

**ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный
университет имени императора Петра I»**

Финансовый **Вестник**

2 (26) 2012

Издание осуществляется по решению кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет им. им-
ператора Петра I» с 1997 года

Издание вестника одобрено ученым советом факультета бухгалтерско-
го учета и финансов ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный
университет имени императора Петра I»

Статьи и отзывы направлять по адресу:
г. Воронеж, ул. Мичурина, 1, кафедра
«Финансы и кредит», к. 349

Периодичность издания: два раза в год

Редакционная коллегия 26 выпуска:

Редакторы:

к.э.н., доцент, зав. кафедрой
финансов кредита А.В. Агибалов,
профессор кафедры финансов и
кредита З.А. Круш

Ответственный за выпуск: к.э.н., доцент кафедры
финансов и кредита И.В. Седлов

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	5
<i>ШОХИНА Л.С. КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ: НЕОБХОДИМОСТЬ, ТРЕБОВАНИЯ, СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ.....</i>	<i>5</i>
<i>ЗАПОРОЖЦЕВА Л.А., РЯБЫХ М.Е. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	<i>13</i>
<i>АЛЕЩЕНКО О.М. ФИНАНСОВАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ</i>	<i>18</i>
<i>ВУКОЛОВА Е.Г СТРАТЕГИИ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ .</i>	<i>21</i>
<i>ТКАЧЕВА Ю.В., МИТЧИНА Т.Е. РОССИЙСКИЕ ФИНАНСЫ: ИСТОКИ</i>	<i>26</i>
<i>НИКИТИНА Е.Н. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ, КОНТРОЛЯ И ВЗЫСКАНИЯ</i>	<i>30</i>
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, НАЛОГИ.....	38
<i>ВОРОБЬЕВ С.В., КУСТОВ Д.Н., ВОСТРИКОВА Ю.А. МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	<i>38</i>
<i>КОРОБЕЙНИКО Л.С., СОТНИКОВА Л.Н., ТКАЧЕВА М.Н. АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗАЕМЩИКА В УСЛОВИЯХ СИСТЕМАТИЧЕСКОГО КРЕДИТНОГО РИСКА</i>	<i>43</i>
<i>ВОРОБЬЕВ С.В., КОРОВИНА Е.А. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ</i>	<i>49</i>
<i>ЖЕРЛИЦИНА О.Ю., ЖЕРЛИЦИН В.Е. ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ КАК ЧАСТЬ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА</i>	<i>54</i>
ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ.....	56
<i>СМАГИН Б.И., МАШИН В.В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕСУРСОБЕСПЕЧЕННОСТИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА</i>	<i>56</i>
<i>ФАЛЬКОВИЧ Е.Б. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ....</i>	<i>59</i>
<i>КИЯЩЕНКО Л.И. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА СЕЛЕ</i>	<i>64</i>
<i>СУХОМЛИНОВА М.И. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ АПК ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>68</i>
<i>ЕФИМОВ А.Е., КАМЫШЕНКОВ В.Ю. «КРИЗИС» РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА.....</i>	<i>72</i>

СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА.....	74
УХИНА О.И., ПАНИНА И.В. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ, ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ И СОЦИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ.....	74
ШОХИНА Л.С., СКВОРЦОВА Е.И. ФИНАНСОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ И ИХ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ	80
ПШЕНИЧНИКОВ В.В., БЕЛЕНЬКАЯ В.С. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СЦЕНАРИЕВ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ ДО 2015 ГОДА	86
БИЧЕВА Е.Е., КРАВЧЕНКО Е.Н. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ.....	90
ЗАПОРОЖЦЕВА Л.А., КОРОВИНА Т.В. НЕОБХОДИМОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПЛАТНЫХ УСЛУГ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОГО ГАУ	93
ЯРОВАЯ Е.В., РЫЖОВА М. РОЛЬ НАЛОГОВ И СОЦИАЛЬНЫХ ТРАНСФЕРТОВ В РЕГУЛИРОВАНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	96
УХИНА О.И., ЛЕМЗЯКОВА Д.К. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ США ..	101
БИЧЕВА Е.Е., ВОЛОДИН В.Н. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИЕЙ В РОССИИ	104
УХИНА О.И., БИЧЕВ А.Н. РОЛЬ ФИНАНСОВ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ.....	108
КЛЕЙМЕНОВ Д.С., ВОЛОДИН В.Н. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	112
ЯРОВАЯ Е.В., НЕЖЕЛЬСКАЯ Е.Г. ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ.....	116
УХИНА О.И., КУРКОВА А.С. СТРАХОВОЕ ДЕЛО В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	123
БИЧЕВА Е.Е., КОВАЛЕНКО Е.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	126

