенту, клиенту, поставщику и т.д.) для соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями.

3.2. Поддержание значения норматива мгновенной ликвидности (Н2) выше допустимого значения для целей приобретения максимально минимального уровня избыточной ликвидности в денежном эквиваленте и на кор. счетах в Банке России.

Вторым этапом является продвижение банка. Данный этап достаточно специфичен, и к нему можно вернуться даже с третьего этапа. Допустим, смена стратегии, миссии банка, а также его целевые установки. Корректно данный этап стоит рассматривать как логическое продолжение первого. Другими словами, он начинается сразу же после завершающей стадии первого этапа, а именно когда у банка есть все необходимые средства для успешного функционирования на банковском рынке, но у него нет налаженной клиентской базы, о нем мало кто слышал и т.д. Второй этап можно назвать этапом рекламы и продвижения, а также этапом преодоления входных барьеров на рынок с последующим занятием банковской ниши (–го сегмента).

В случае **стабильной ситуации** поддерживаемой в банковском секторе можно сформулировать следующие рекомендации по управлению ликвидностью в банковском секторе:

1. Ликвидность банка

1.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения позитивного отклика со стороны всех участников (клиенты, банки, Банк России и т.д.) банковского сектора [1].

1.2. Увеличение норматива краткосрочной ликвидности до уровня 100% в соответствии с введением норматива краткосрочной ликвидности достижения позитивного отклика со стороны всех участников (клиенты, банки, Банк России и т.д.) банковского сектора и поднятия имиджа банка. Необязательное условие для успешного управления ликвидностью в связи с тем, что малые и средние банки будут недополучать прибыль из-за избыточной ликвидности [2].

1.3. Мониторинг модели управления ликвидностью обусловленной общей стратегией банка и той моделью

поведения, которую для себя выбирает банк. Возможный пересмотр модели для более эффективного функционирования коммерческого банка.

2. Ликвидность баланса

2.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения необходимых количественных показателей [1].

2.2. Использование и мониторинг платежного календаря для целей соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями, а также обнаружения разрыва ликвидности (GAP-анализ).

2.3. Использование специализированной скоринг-системы заемщиков и вкладчиков, специализирующейся не только на состоянии клиента, но и отрасли (для юридического лица), компании (физического лица), в которой осуществляется деятельность. Косвенный инструмент управления ликвидностью, который позволит снизить риски, и риск потери ликвидности в том числе.

2.4. Создание специального департамента (отдела) по мониторингу и прогнозированию финансовой устойчивости в банковском секторе и для необходимых расчетов уровня риск/доход (экономико-статистические методы и методы математического моделирования).

2.5. Составления определенного журнала (картотеки), в которой отображаются данные о ликвидных и высоколиквидных активах, которые могут быть в случае наступления негативного изменения ситуации в банковском секторе быть переведены в денежные средства за короткий промежуток времени.

3. Платежеспособность баланса

3.1. Составление и мониторинг платежного календаря (на определенную дату по каждому контрагенту, клиенту, поставщику и т.д.) для соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями.

3.2. Создание отдела моделирования наступления определенных негативных наступлений в банковском секторе в количественном и денежном эквиваленте (напр. отток денежных средств из банка в размере 20%) и отдела мониторинга платежеспособности.

3.3. На основании выводов и гипотез, выдвинутых отделом моделирования внедрение новых коэффициентных расчетов, связанных напрямую с деятельностью банка, его миссией и стратегией, а также выбранной моделью управления.

На втором этапе **посткризисная и предкризисные ситуации** характеризуются практически идентичными рекомендациями по управлению ликвидностью и платежеспособностью, за исключением колебаний в нормативе мгновенной ликвидности (в предкризисной идет допустимый максимально минимальный уровень Н2, а в посткризисной избавление от избыточной ликвидности). В связи с вышеизложенным целесообразней указать рекомендации

в одном абзаце, но без приведения действий по нормативу мгновенной ликвидности. Рекомендации следующие:

1. Ликвидность банка

1.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения позитивного отклика со стороны всех участников (клиенты, банки, Банк России и т.д.) банковского сектора [1].

2. Ликвидность баланса

2.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения необходимых количественных показателей [1].

2.2. Использование и мониторинг платежного календаря для целей соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями, а также обнаружения разрыва ликвидности (GAP-анализ).

2.3. Использование специализированной скоринг-системы заемщиков и вкладчиков, специализирующейся не только на состоянии клиента, но и отрасли (для юридического лица), компании (физического лица), в которой осуществляется деятельность. Косвенный инструмент управления ликвидностью, который позволит снизить риски, и риск потери ликвидности в том числе.

2.4. Создание специального департамента (отдела) по мониторингу и прогнозированию финансовой устойчивости в банковском секторе и для необходимых расчетов уровня риск/доход (экономико-статистические методы и методы математического моделирования).

2.5. Использование определенного журнала (картотеки), в которой отображаются данные о ликвидных и высоколиквидных активах, которые могут быть в случае наступления негативного изменения ситуации в банковском секторе быть переведены в денежные средства за короткий промежуток времени.

3. Платежеспособность баланса

3.1. Использование и мониторинг платежного календаря (на определенную дату по каждому контрагенту, клиенту, поставщику и т.д.) для соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями.

3.2. Создание отдела моделирования наступления определенных негативных наступлений в банковском секторе в количественном и денежном эквиваленте (напр. отток денежных средств из банка в размере 20%) и отдела мониторинга платежеспособности.

3.3. На основании выводов и гипотез, выдвинутых отделом моделирования внедрение новых коэффициентных расчетов, связанных напрямую с деятельностью банка, его миссией и стратегией, а также выбранной моделью управления.

3.4. Недопущение роста избыточной ликвидности.

В случае наступления **финансовой неустойчивости** поддерживаемой в банковском секторе можно сформули-

ровать следующие рекомендации по управлению ликвидностью в банковском секторе:

1. Ликвидность банка

1.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения позитивного отклика со стороны всех участников (клиенты, банки, Банк России и т.д.) банковского сектора [1].

1.2. Недопущение задержек по счетам клиентов, бесперебойная выдача денежных средств и иные меры банка, которые в случае их невыполнения могут повлечь за собой банковскую панику со стороны клиентов, а также испортить имидж банка.

2. Ликвидность баланса

2.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения необходимых количественных показателей [1].

2.2. Использование и мониторинг платежного календаря для целей соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями, а также обнаружения разрыва ликвидности (GAP-анализ).

2.3. Использование специализированной скоринг-системы заемщиков и вкладчиков, специализирующейся не только на состоянии клиента, но и отрасли (для юридического лица), компании (физического лица), в которой осуществляется деятельность. Косвенный инструмент управления ликвидностью, который позволит снизить риски, и риск потери ликвидности в том числе.

2.4. Создание специального департамента (отдела) по мониторингу и прогнозированию финансовой устойчивости в банковском секторе и для необходимых расчетов уровня риск/доход (экономико-статистические методы и методы математического моделирования).

2.5. Использование определенного журнала (картотеки), в которой отображаются данные о ликвидных и высоколиквидных активах, которые могут быть в случае наступления негативного изменения ситуации в банковском секторе быть переведены в денежные средства за короткий промежуток времени.

2.6. Снижение заработной платы топ-менеджерам банка.

2.7. Ежечасный (шестичасовой) мониторинг состояния ликвидности и тенденций в банковском секторе.

3. Платежеспособность баланса

3.1. Использование и мониторинг платежного календаря (на определенную дату по каждому контрагенту, клиенту, поставщику и т.д.) для соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями.