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

УДК 336.6: 322

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ: НЕОБХОДИМОСТЬ, ТРЕБОВАНИЯ, СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ

Л.С. ШОХИНА,

доцент кафедры финансов и кредита

В статье раскрываются необходимость, требования и сложившиеся подходы в отечественной литературе к классификации финансовых ресурсов коммерческих организаций, формулируется авторское видение их группировки в целях понимания их экономической природы.

По своей сути классификация представляет один из способов познания предмета или явления, так как позволяет отражать наиболее существенные свойства и связи между объектами познания, помогает лучше ориентироваться во множестве этих объектов, дает возможность устанавливать такие свойства этих объектов, которые наиболее важны для применения этого понятия в практике или других науках. Классификация – это многоступенчатое, разветвленное деление, основывающееся на определенных правилах:

1. деление должно вестись только по одному основанию (отдельному признаку), который нельзя подменять в ходе деления другими;

2. деление должно быть исчерпывающим: сумма объемов членов деления должна равняться объему делимого понятия, что способствует предотвращению пропуска отдельных членов деления;

3. члены деления должны взаимно исключать друг друга, то есть находиться в объеме только одного видового

понятия и не входят в объемы других видовых понятий.

4. Любая классификация преследует определенную цель, которая вытекает из практических или теоретических соображений. Заданная цель определяет выбор основания классификации.

Финансовые ресурсы организаций и предприятий, являясь неоднородными по происхождению, способу привлечения, назначению, длительности использования и т.д., представляют собой объект классификации как при изучении многих финансовых дисциплин («Финансы организаций», «Корпоративные финансы», «Финансовый менеджмент»), так и в практике хозяйствующего субъекта – при организации бухгалтерского финансового учета, составлении финансовой отчетности, управлении предприятием.

Сложившиеся подходы к классификации финансовых ресурсов в современной отечественной научной и учебной литературе нами обобщены и представлены в таблице 1.

Таблица 1. Классификация финансовых ресурсов организаций (предприятий)

Авторы	Классификационные признаки	Состав финансовых ресурсов
Кондратьева Т.Н.	Источники формирования	1. Источники формирования собственных финансовых ресурсов: - внешние (выпуск дополнительных акций; привлечение новых пайщиков; безвозмездная финансовая помощь; бюджетное финансирование; прочие внешние источники) - внутренние (выручка от реализации товаров, услуг, работ; амортизационный фонд; прочие внутренние источники) 2. Источники формирования заемных финансовых ресурсов: банковские кредиты, коммерческий кредит, лизинг, ссуды других организаций, бюджетные ссуды, выпуск облигаций, задолженность по оплате труда, задолженность по расчетам с бюджетом ит.п., прочие виды.
Авторский коллектив под редакцией Колчиной Н.В.	Происхождение (источники)	1. Собственные (внутренние): доходы, прибыль от основной деятельности, прибыль от прочей деятельности, выручка от реализации выбывшего имущества, за вычетом расходов по его реализации, амортизационные отчисления. 2. Привлеченные, или внешние, источники: - собственные, - заемные, - поступающие в порядке перераспределения, - бюджетные ассигнования.
Бурмистрова Л.Н.	Отсутствует	1. Внутренние: доходы от продажи, прибыль от основной и прочей деятельности, амортизационные отчисления. 2. Внешние: собственные (предпринимательский капитал от инвесторов); заемные средства; средства мобилизуемые с финансового рынка; средства, поступающие в порядке перераспределения (страховые возмещения, доходы по финансовым вложениям, средства от головной компании); бюджетные ассигнования.
Липчиу Н.В., Липчиу К.И.	Источники формирования	1. Собственные: уставный капитал, сформированный за счет денежных поступлений; добавочный капитал в его денежной части; резервный капитал; специальные фонды; нераспределенная прибыль прошлых лет; прибыль от текущей деятельности; доходы от инвестиционной деятельности; доходы от финансовой деятельности; доходы от прочей деятельности и хозяйственных операций; амортизация основных средств, нематериальных активов; доходы, полученные в счет будущих периодов. 2. Собственные строго целевого назначения: резервы предстоящих расходов и платежей; целевое финансирование; страховые возмещения.