3.2. Создание отдела моделирования наступления определенных негативных наступлений в банковском секторе в количественном и денежном эквиваленте (напр. отток денежных средств из банка в размере 20%).

3.3. Ежечасный (шестичасовой) мониторинг состояния платежеспособности и наличия ликвидных и высоколиквидных активов.

Третий этап представляет собой функционирование банка с уже построенной корректной стратегией, миссией и целевыми показателями и выбранными методами управления. Третий этап жизни банка можно также охарактеризовать как стабильный в связи с тем, что если точно выполнялись предыдущие этапы, то деление по фазам не вызовет у банка существенных колебаний по показателям качественным и количественным платежеспособности и ликвидности. Безусловно, за модель взят банк, который выполняет идеально и иные условия успешного функционирования в банковском секторе, иначе выше изложенная фраза лишена смысла. Следовательно, в качестве рекомендаций по управлению ликвидностью и платежеспособностью можно указать **обобщенно** (по всем выделенным фазам) следующие:

1. Ликвидность банка

1.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения позитивного отклика со стороны всех участников (клиенты, банки, Банк России и т.д.) банковского сектора [1].

1.2. Повышение квалификации кадров или поиск новых сотрудников с высокой квалификацией (преимущественно первое, и как следствие развитая корпоративная стратегия) для поддержания позитивного имиджа.

1.3. Увеличение уровня добавочного капитала, уставного капитала, резервов на возможные потери, отдельных показателей деятельности и нормативов (в связи с тем, что стратегия и миссия банка не изменены, а увеличение, по сути, одновременно характеризуется как третий этап). Данные действия совершаются для поддержания позитивного имиджа.

2. Ликвидность баланса

2.1. Выполнение допустимого значения нормативов ликвидности (Н2, Н3, Н4), а также норматива достаточности капитала (Н1) в соответствии с Инструкцией 139-И для достижения необходимых количественных показателей [1].

2.2. Использование и мониторинг платежного календаря для целей соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями, а также обнаружения разрыва ликвидности (GAP-анализ).

2.3. Использование специализированной скоринг-системы заемщиков и вкладчиков, специализирующейся не только на состоянии клиента, но и отрасли (для юридического лица), компании (физического лица), в которой осуществляется деятельность. Косвенный инструмент управления ликвидностью, который позволит снизить риски, и риск потери ликвидности в том числе.

2.4. Успешное функционирование специального департамента (отдела) по мониторингу и прогнозированию

финансовой устойчивости в банковском секторе и для необходимых расчетов уровня риск/доход (экономико-статистические методы и методы математического моделирования).

2.5. Использование определенного журнала (картошки), в которой отображаются данные о ликвидных и высоколиквидных активах, которые могут быть в случае наступления негативного изменения ситуации в банковском секторе быть переведены в денежные средства за короткий промежуток времени.

2.6. Ежедневный мониторинг состояния ликвидности и тенденций в банковском секторе.

2.7. Коэффициентный анализ (LCR, NSFR, стресс-ликвидность и абсолютная ликвидность [5], абсолютная потребность в ликвидных средствах [4] и норматив оттока привлеченных средств в случае внешних нестандартных ситуаций на рынке и др.).

3. Платежеспособность баланса

3.1. Использование и мониторинг платежного календаря (на определенную дату по каждому контрагенту, клиенту, поставщику и т.д.) для соотнесения сроков окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями.

3.2. Успешное функционирование отдела моделирования наступления определенных негативных наступлений в банковском секторе в количественном и денежном эквиваленте (напр. отток денежных средств из банка в размере 20%) и отдела мониторинга платежеспособности.

3.3. На основании выводов и гипотез, выдвинутых отделом моделирования внедрение новых коэффициентных расчетов, связанных напрямую с деятельностью банка, его миссией и стратегией, а также выбранной моделью управления.

3.4. Ежечасный (шестичасовой) мониторинг состояния платежеспособности.

Литература:

1. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N139-И (ред. от 15.11.2016) «Об обязательных нормативах банков».
2. Информация Банка России от 07.09.2015 «О введении норматива краткосрочной ликвидности».
3. Козлова, Е. И. Экономическая теория: Макроэкономический аспект [Текст]: учебное пособие / Е. И. Козлова, М. А. Новак — Липецк: Издательство ЛГТУ, 2010. — С. 58.
4. Щербакова Г. Н. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составленной по российским и международным стандартам). / Г. Н. Щербакова. М.: Вершина — 2006 — С. 396.
5. Буланов, Ю. Н. Методика определения стресс-ликвидности банка // Банковское дело — 2014 — № 11 — С. 58–61.
6. Черных М. И. Проблемы трактовки экономических понятий в банковской теории: ликвидность и платежеспособность // Молодой ученый. — 2016. — № 17. — С. 489–495.

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Проблемы финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий

Абраменко Ирина Александровна, студент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Финансовая устойчивость является наиболее актуальной и важной проблемой для каждого предприятия. Высокая финансовая устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, рентабельно и платежеспособно, то оно имеет весомые преимущества перед другими организациями этой же сферы экономики для привлечения инвесторов, получения кредитов, а также в выборе поставщиков и в найме квалифицированных кадров. Предприятие более независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, когда его финансовая устойчивость выше, что уменьшает риск оказаться на грани банкротства.

Уровень финансовой устойчивости является основным показателем успешности функционирования предприятия. Эта проблема особенно актуальна в аграрном секторе экономики. Устойчивое финансовое положение предприятий достигается при достаточности собственного капитала, при стабильных доходах и высоком уровне рентабельности. В настоящее время в условиях постоянной трансформации экономики российским сельхозтоваропроизводителям необходимо мониторить свою финансовую устойчивость.

Термин «финансовая устойчивость» широко используется в научной и специализированной литературе, однако к настоящему времени единой трактовки этой дефиниции не выработано, не много трудов экономистов посвящено рассмотрению финансовой устойчивости с учетом отраслевой специфики предприятий. Общим мнением является то, что понятие финансовой устойчивости многогранно. Она характеризуется и финансовой независимостью, и способностью маневрировать собственными средствами, и удовлетворительной финансовой обеспеченностью развития производства, а также состоянием производственного потенциала.

Экономист Пучкова А. О. дает следующее определение финансовой устойчивости: способность субъекта хозяйственной деятельности сохранять равновесие своих активов и пассивов, являться конкурентоспособным и платежеспособным, обеспечивать выполнение всех обязательств, в независимости от меняющихся факторов внутренней и внешней среды [4, с. 17].

Анализ финансовой устойчивости предприятий всех сфер экономики имеет положительные и отрицательные

стороны. Положительные стороны оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий выражены в возможности прогноза рисков деятельности и их предотвращения, в выявлении зависимости субъекта от заемных средств и способности оплачивать свои долги.

Но также существуют и проблемы, с которыми можно столкнуться при осуществлении оценки финансовой устойчивости. Показатели, используемые в различных методиках, разнятся как по нормативным значениям, так и по методам расчета. Также не разработан единый метод оценки финансовой устойчивости с учетом специфики отрасли АПК.

Затруднение может вызвать выбор способа анализа устойчивости сельскохозяйственного предприятия, так как экономистами не разработано единого подхода к оценке показателей. Авторы специализированной литературы предлагают следующие подходы: оценка абсолютных показателей и анализ коэффициентов, эти способы предлагают использовать не только как отдельные методики, но и совокупно.

Особую актуальность приобретает проблема расчета абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости. Абсолютные показатели финансовой устойчивости — показатели, характеризующие состояние запасов и их обеспеченность источниками формирования, обобщающим показателем такого способа является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов.

Относительная степень финансовой устойчивости предприятия определяется при помощи финансовых коэффициентов. Их практическая полезность заключается в быстрой возможности оценить существующее положение предприятия. Вместе с тем, следует учитывать, что они не имеют универсального значения, зачастую зависят от отраслевой принадлежности предприятий [5, с. 252].

Отраслевая специфика предприятия сельского хозяйства учтена в «Методике расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей», утвержденной в 2003 году Постановлением Правительства РФ. По этой методике значение каждого из коэффициентов оценивается в баллах, общая сумма которых является основанием для отнесения предприятия — должника к одной из пяти групп финансовой устойчивости. Затем в зависимости от группы финансовой устойчивости

межведомственная территориальная комиссия по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей определяет для должника соответствующий вариант реструктуризации долгов [1].

В экономике существуют внешние и внутренние факторы, которые оказывают влияние на финансовую устойчивость предприятий сельского хозяйства. Успешность предпринимательской деятельности напрямую зависит от выбора выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Важно не только выбрать, что производить, но и определить технологию производства, а также по какой модели управления и организации производства действовать. Проблемой для производителей сельскохозяйственной продукции является зависимость производства товаров от природно-климатических явлений, что является внешним фактором, влияющим на финансовую устойчивость. Насколько бы развитыми не были технологии производства в сфере АПК, производство сельскохозяйственных товаров относится к одной из самых рискованных отраслей в экономике, так как существует огромный риск высоких потерь из-за погодных условий.

Решением данной проблемы является страхование производимой продукции. Например, такой внешний фактор влияния, как деятельность Правительства в сфере сельхозпроизводства, может нейтрализовать негативное воздействие природного фактора, путем осуществления государственной поддержки страхования урожая.

Страхование является одним из системных инструментов, способных обеспечить финансовую стабильность предприятия при наступлении опасных для производства событий. При наступлении потерь при производстве, в случае отсутствия страхования, финансовая устойчивость может перемещаться в отрицательную область, но при таких же потерях наличие страхования позволяет предприятию остаться или перейти в зону нормативной финансовой устойчивости [6].

Также важным фактором, влияющим на финансовую устойчивость организации, является оптимальный состав и структура активов. Устойчивость и производственная эффективность предприятия имеют зависимость от качества управления активами, то есть сколько оборотных средств задействовано в производстве и какие именно, какова величина активов в денежной форме и запасов. Для производителей товаров сельского хозяйства характерно наличие значительных сумм оборотных средств, в связи с разрывом между осуществлением затрат и получением доходов, а также высокая доля внеоборотных активов.

Значительным фактором финансовой устойчивости сельхозтоваропроизводителей является состав и структура финансовых ресурсов. Чем больше предприятие имеет собственных финансовых ресурсов, в первую очередь — прибыли, тем увереннее в своей сфере оно может себя чувствовать. Для предприятий сельского хозяйства характерен высокий уровень заемных средств. Этот вопрос решается государством с помощью субсидирования производства на федеральном и реги-

ональном уровнях, реструктуризации долгов производителей сельскохозяйственных товаров, а также субсидирования кредитов.

К немаловажным внешним факторам, влияющим на финансовую устойчивость сельскохозяйственных предприятий, относится обострение конкурентной борьбы и падение спроса. Создание крупных холдингов практически не оставляет шансов маленьким предприятиям и крестьянско-фермерским хозяйствам, поэтому в этом направлении без государственного вмешательства и поддержки малого предпринимательства не обойтись.

С учетом специфики деятельности предприятий среднего и малого бизнеса наиболее популярными финансовыми инструментами являются:

- субсидирование;
- льготное кредитование;
- лизинг;
- софинансирование;
- гарантийные фонды.

Следует отметить, что в использовании данных финансовых механизмов интересы малых предприятий обусловлены следующим. Субсидирование процентных ставок позволяет снизить проценты по кредиту, а при лизинге преимущественным является рассрочка платы за оборудование, ускоренная амортизация полученного оборудования. Софинансирование — снижение средних ставок по привлекаемым ресурсам для реализации проекта, а гарантийные фонды кредитования, в свою очередь, предлагают снижение ставки кредитования [3, с. 187].

Экономическая и финансовая стабильность любых предприятий зависит от общей политической стабильности. Значение этого фактора особенно велико для предпринимательской деятельности в России в настоящее время и зависит от отношения государства к предпринимательской деятельности, принципов государственного регулирования экономики, то есть его запретительный или стимулирующий характер [2].

Таким образом, резервы роста финансовой устойчивости предприятий аграрной сферы скрыты, прежде всего, в решении следующих проблем:

- ценовая неустойчивость на рынках сельскохозяйственной продукции, а также недостаточный уровень защиты сельхозтоваров от импорта;
- низкая доходность сельскохозяйственных товаропроизводителей, которая не обеспечивает им создание условий для расширенного воспроизводства;
- слабая доступность сельхозтоваропроизводителей к каналам реализации произведенной продукции;
- недостаточный уровень развития сбытовой кооперации, как формы объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей для защиты своих интересов на агропродовольственном рынке и конкуренции с действующими торговыми сетями;
- невозможность конкурирования с агрохолдингами и крупными предприятиями для малого и среднего бизнеса без государственной поддержки;

— высокие риски потери прибыли из-за природно-климатических факторов и т.д.

Решение вышеотмеченных проблем, сглаживание сезонных колебаний цен на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие позволят снизить из-

держки, нарастить собственный капитал и повысить финансовую устойчивость предприятий аграрной сферы. Воздействие внутренних и внешних механизмов может как повысить устойчивость сельскохозяйственных предприятий, так и значительно ее снизить [7, с. 97].

Литература:

1. Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей [Электронный ресурс]: утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2003 г. N52, с изменениями от 31 декабря 2008 года. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>., свободный.
2. Дубенская, О.В. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс] / Дубенская О.В. // V Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». — 2013. — Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2013/62/482>, свободный.
3. Кучерявенко, С.А. Механизмы финансовой поддержки малого предпринимательства (на примере Белгородской области) [Текст] / С.А. Кучерявенко, К.М. Федотова // Фундаментальные исследования в естественно-научной сфере и социально-экономическое развитие Белгородской области. — 2013. — С. 187–191.
4. Пучкова, А.О. Развитие анализа финансовой устойчивости коммерческих организаций в современных условиях [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук / А.О. Пучкова. — Ростов-на-Дону, 2013. — 23 с.
5. Суренко, Е.Н. Проблемы и методы поддержания финансовой устойчивости предприятий АПК [Текст] / Е.Н. Суренко // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2006 — № 10–2. — С. 252–257.
6. Фазлыева, Л.И. Обеспечение финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия путем страхования урожая с государственной поддержкой [Электронный ресурс] / Л.И. Фазлыева // NovaInfo. — 2016. — № 43–2. — Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/5179>, свободный.
7. Яшина, М.Л. Резервы роста финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий [Текст] / М.Л. Яшина, Д.З. Ибрагимов // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. — 2010. — № 2 (12). — С. 92–97.

Международные стандарты финансовой отчетности: проблемы внедрения и адаптации в условиях российской действительности

Гофман Евгения Владимировна, студент;

Трунина Валентина Федоровна, кандидат социологических наук, доцент
Волгоградский государственный технический университет

В данной работе посредством анализа основных тенденций применения принципов МСФО в российской системе бухгалтерского учета сделан вывод о проблемах внедрения и адаптации принципов МСФО в российской действительности.