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

		3. Заемные: кредиты; прочие займы; кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам
Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г.	Источники формирования	1. Собственные и приравненные к ним источники: прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия; амортизационные отчисления; поступления от учредителей при формировании уставного капитала; дополнительные взносы учредителей в уставный капитал; дополнительная эмиссия и размещение акций; устойчивые пассивы: прочие источники. 2. Источники заемных средств: кредиты банков и других кредитных организаций; займы юридических и физических лиц; коммерческий кредит; средства от выпуска и размещения облигаций; факторинг; лизинг; прочие источники. 3. Источники средств, поступающих в порядке перераспределения: страховые возмещения; средства, поступающие от ассоциаций; дивиденды и проценты по ценным бумагам; средства бюджетов; средства из внебюджетных фондов.
Бочаров В.В., Ковалев В.В., Лишанский М.Л	Отсутствует	Тот же, как у Лапуста М.Г., Мазуриной Т.Ю., Скамай Л.Г.
Круш З.А., Седлов И.В., Лавлинская А.Л..	1. По экономическому содержанию.	1. Собственные финансовые ресурсы, формируемые в процессе производственно-коммерческой деятельности предприятия: доходы (прибыль от обычных видов деятельности, доходы от выбытия основных средств и прочие доходы); денежные накопления (амортизационный фонд, целевые поступления от собственников и третьих лиц). 2. Ресурсы, мобилизуемые на финансовом рынке: средства от выпуска и продажи акций, облигаций; долгосрочные кредиты банков и займы юридических и физических лиц, финансовый лизинг и др.. 3. Ресурсы, поступившие в порядке перераспределения бюджетных, внебюджетных и др. доходов: страховые возмещения за утраченное имущество; дивиденды, поступившие от инвестиций в ценные бумаги сторонних эмитентов; бюджетные ассигнования и др.
	2. Место образования	1. Внутренние источники: прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, амортизационные отчисления; средства собственников (учредителей); эмиссионный доход, резервные фонды и др.. 2. Внешние источники: дополнительные паевые и иные взносы в уставный (складочный) капитал; дополнительная эмиссия и размещение акций; устойчивые пассивы (устойчивая кредиторская задолженность); долгосрочные кредиты и займы; прочие внешние источники.

Анализ представленных группировок финансовых ресурсов предприятий позволяет сделать вывод о том, что требования, предъявляемые к их классификации, часто не соблюдаются. Многие авторы учебников, учебных пособий, научных статей демонстрируют классификацию финансовых ресурсов, используя при этом один признак деления – источник формирования. В данной ситуации делается отступление от главного – сути классификации, как многоступенчатого, разветвленного деления, способствующего всестороннему представлению содержания финансовых ресурсов. К тому же, группировка финансовых ресурсов организаций по данному признаку неоднозначна. В частности, Кондратьева Т.Н. выделяет две группы финансовых ресурсов: собственные (в том числе внешние и внутренние) и заемные (внешние).