Система бухгалтерского учета РФ была подвергнута реформированию в 90-х годах XX столетия. Реформирование подразумевало переход бухгалтерского учета России на рельсы МСФО. Отправной точкой реформирования считается проведенный в 1989 году семинар, на котором затрагивались вопросы учета на современных предприятиях того времени. Проводилось данное мероприятие под руководством Центра ООН по ТНК и Торгово-промышленной палаты СССР, [2].

Однако, считается, что официальное реформирование системы учета в России началось с принятия Государственной программы перехода РФ на принятую в между-

народной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики, утв. Пост. Верховного Совета РФ от 23.10.1992 № 3708–1.

В 1994 году Методологическим Советом по бухгалтерскому учету при Минфине России была одобрена Программа реформирования системы бухгалтерского учета, в соответствии с которой переход на МСФО, должен был осуществиться до 2000 года. В рамках этой программы были приняты ряд положений по бухгалтерскому учету (ПБУ 1, 2, 3, 4), Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». В ходе осуществления основных мероприятий Программы реформиро-

вания в 1997 г. была разработана Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России.

Концепция, которая была разработана в 1997 году, стала считаться основой для построения системы регулирования бухгалтерского учета в стране. В содержание данной Концепции вошли положения о реформировании системы российского учета в соответствии с принципами МСФО. Содержание данных положений отражало основную цель реформирования российской системы учета — необходимость соответствия национальной системы бухгалтерского учета принципам построения рыночной экономики и МСФО.

Принятая программа перехода на МСФО дала основу для принятия ряда положений по ведению бухгалтерского учета в рамках нашей страны, а именно: «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02), «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008), «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010), [4].

Значительно были изменены уже существовавшие положения — ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам», ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам», ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», [5].

Исходя из анализа исторических реалий, следует, что на современном этапе развития бухгалтерского учета в РФ уже существуют положения, разработанные на основе МСФО, что предполагает:

- Значительный уровень качества предоставляемой информации;
- Создание устойчивой основы для применения МСФО в российской действительности;
- Изменение и усиление контроля за деятельностью организаций, применяющих бухгалтерскую отчетность;
- Изменение кадрового состава предприятий, а именно создание коллектива высококвалифицированных работников, имеющих навыки работы с ведением бухгалтерского учета и аудита на предприятии.

Переход бухгалтерского учета в России на принципы МСФО происходил поэтапно. На практике выделяют два основных этапа реализации принятой в 1997 году Концепции, [3].

Хронологические рамки 1-го этапа: 2004–2007 гг. В указанный период времени происходит переход консолидированной финансовой отчетности на принципы МСФО. Данный переход являлся обязательным для всех общественно-значимых предприятий, кроме тех, чьи ценные бумаги обращаются на зарубежных фондовых рынках.

Хронологические рамки 1-го этапа: 2008–2010 гг. В указанный период времени происходит переход консолидированной финансовой отчетности на принципы

МСФО абсолютно всех предприятий, в том числе и общественно-значимых предприятий, чьи ценные бумаги обращаются на зарубежных фондовых рынках.

Однако на пути реформирования системы бухгалтерского учета в России встречались определенные трудности, которые так и не позволили завершить процесс перехода системы учета на принципы МСФО:

- Одной из главных трудностей считается значительное различие между принципами ведения бухгалтерского учета в России и принципами МСФО;
- В период реформирования существовала нехватка персонала, обладающего высокой квалификацией и имеющего представление о работе в системе учета;
- Многим компаниям было не выгодно отражать полную информацию о своей предпринимательской деятельности, вследствие чего ими было высказано недовольство и сопротивление при переходе РПБУ на МСФО;
- Переход РПБУ на принципы МСФО предполагало осуществление высоких материальных и финансовых затрат;
- Еще одной трудностью явилось несовершенство законодательства РФ и неоднозначность перевода принципов МСФО на национальный язык РФ.

В частности, переход на МСФО предполагал появление как положительных, так и отрицательных факторов развития предприятий в России.

Рассмотрим положительные аспекты перехода системы учета на принципы МСФО:

- Информация многих организаций стала более доступной и прозрачной для анализа;
- Информативность финансовых отчетов компаний также увеличилась;
- Благодаря применению принципов МСФО при ведении бухгалтерского учета на предприятиях России появилась возможность прямого и неограниченного доступа к зарубежным капиталам.

Наряду с положительными аспектами внедрения МСФО, существуют и отрицательные факторы перехода системы российского бухгалтерского учета на МСФО. Отметим, что сама форма отчетности не гарантирует притока инвестиций в ту или иную сферу деятельности. При этом, на практике, показатель балансовой прибыли предприятий, которые используют МСФО значительно ниже, чем показатель, отраженный по правилам РПБУ. Вместе с тем, переход компании с РПБУ на МСФО предполагает выделение значительных трудовых, финансовых и временных ресурсов, [6, с. 511].

В рамках данного исследования, существует необходимость рассмотрения существенных различий между РПБУ и МСФО. Различия между ними являются колоссальными по своему масштабу, несмотря на достаточно похожие формулировки тех или иных положений.

Главной отличительной особенностью документов, подготовленных на основании РПБУ и МСФО, является то, что они предназначены для различных пользователей: документы, подготовленные в соответствии с МСФО, ис-

пользуются потенциальными инвесторами предприятий; документы, подготовленные в соответствии с РПБУ, используются органами государственного управления и статистики. Данные группы пользователей обладают различными потребностями в информации, поэтому и отчетность для них формируется на основании различных принципов ведения учета.

Основными отличительными чертами РПБУ и МСФО являются:

- В соответствии с МСФО, отчетная дата при формировании отчетности не привязывается к окончанию календарного года;
- Документация, составленная по РПБУ, ориентирована на соблюдение юридической формы, технической процедуры учета, и в меньшей степени на экономическое содержание той или иной операции;
- Вся система российского учета ориентирована на применении плана счетов бухгалтерского учета и отчет-

ности. В МСФО нет упоминания о них, поскольку отчетность предполагает отражение финансовых результатов работы служб в рамках предприятия;

- В МСФО в отличие от РСБУ не допускается возможность признания доходов и, соответственно, расходов по кассовому методу;

- Одно из основополагающих допущений МСФО предписывает следовать концепции соотношения, согласно которой затраты отражаются в том же периоде, что и соответствующие доходы, а в российской системе учета затраты отражаются не раньше того, как будет выполнены определенные требования в отношении документации.

Несмотря на такие значительные различия между РПБУ и МСФО возможна дальнейшая интеграция данных систем ведения учета.

Преодолев все вышеперечисленные трудности, российская система учета получит новые возможности для своего развития в рамках рыночной экономики.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // «Собрание законодательства РФ», 12.12.2011, № 50, ст. 7344.
2. Бабаев Ю. А., Петров А. М. Теория бухгалтерского учета. — М.: Проспект, 2012. — 240 с.
3. Вахрушина М. А., Мельникова Л. А. «Международные стандарты финансовой отчетности»: Учеб. Пособие, М.: Омега-Л, 2014.
4. Вещунова Н. Л., Фомина Л. Ф. Бухгалтерский учет. — М.: Рид Групп, 2011. — 608 с.
5. Гомола А. И., Кириллов В. Е., Кириллов С. В. Бухгалтерский учет. — М.: Академия, 2011. — 432 с.
6. Оникова Е. В. Необходимость внедрения МСФО российскими компаниями и трудности этого процесса / Е. В. Оникова, В. Ф. Трунина // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: матер. V студ. междунар. заоч. науч.—практ. конф.* (15 нояб. 2012 г.) / Сибирская ассоциация консультантов (СибАК). — Новосибирск, 2012. — С. 509—518.