Коллектив авторов учебника «Финансы организаций (предприятий)» под редакцией Колчиной Н.В. по источникам (происхождению) финансовые ресурсы подразделяют на собственные, они же и внутренние, и привлеченные на разных условиях (внешние), мобилизуемые на финансовом рынке и поступающие в порядке перераспределения. При этом в каждой названной группировке не соблюдается первое правило классификации. Бурмистрова Л.Н. подразделяет финансовые ресурсы, не указывая на признак деления, на внутренние и внешние.

Липчиу Н.В., Липчиу К.И. и Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай

Л.Г. – показывают три группы финансовых ресурсов в зависимости от источника формирования, но качественно различающиеся между собой. Так Липчиу Н.В., Липчиу К.И. выделяют собственные; собственные строго целевого назначения; заемные, не соблюдая третьего правила классификации. Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. объединяют их в собственные и приравненные к ним источники; источники заемных средств; источники средств, поступивших в порядке перераспределения. Подобной точки зрения придерживаются Бочаров В.В., Ковалев В.В., Лишанский М.Л., хотя при этом вообще не делают акцента на признак классификации.

Более полная (хотя и недостаточная) – по двум признакам, классификация финансовых ресурсов коммерческих организаций представлена в учебном пособии «Организация финансов предприятия» авторов Круш З.А., Седлова И.В., Лавлинской А.Л.. Они подразделяют финансовые ресурсы:

1. по экономическому содержанию – собственные; мобилизуемые с финансового рынка; привлекаемые в порядке перераспределения;
2. по месту образования – внутренние и внешние.

По нашему мнению, критерий «экономическое содержание» финансовых ресурсов не позволяет видеть специфики в распоряжении и использовании финансовых ресурсов, организационного механизма их привлечения. Именно разветвленное деление финансовых ресурсов, то есть их классификация, имеет целью раскрыть экономическое содержание данной категории.

Оценка видового состава финансовых ресурсов, входящих в ту или иную классификационную группу отдельных экономистов, очень часто представлена не корректно. Не рассматривая в данной статье взгляда ученых на предмет сущности финансов и финансовых ресурсов, можно видеть, что некоторые из них не имеют устоявшегося мнения. Например, Кондратьева Т.Н. к внутренним источникам финансовых ресурсов относит выручку от реализации товаров, услуг, работ и амортизационный фонд. На наш взгляд, выручка как общий источник возмещения расходов, вмещает в себя и тот объем средств, который будет представлен амортизационными отчислениями. Бурмистрова Л.М. также отражает одновременно в составе источников формирования доход от продаж и прибыль от обычного вида деятельности, амортизационные отчисления (т.е. выручку и одновременно ее структурные компоненты).

Липчиу Н.В., Липчиу К.И. выделяя две группы собственных источников формирования финансовых ресурсов, допускают совмещение разных смысловых оттенков понятия «собственные»: для первой группы оно привязано к происхождению ресурсов. Во второй группе (собственные строго целевого назначения) акцент делается на владение финансовыми ресурсами (передаются на безвозвратной основе), а не на источник их происхождения. Ведь целевое финансирование (средства, выделенные из бюджетов или инвесторами в ходе

проектного финансирования) нельзя отнести к собственным источникам формирования финансовых ресурсов коммерческой организации.

Во избежание этих и других недостатков следует придерживаться не только правил, лежащих в основе классификации предметов и явлений, но и учитывать сложившееся понимание признака деления. В частности, рассматривая финансовые ресурсы организаций с позиций источников их формирования, нужно помнить, что «источник» - это то, что дает начало чему-нибудь, основа происхождения чего-нибудь (в данном случае финансовых ресурсов). На взгляд автора, состав финансовых ресурсов по источникам их образования можно подразделить на следующие группы:

- сформированные в процессе производственно-коммерческой деятельности предприятия (в процессе кругооборота капитала предприятия);
- мобилизованные с финансового рынка;
- предоставленные бюджетной системой страны;
- капитал учредителей;
- прочие (ресурсы других физических и юридических лиц).

Вторым признаком деления финансовых ресурсов может быть их принадлежность, отражающая собой свойства (особенность) отдельных частей финансовых ресурсов с позиций распоряжения (собственности). По этому признаку финансовые ресурсы можно подразделить на:

- собственные;
- заемные.