Проблемы использования выборочного метода аудита

Макарова Татьяна Евгеньевна, студент;

Чекавинская Галина Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент

Вологодский государственный университет

Аудиторская работа представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов, прежде всего, направленную на проведение независимого доказательства правильности финансовой отчетности проверяемых субъектов и корректность совершения или финансовых и хозяйственных операций согласно нормативным актам РФ. По окончании проделанной работы аудитор обязан предоставить рекомендации и предложения по совершенствованию организации.

В аудиторской практике применяется специальная терминология, методы и инструменты. Высокая квалификация и особые моральные принципы ставят аудитора наравне с судьей. Результат такого суда часто неизменен, поэтому для поддержания статуса аудитор не имеет права на ошибку.

Проблемы использования выборочного метода в аудите нужно решать, это актуально, так как применяя выборку в работе аудитор сталкивается с большими рисками, что является не допустимым с его профессии. Например, в исследованиях Г. А. Чекавинской [1], вектором которых является теория прав собственности в аудите, были выявлены наименее специфицированные области аудиторской деятельности. Аудиторская выборка наряду с процедурами и доказательствами оказалась тем инструментом аудита, где права собственности действительно определены нечетко.

Существует определенный порядок проведения аудита, закон, стандарты, теперь уже международные, но и российская и международная теория и практика аудита не исключают следующие его этапы:

1. Подготовительный этап. На данном этапе аудитор знакомится с клиентом, получает информацию о деятельности организации необходимую для того чтобы оценить возможность исполнения заказа и рассчитать материальные и временные затраты для проведения аудита.

2. Этап планирования. Аудитором подготавливается график проведения проверки исходя из особенностей деятельности аудируемого лица, используемой системы бухгалтерского учета, и возможного наличия сложных областей учета.

3. Этап проведения аудита. Проведение аудита заключается в том чтобы произвести сбор, оценку и анализ аудиторских доказательств, которые касаются деятельности аудируемой компании. Аудит проводится на основе федеральных и разработанных внутрифирменных стандартов аудита, в которых содержатся процедуры, приемы аудиторской проверки.

4. Заключительный этап. На данном этапе аудитор составляет отчет и выдает заключение с выражением мнения о достоверности бухгалтерской отчетности.

Одним из важных инструментов проведения аудиторской проверки является аудиторская выборка. Аудиторы и аудиторские фирмы могут самостоятельно определять формы и методы проверки.

Классификация методов, которые использует аудитор, представлена в работе А. Ю. Смагиной [2]:

— «методы организации аудита: сплошная, выборочная, документальная, фактическая, аналитическая, комбинированная проверки.

— методы получения аудиторских доказательств».

При получении результатов предварительного анализа и оценки системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля аудитор определяет способ проведения аудита — сплошной или выборочный.

При условии, что число элементов, находящихся на проверке мало или применение выборочного способа менее эффективно, аудитор при исследовании правильности отражения в бухгалтерском учете сальдо и операций по счетам использует сплошной способ проведения аудита. Сплошные проверки проводятся лишь в наиболее значимых разделах проверки, как правило, по отдельным ее направлениям.

Аудиторская выборка или выборочная проверка, согласно Федеральному стандарту аудиторской деятельности № 16 «Аудиторская выборка», представляет собой использование аудиторских операций наименее чем ко всем категориям одной статьи отчетности или группы операций с одинаковой характеристикой.

Аудиторская выборка позволяет получить и оценить аудиторские подтверждения в отношении отдельных качеств элементов, отобранных, чтобы сформулировать либо помочь сформулировать выводы, касающиеся генеральной совокупности, из которой произведена выборка.

Выборочная проверка может быть нестатистической или статистической. Нестатистический метод обычно применяется тогда, когда невозможно применить статисти-

стический, используется в зоне повышенного риска аудиторской проверки на качественном уровне. Статистический выборочный способ применяется при обнаружении циклических погрешностей, искажений, проявляющихся с конкретной частотой и в конкретном числе, при оценке масштабов распространения найденных погрешностей.

Виды выборки определяют возникающие проблемы:

1. Возвратная выборка — не исключаются ранее проверенные составляющие из процесса отбора.

2. Безвозвратная выборка — исключаются ранее проверенные элементы из процесса отбора.

3. Механическая выборка — в проверяемой совокупности подразумевается подготовительное ранжирование единиц.

Традиционно выборка обязана быть репрезентативной, другими словами, представительной. Данное требование подразумевает, что все составляющие изучаемой совокупности обязаны иметь одинаковую возможность быть отобранными в выборку.

Для сохранения репрезентативности аудиторская фирма обязана использовать один из способов: случайный, систематический или их комбинация.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 «При определении объема выборки (количества отбираемых для проверки элементов) аудитор должен проанализировать, снижен ли риск, связанный с использованием выборочного метода, до приемлемо низкого уровня. Уровень риска, связанного с использованием выборочного метода, который аудитор готов принять, оказывает влияние на объем выборки. Чем ниже риск, который готов принять аудитор, тем больше необходимый объем выборки» [3].

Нужно детально изучать факторы, влияющие на объем выборки:

— доверие к системе внутреннего контроля клиента. Чем выше доверие, тем меньше выборка;

— величина определенной аудитором допустимой ошибки. Чем меньше допустимая ошибка, тем больше выборка;

— ожидаемый размер ошибки. Чем меньше ожидаемая ошибка, тем меньше выборка;

— необходимая степень уверенности (надежности). Чем выше необходимая уверенность, тем больше выборка;

— применение группировки (стратификация). Если применяется стратификация, то уменьшается выборка;

— число единиц генеральной совокупности. Чем больше генеральная совокупность, тем больше выборка.

Стратификация является самым важным фактором из выше перечисленных, благодаря которому можно влиять на объем выборки. Если стратификация произведена правильно, то она позволяет не только выбрать из совокупности наиболее важные элементы для проведения проверки, но и обеспечить большую однородность элементов внутри созданных групп, что позволяет снизить объем выборки.

При определении объема выборки аудиторская организация должна установить риск выборки, допустимую и ожидаемую ошибки.

Существует структурное авторское деление [4] риска необнаружения на аналитический и риск выборки: «риск выборки — вероятность того, что вывод аудитора, сделанный на основании отобранной совокупности, может отличаться от вывода, который мог быть сделан, если к генеральной совокупности в целом были бы применены идентичные процедуры аудита».

Риск выборки имеет место как при тестировании средств системы контроля, так и во время выполнения детализированной проверки корректности отражения в бухгалтерском учете оборотов и сальдо по счетам. В аудиторской практике различаются риски первого и второго рода для исследований системы контроля и ревизии правильности оборотов и сальдо по счетам.

Риски выборки при тестировании средств контроля:

— риск первого рода — риск отвергнуть надежную догадку, когда итог выборки говорит о ненадежности системы контроля, на тот момент как в реальности система верна.

— риск второго рода — риск принять неправильную догадку, когда итог выборки говорит о надежности системы, на тот момент как система контроля не владеет нужной надежностью.