По форме финансовые ресурсы подразделяются на:

- доходы и накопления предприятия;

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

- ресурсы, получаемые в процессе перераспределения финансовых общества;

В зависимости от места образования финансовые ресурсы подразделяются на:

- внутренние;
- внешние.

В зависимости от времени пользования выделяются:

- краткосрочные;
- долгосрочные;
- бессрочные, то есть без обозначения конкретного срока пользования.

По организационным условиям привлечения (относится только к внешним финансовым ресурсам) выделяют финансовые ресурсы:

- привлекаемые на договорной основе;
- привлекаемые посредством эмиссии ценных бумаг;
- получаемые согласно законодательно- нормативных документов органов власти.

Состав финансовых ресурсов организаций с учетом выделенных признаков их классификации представлен нами в таблице 2.

Таблица 2. Предлагаемый состав финансовых ресурсов организаций с учетом выделенных признаков их классификации.

Классификационный признак	Классификационные группы	Состав финансовых ресурсов
Источники образования	1.сформированные в процессе производственно-коммерческой деятельности предприятия (в процессе кругооборота капитала предприятия);	- прибыль от обычных видов деятельности; прибыль от прочих хозяйственных операций (за исключением прибыли от продаж ценных бумаг); амортизационные отчисления.
	2. мобилизованные с финансового рынка;	- средства от выпуска акций и облигаций; прибыль от продажи ценных бумаг других эмитентов, кредиты банков
	3. предоставленные бюджетной системой страны;	бюджетные ассигнования и бюджетные кредиты;
	4. сформированные за счет капитала учредителей;	вклады в уставной капитал, эмиссионный доход, целевые взносы учредителей;
	5. прочие;	благотворительные перечисления, займы и целевые поступления от юридических и физических лиц, страховые возмещения и др.
Принадлежность предприятию	1. собственные;	прибыль предприятия, амортизационные отчисления, вклады учредителей, бюджетные ассигнования;
	2. заемные;	кредиты (банковские, бюджетные) и займы (облигационные, юридических и физических лиц)

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Форма	1. доходы предприятия;	прибыль от обычных видов деятельности и прочих хозяйственных операций, эмиссионный доход;
	2. накопления предприятия;	амортизационные отчисления, вклады и целевые поступления учредителей и других лиц;
	3. ресурсы, получаемые в процессе перераспределения финансовых ресурсов общества: - заимствования; - материальная помощь; - возмещение средств;	кредиты и займы; бюджетные ассигнования, благотворительность и пожертвования; страховые возмещения; пени, штрафы и т.п.
Место образования	1. внутренние;	прибыль от обычных видов деятельности; прибыль от прочих хозяйственных операций, амортизационные отчисления;
	2. внешние;	вклады и целевые поступления учредителей и других лиц, бюджетное финансирование, кредиты и займы, средства от размещения акций и т.п.
Время пользования	1. краткосрочные;	краткосрочные кредиты и займы;
	2. долгосрочные;	долгосрочные кредиты и займы;
	3. бессрочные	вклады и целевые поступления учредителей и других лиц, прибыль, амортизационные отчисления, бюджетные ассигнования, средства от размещения дополнительного пакета акций.
Организационные условия привлечения	1. на договорной основе;	банковские кредиты, займы юридических и физических лиц, вклады учредителей, целевые поступления юридических и физических лиц, страховые возмещения;
	2. на основе эмиссии ценных бумаг;	средства от облигационного займа и размещения дополнительного пакета акций;
	3. получаемые согласно законодательно-нормативных документов органов власти	бюджетные ассигнования и кредиты;

На наш взгляд, устранение сложившихся недостатков в части классификации финансовых ресур-

сов, позволит внести ясность в понимание их экономической природы.