Во время выполнения детальной ревизии корректности отражения в бухгалтерском учете оборотов и сальдо по счетам различаются следующие риски выборки:

— риск первого рода — риск отвергнуть надежную догадку, когда итог выборки говорит, что проверяемая совокупность имеет важную погрешность, на тот момент как совокупность свободна от таковой погрешности.

— риск второго рода — риск принять неправильную догадку, когда итог выборки говорит, что проверяемая совокупность не имеет значимой оплошности, на тот момент как совокупность имеет важную погрешность.

Риск отклонения надежной догадки просит проведения дополнительной работы со стороны аудиторской организации либо экономического субъекта, в учете которого в следствии проделанной выборки было найдено несоответствие.

Риск принятия неправильной догадки ставит под сомнение сами итоги работы аудиторской организации. Объем выборки ориентируется величиной оплошности, которую аудитор считает допустимой. Чем ниже ее величина, тем более нужный объем выборки. Возможная оплошность ориентируется на стадии планирования аудита согласно с выбранным аудитором уровнем ответственности: чем менее объем возможной оплошности, тем больше обязан быть размер аудиторской выборки.

Основой тестирования средств внутреннего контроля и операций проверки по существу также является выборка.

Аудиторская выборка позволяет аудитору обрести и расценить аудиторские подтверждения в отношении неких характеристик элементов, отобранных чтобы сформировать либо помочь сформировать выводы, затрагивающие генеральной совокупности, из которой сделана выборка.

Риск, имеющий отношение к делам связанным с использованием аудиторской выборки, появляется, когда вывод аудитора, сделанный на основании подобранной совокупности, имеет возможность выделяться от вывода, который имел возможность быть сделан, в случае если к генеральной совокупности в общем могли быть использованы схожие процедуры аудита.

Необходимо подчеркнуть, что ни международный, ни российский стандарты аудита, устанавливающие требования связанных с аудиторской выборки, не содержат определенных фактических образцов. Потому любой аудиторской организации надлежит создать свой внутрифирменный стандарт аудиторской работы, который бы разрешил найти главные методы подхода к решению отдельных качеств формирования аудиторской выборки.

Литература:

1. Чекавинская Г. А. Проблемы спецификации прав собственности в аудиторской деятельности в Российской Федерации // Аудитор. — 2014. — № 5. — С. 13–23.
2. Смагина А. Ю. Аудиторская выборка и аудиторские доказательства: сущность и классификация // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2016. — № 5. — С. 139–144.
3. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38848/
4. Чекавинская Г. А. Институциональные контексты предпринимательского и аудиторского рисков // Аудитор. — 2013. — № 9. — С. 26–35.

Ограниченная рациональность в поведении аудитора

Тулупова Ксения Сергеевна, студент;

Чекавинская Галина Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент

Вологодский государственный университет

В данной статье рассматривается проблема ограниченной рациональности в аудиторской теории и практике. Актуальность данной проблемы можно обосновать тем, что отличительная особенность аудиторской профессии заключается в принятии на себя обязанности действовать в общественных интересах, а не в пользу себя и отдельного клиента.

Концепцию «Ограниченная рациональность» одним из первых стал разрабатывать Г. Саймон, предполагая, что она является одной из угроз безопасности личности. Ограниченная рациональность подразумевает, что субъекты в экономике «рвутся работать правильно, хотя в реальности владеют данной возможностью только в ограниченной степени». Иными словами, «ограниченная рациональность — это информационная поведенческая предпосылка прогнозирования личных решений, согласно с которой человек рвется к максимальному удовлетворению потребностей с учетом собственной не только лишь наружной, но и внутренней умственной ограниченности».

Согласно п. 3 ст. 7 Федерального закона от 30.12.08 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» правила Кодекса профессиональной этики аудиторов обязаны соблюдать аудиторские организации и аудиторы при осуществлении ими аудиторской деятельности [1]. В противном случае за несоответствие этим правилам аудитор может быть привлечен к ответственности вплоть до аннулирования квалификационного аттестата аудитора.

Для достижения общих целей и задач согласно основным принципам и правилам Кодекса этики в своей деятельности аудиторы должны:

- быть высококвалифицированными специалистами,
- обеспечивать высокое качество услуг и потребности в достоверной и полноценной информации для общества,
- соответствовать этическим принципам, то есть не допускать недостойных поступков и поддерживать доверие своих клиентов.

В п. 1.5 Кодекса профессиональной этики аудиторов представлены принципы, обязательные для соблюдения в аудиторской среде, наличие которых и определяет важность учета в ней факторов ограниченной рациональности: честность, объективность, профессиональная компетентность и должная тщательность, конфиденциальность, профессиональное поведение.

Для аудитора является недопустимым совершение любых действий, которые нарушают и создают угрозу несоответствия основным принципам этики.

Мы проанализировали возможные варианты нарушения принципов, которые не выходят за рамки отчетности и профессиональной конкуренции:

1. Принцип честности предполагает выражение истинного мнения аудитора в отношении полученной бух-

галтерской (финансовой) отчетности и осуществление действий, принятие мер, являющиеся с точки зрения аудитора правильными и верными в сложившейся ситуации. Аудитор при проведении проверки не имеет права вносить изменения в полученные документы, тем самым оказывая влияние на результат, но на практике встречаются и такие случаи. Для устранения данной ситуации за работой аудитора необходимо вести видеонаблюдение.

2. Нарушение принципа объективности может быть в том случае, когда аудитор не руководствуется здравым смыслом, поддерживает отношения, которые способствуют предвзятости и пристрастности в принятии решений. Например, в небольших городах люди имеют тесные круги взаимосвязей, поэтому аудитор даже если не знаком с руководителем организации лично может быть связан с ним через знакомых, родственников или присутствуют деловые взаимоотношения между аудиторской организацией и аудируемым лицом или его руководством, обусловленные хозяйственными взаимоотношениями или общей финансовой заинтересованностью. Для устранения этого, необходимо привлекать аудиторов из других городов. Недопустимыми считаются подарки в адрес аудитора и их принятие, так как они могут повлиять на профессиональное суждение.

3. Аудитор не может нарушить принцип конфиденциальности, так как в этом случае он должен способствовать сохранению информации от раскрытия, не использовать ее в личных целях и интересах третьих лиц. Принцип конфиденциальности должен соблюдаться неукоснительно, даже если при разглашении или распространении информации о проверяемом экономическом субъекте не наносится материальный или иной ущерб.

4. Профессиональная компетентность важна для аудитора, так как он обязательно должен обладать совокупностью профессиональных знаний и опыта, которые потребуются для эффективного выполнения обязанностей, так же необходимо постоянное повышение квалификации. Если аудитор согласился оказывать профессиональные услуги, он должен быть уверен в том, что выполнит свою работу качественно и в установленный период времени. Аудитору следует не оказывать профессиональные услуги тогда, когда он не компетентен в данном вопросе

5. Аудитор должен соответствовать принципу профессионального поведения. Обладая квалификацией, аудитор

должен сохранять поведение во взаимоотношениях с другими лицами как профессионал в своей области.

В своей работе «Применение Кодекса профессиональной этики аудиторов в Российской Федерации» И.А. Буян [2] отмечает, что из всех известных заявлений, рассмотренных Комитетом, подавляющее большинство касалось потенциальных нарушений принципов профессионального поведения и честности, а также в меньшей степени принципа профессиональной компетентности и должной тщательности. Практика решений в отношении нарушения принципов объективности и конфиденциальности пока не сложилась. Мы считаем, что причиной этого может служить малое количество жалоб по этому вопросу. Но это не означает, что такая проблема полностью отсутствует в практике. Это может быть связано прежде всего с изучением большого объема информации по конкретному аудитору, что бывает не возможным.