Список литературы

1. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. Учебное пособие.- СПб.: Питер, 2008.- 272 с.
2. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций. Учебное пособие.- М.: ИНФРА- М, 2007.- 240с.
3. Кондратьева Т.Н. Финансы предприятий в схемах и таблицах. - Минск: Выш. шк., 2007. – 284 с.
4. Круш З.А., Седлов И.В., Лавлинская А.Л. Организация финансов предприятия. Учебное пособие.- Воронеж: ФГБОУ ВПО «Воронежский аграрный университет им. императора Петра I», 2012.- 250 с.
5. Лапуста М.Г, Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий). Учебник.- М.: ИНФРА - М, 2009.- 575 с.
6. Липчиу Н.В., Липчиу К.И. Особенности формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственных организаций в современных условиях. //Финансы и кредит, 2010.- № 28 (412).-С. 10-14.
7. Финансы. Учебник /Под ред. В.В. Ковалева.- М.: ТК Велби, Изд.-во Проспект, 2004.- 512 с.
8. Финансы организаций (предприятий). Учебник /Под ред. Н.В. Колчиной.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.-383 с.
9. Финансы сельскохозяйственных предприятий /М.Л. Лишанский, З.А. Круш, И.Б. Маслова, Л.С. Шохина; Под ред. М.Л. Лишанского.- М.: КолосС, 2004.- 376 с.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Л.А. ЗАПОРОЖЦЕВА,
доцент кафедры финансов и кредита,
М.Е. РЯБЫХ,
магистрант кафедры финансов и кредита

В статье раскрывается понятие стратегии обеспечения финансовой безопасности коммерческих организаций, формулируется ее авторское определение, указывается ее место в общей финансовой стратегии предприятия, обосновывается необходимость разработки специальной методики для формирования стратегии финансовой безопасности коммерческих организаций.

Необходимость и актуальность разработки финансовой стратегии коммерческих организаций определяются растущим влиянием внешней среды на характер и результативность ведения бизнеса, которое сочетается с отдельными негативными внутренними факторами развития российских компаний. Основой формирования структуры финансовой стратегии предприятий является построение «дерева целей», позволяющее дифференцировать цели по отдельным направлениям финансового развития.

С общетеоретических позиций финансовая стратегия представляет собой систему формирования и воплощения приоритетных финансовых целей предприятия путем эффективного привлечения и использования финансовых ресурсов, координации их потоков, обеспечения необходимого уровня финансовой безопасности на основе непрерывного учета изменений факторов внешней и внутренней среды. На наш

взгляд, финансовая стратегия предприятия представляет собой систему решений долгосрочного характера по привлечению и использованию финансовых ресурсов, обеспечению финансовой безопасности, включая налоговый аспект, построению эффективной системы управления финансовой деятельностью. По мнению Лисовской И.А. [3], Борисовой В. Д., Сычёва П.П. [1], финансовая стратегия предприятия является одной из базовых функциональных стратегий, имеющей важное предназначение - обеспечивать оптимальное создание и распределение необходимого объема финансовых ресурсов, поддерживать финансовое равновесие и организовывать управление финансовыми рисками применительно к стратегическому периоду. При этом она обладает возможностью обратного воздействия на общую стратегию: часто отсутствие необходимых финансовых ресурсов выступает решающим аргументом и ограничением при выборе и реализации страте-

гических целей и задач компании.

В экономической литературе предлагается различная структура финансовой стратегии. Способы и направления достижения заявленных целей устанавливаются в рамках формирования отдельных компонентов (модулей) финансовой стратегии и их составляющих - финансовых политик. Такой подход позволяет определить финансовую стратегию предприятия как интегрированную структурную композицию пяти вза-

имосвязанных и взаимозависимых модулей (финансовых стратегий 2-го уровня, представленных на рисунке 1):

1. стратегии формирования финансовых ресурсов;
2. инвестиционной стратегии;
3. стратегии обеспечения финансовой безопасности;
4. стратегии повышения качества управления финансовой деятельностью;
5. налоговой стратегии.