В Кодексе профессиональной этики аудиторов перечислены только пять принципов этики. Есть еще принцип независимости, концептуальные основы которого разработаны, размещены на сайте Минфина и вступили в действие с 01.09.2016. Данный принцип очень интересный, он предполагает, что аудитор не подвергается давлению, влиянию и контролю со стороны аудируемого лица и любых третьих лиц.

На работу аудитора могут повлиять как взаимоотношения, так и обстоятельства и поэтому возможна угроза нарушения принципа независимости. Большинство угроз можно разделить на следующие виды: угрозы личной заинтересованности, угрозы самоконтроля, угрозы заступничества, угрозы близкого знакомства, и угрозы шантажа [3].

Именно шантаж и другие виды запугивания приводят к нарушению принципа независимости. При появлении реальной или предполагаемой угрозы шантажа аудитор не в состоянии быть объективным. Чтобы не допустить такой ситуации аудитор должен не поддаваться давлению со стороны собственника или должностного лица аудируемой организации, соблюдать заключенный договор и выполнять данное ему задание полностью.

В работе аудиторов появляются самые различные инциденты с клиентами: от простых ситуаций разного объяснения нормативных документов до чрезвычайных прецедентов, связанных с аферой, злоупотреблениями или кое-чем иным, требующим непредвзятой беспристрастной оценки. Сама собой ситуация, когда взгляды аудитора и клиента на какую-нибудь проблему не схожи, не является вопросом профессиональной этики. Она переходит в этическую проблему, в случае если насчет беспристрастного изложения фактов аудитор испытывает давление со стороны клиента либо собственного управления, когда он возникает перед проблемой утраты клиента в случае абсолютной объективности при изложении обнаруженных фактов.

В статье «Институциональный подход к аудиту: региональный компонент» Г.А. Чекавинская [4] устанавливает взаимосвязь между результатами аудиторских проверок

и принятием важных экономических решений и отмечает наличие концепции жесткого регулирования аудита в большинстве стран. Например, это государственное регулирование в странах с континентальной системой права (Австрия, Испания, Франция, ФРГ и другие страны Европы), саморегулирование в странах с англосаксонской системой права (США, Канада, Великобритания, Австралия). Функция независимого контроля в сфере аудиторской деятельности РФ передана СРО. Функции регионального контроля за аудиторской деятельностью в законодательстве четко не обозначены. Например, во Франции независимый контроль осуществляется на национальном и региональном уровнях.

В США был принят закон Сарбейнса-Оксли в 2002 году. Он отличается комплексным подходом к решению проблем, порождаемых мошенничеством в финансовой отчетности компаний, ценные бумаги которых котируются на фондовых рынках, и жесткостью мер наказания за подобного рода неблагоприятные деяния лиц, замешанных в их совершении. Этот Закон, по мнению специалистов, является наиболее радикальным в рассматриваемой области среди стран с рыночной экономикой, его нормы связаны с мониторингом профессиональной этики и независимости от эмитентов, обсуждениями действий аудиторов внутри аудиторских фирм, внутренним инспектированием и контролем за процессом аудита, направлениями профессионального развития сотрудников.

Закон Сарбейнса-Оксли стал отправной точкой ужесточения контроля в аудиторской среде и по мнению Н.А. Каморджановой [5] определил направления организации и усиления внутреннего контроля на российских предприятиях. Предполагается, что проблема ограниченной рациональности в аудиторском поведении тесно связана с системой внутреннего контроля субъектов.

В статье 303 закона Сарбейнса-Оксли содержится информация о том, что запрещается любому сотруднику или директору (или любому другому человеку, действующему по их указанию) предпринимать любые действия по воздействию путем обмана, принуждать, манипулировать или вводить в заблуждение аудиторов с целью получения аудиторских финансовых заключений, имеющих существенные искажения действительности.

Таким образом, нами установлено, что проблема преодоления ограниченной рациональности в действиях аудитора в первую очередь связана с нормами этики аудиторов. Недаром в основу Кодекса этики аудиторов были положены такие этические понятия как долг и честность. Именно Кодекс выдвигает основные требования к аудиторам, которые помогают преодолеть ограниченную рациональность:

- требование достоверности, означает то, что аудитор согласно ожиданиям общества будет предоставлять максимально достоверную информацию;
- требование профессионализма, то есть соответствие квалификации аудиторов для проведения проверки;
- требование качества услуг предполагает, то что услуги будут оказаны по высшим качественным стандартам;

— требование уверенности самое важное, так как аудируемая организация должна быть уверена в том, что услуги оказываются в соответствии с профессиональными этическими нормами.

Таким образом, информация, поступающая аудиторю, конечно же, определяет его поведение, на основе

которого он принимает личные решения, осуществляет профессиональное суждение, но гарантом независимого профессионального суждения выступают этические нормы и правила — как российские, так и зарубежные. Они то и корректируют пределы ограниченной рациональности.

Литература:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N307-ФЗ // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/
2. Буян И. А. Применение Кодекса профессиональной этики аудиторов в Российской Федерации // Аудиторские ведомости. — 2014. — № 6. — С. 50–55.
3. Угроза шантажа в аудиторской деятельности // rusnauka. URL: http://www.rusnauka.com/42_NIO_2014/Economics/7_184380.doc.htm
4. Чекавинская Г. А. Институциональный подход к аудиту: региональный компонент // Проблемы развития территорий. — 2013. — № 1. — С. 62–71.
5. Каморджанова Н. А. Система внутреннего контроля отчетности организации: от закона Сарбейнса-Оксли до проекта рекомендаций в области бухгалтерского учета «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития: материалы VIII междунар. науч. конф. студ., асп., преп. 22–24 окт. 2013 г. — СПб: СПбГИЭУ, 2014. — С. 11–14.

Статистический анализ структуры и динамики денежных расходов населения Оренбургской области

Шараева Лена Гильмутдиновна, студент
Оренбургский государственный педагогический университет

В статье рассматриваются взаимосвязи динамики среднедушевых денежных расходов населения в Оренбургской области.

Ключевые слова: денежные расходы населения, виды расходов

Денежные расходы населения — это использование доходов населения на покупку товаров и оплату услуг и различного рода платежи: обязательные платежи и профсоюзные взносы (налоги, сборы, платежи по страхованию, возврат банковских ссуд, проценты за товарный кредит и т.д.), покупку иностранной валюты, а также прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах. В качестве источника информации используются результаты выборочных бюджетных обследований, баланс денежных расходов и доходов населения, торговая статистика [1, с. 111].

Все расходы населения делятся на текущие и капитальные.

Текущие расходы представляют собой затраты, связанные с удовлетворением текущих потребностей. Капитальные расходы включают затраты на приобретение земли и материальных основных фондов (жилья, производственных построек, с/х машин, оборудования для переработки с/х продукции и т.д.). К накоплению также

относятся расходы на приобретение потребительских товаров длительного пользования (со сроком службы более 1 года) и прирост потребительских запасов в хозяйствах населения [3, с. 89].

По натурально-вещественной форме различаются расходы на приобретение материальных благ и оплату услуг.

В составе материальных благ российская статистика выделяет следующие группы.

1. Продукты питания: мясо и мясопродукты в пересчете на мясо; молоко и молочные продукты в пересчете на молоко; яйца; рыба и рыбопродукты; сахар; масло растительное; картофель; овощи; фрукты и бахчевые; хлебные продукты и т.п.

2. Потребительские товары длительного пользования: легковые автомобили, мотоциклы, мопеды, велосипеды; телевизоры, магнитофоны, видеоманитофоны; холодильники и морозильники; стиральные машины; пылесосы; фото- и киноаппаратура; часы и др. [3, с. 83].

Расходы населения на оплату услуг состоят из затрат на платные услуги (жилищно-коммунальные, бытовые, услуги транспорта и связи, услуги образования, здравоохранения, культуры, физкультуры и спорта, туризма и отдыха и т.д.), а также на оплату льготных услуг, которые население получает за частичную плату, при этом в расходах объем льготных услуг показан по стоимости фактической оплаты населением, а в фонде потребления — по полной стоимости, включая различные доплаты [5, с. 91].

Разница между совокупными доходами населения и его расходами представляет собой сбережения населения. Сбережения могут принимать как денежную, так и натуральную форму. В условиях рыночной экономики и финансовой нестабильности сбережения населения в натуральной форме играют все более заметную роль. К ним относятся приобретение земельных участков, жилья, потребительских товаров длительного пользования, предметов искусства [2, с. 124].

Потребление населения характеризуется не только макроэкономическими показателями, исчисляемыми в рамках СНС, но и показателями личного потребления по видам товаров и услуг. К показателям расходов и потребления населения как части системы социальных индикаторов уровня жизни населения относятся: объем и состав денежных расходов населения, уровень и структура фактических потребительских расходов домашних хозяйств, среднелюдиное потребление основных продуктов питания, величина, структура и динамика прожиточного минимума (минимального потребительского бюджета) [4, с. 91].

Информацию о расходах населения получают из материалов государственной статистической отчетности предприятий, учреждений, организаций, а также специальных статистических обследований.

В ряде случаев используется методика досчетов показателей, информационной базой для которых могут служить, в частности, сведения налоговых служб о валовых доходах физических лиц от предпринимательской деятельности. Кроме того, могут быть использованы экспертные оценки, основанные на статистических данных, косвенно характеризующих объемы продаж товаров и услуг [4, с. 91].

Таким образом, денежные расходы населения — использование доходов населения на покупку товаров и услуг и различного рода платежи. Все расходы населения делятся на текущие и капитальные. Текущие расходы — затраты, которые связаны с удовлетворением текущих потребностей. Капитальные расходы — затраты на приобретение земли и материальных основных фондов (жилья, производственных построек и т.д.).

Расходы являются важной составляющей жизни любого человека. Каждый день люди совершают расходы на продукты питания, оплату услуг, коммунальных платежей, непродовольственных товаров и т.д. Теперь проанализируем расходы населения Оренбургской области в 2013–2015 годах, чтобы наиболее полно охарактеризовать уровень жизни населения. Для этого составим таблицу 1.

Таким образом, исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что денежные расходы увеличились за исследуемый период на 99570,9 тыс. рублей. Расходы на покупку товаров и услуг увеличились в 2015 году на 72160,4 тыс. рублей по сравнению с 2013 годом. Сумма обязательных платежей и разнообразных взносов стала больше на 16686,2 тыс. рублей в 2015 году. Расходы на приобретение недвижимости также имеют тенденцию к увеличению. Так, за исследуемый период произошло увеличение данного показателя на 4268,1 тыс. рублей. Прирост финансовых активов составил 6456,2 тыс. рублей в 2015 году, по сравнению с 2013 годом. Прирост денег на руках у населения за аналогичный период увеличился на 6893 тыс. рублей.

Далее рассмотрим структуру денежных расходов населения Оренбургской области.

По данным таблицы 2 можно сделать следующие выводы. Наибольший удельный вес в структуре денежных расходов населения Оренбургской области за весь исследуемый период имеют расходы на покупку товаров и оплату услуг. В 2014 году данный показатель увеличился на 0,4%; а в 2015 году уменьшился на 0,7%. Затем в структуре денежных расходов преобладают обязательные платежи и другие взносы. В 2014 году данный показатель увеличился на 0,8%, а в 2015 году на 0,3%. Наименьший удельный вес в структуре расходов населения

Таблица 1

Объем расходов населения Оренбургской области в 2013–2015 гг.

	2013	2014	2015	Изменение 2015 г. к 2013 г.
Денежные расходы и сбережения — всего	400951,3	449830,2	500522,2	99570,9
в том числе:				
покупка товаров и оплата услуг	296152,2	334250,2	368312,6	72160,4
обязательные платежи и разнообразные взносы	45195,9	54545,3	61882,1	16686,2
приобретение недвижимости	4543,3	6571,7	8811,4	4268,1
прирост финансовых активов	55059,9	54463,0	61516,1	6456,2
из него прирост денег на руках у населения	26618,8	32727,3	33512,3	6893,2

Источник: [6].

Таблица 2

Структура денежных расходов населения Оренбургской области в 2013–2015 гг.

	2013	2014	2015
Денежные расходы и сбережения — всего	100	100	100
в том числе:			
Покупка товаров и оплата услуг	73,9	74,3	73,6
Обязательные платежи и разнообразные взносы	11,3	12,1	12,4
Приобретение недвижимости	1,1	1,5	1,8
Прирост финансовых активов	13,7	12,1	12,2
Из него прирост денег на руках у населения	6,6	7,3	6,7

Источник: [7].

имеют расходы на приобретение недвижимости. Но следует отметить, что за исследуемый период данный показатель увеличивается с каждым годом. Так, в 2014 году увеличение составило 0,4%, а в 2015 году — 0,3%.

Таким образом, денежные расходы увеличились за исследуемый период на 99570,9 тыс. рублей. Расходы на покупку товаров и услуг увеличились в 2015 году на 72160,4 тыс. рублей по сравнению с 2013 годом.

Наибольший удельный вес в структуре денежных расходов населения Оренбургской области за весь исследуемый период имеют расходы на покупку товаров и оплату услуг. В 2014 году данный показатель увеличился на 0,4%; а в 2015 году уменьшился на 0,7%. Наименьший удельный вес в структуре расходов населения имеют расходы на приобретение недвижимости. В 2014 году увеличение данного показателя составило 0,4%, а в 2015 году — 0,3%.

Литература:

1. Хрестоматия по экономической теории: учебно-практическое пособие/ Е. Ф. Борисов. — Минск, 2014. 415с.
2. Экономическая теория: учебное пособие/ Видяпин В. И. — Москва, ИНФРА-М, 2015. 672с.
3. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика/ Л. И. Якобсон — Москва, 2015. 464 с.
4. Макроэкономика: учебное пособие / А. В. Бондарь, В. А. Воробьев, Л. Н. Новикова и др. — Минск: БГЭУ, 2014. 415с.
5. Антонович И. В. Доходы населения и их статистика // Бел. Думка. \2016./№ 3. С.66–68.
6. Объем расходов населения Оренбургской области в 2013–2015 гг. [Электронный ресурс]. URL.: http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orenstat/ru/news/rss/8b0e5d00435211d38475c574665da2b8.
7. Структура денежных расходов населения Оренбургской области в 2013–2015 гг.. [Электронный ресурс]. URL.: http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orenstat/ru/news/rss/8b0e5d00435211d38475c574665da2b8.

Научное издание

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ, ФИНАНСЫ

VII Международная научная конференция
Краснодар, февраль 2017 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Издательский дом «Новация», г. Краснодар

Подписано в печать 24.02.2017. Формат 60x90 ¹/₈.

Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 6,41. Уч.-изд. л. 8,93. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»
420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.