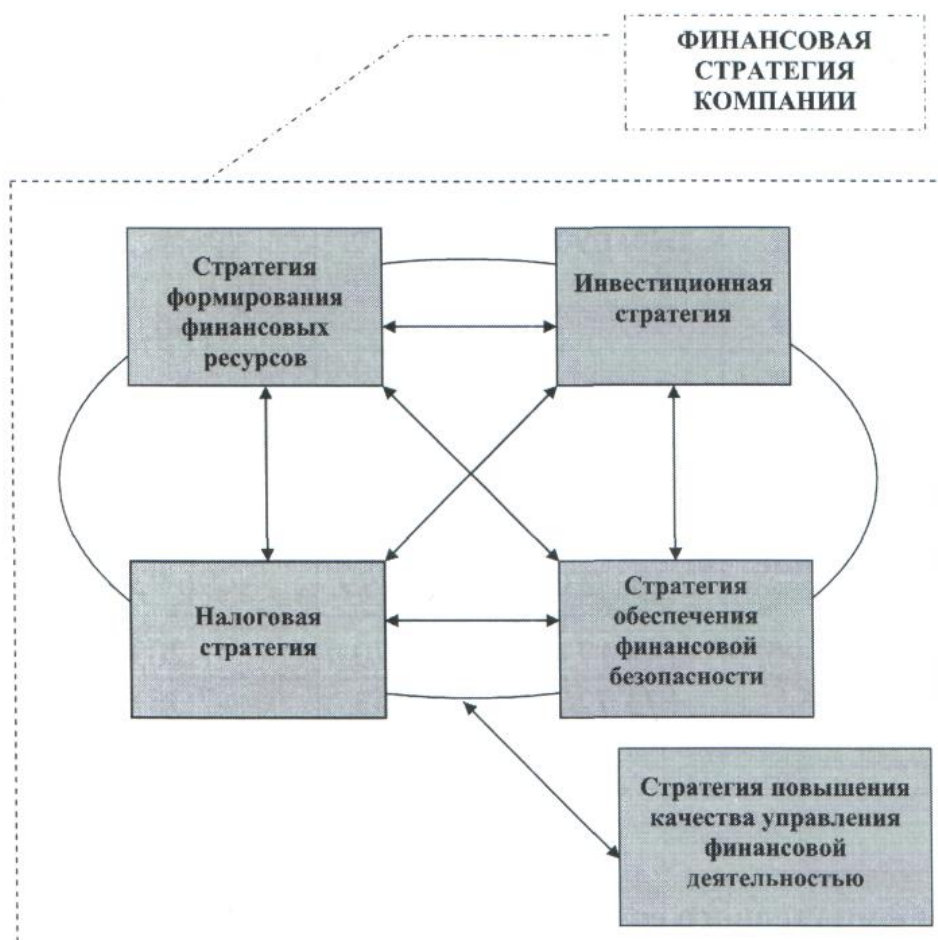


Рис. 1. Основные компоненты финансовой стратегии компании

Каждый из выделенных модулей финансовой стратегии предприятия имеет свою главную цель и систему задач, определяющих, в свою очередь, состав его элементов - финансовых политик. Понимание финансовой стратегии коммерческих

организаций как интегрированной структурной композиции пяти основных модулей позволяет сконцентрировать внимание на управлении направлениями финансовой сферы, которые являются наиболее значимыми и (или) уязвимыми для компа-

нии в долгосрочной перспективе.

Особое место в финансовой стратегии предприятия, на наш взгляд, в настоящее время должна занимать стратегия обеспечения финансовой безопасности, которая, по мнению Лисовской И.А. [3], включает обеспечение устойчивого финансового равновесия в течение всего периода функционирования организации. К числу основных задач ею отнесены: идентификация и оценка наиболее существенных финансовых рисков и разработка комплекса мер по их нейтрализации; обеспечение стабильной платежеспособности и финансовой устойчивости, реализация комплексных решений в области антикризисного управления (как в части предупреждающих мер, так и в части действий при проявлении признаков кризиса). Исходя из состава целей и задач, в рамках данной стратегии формируются: политика управления финансовыми рисками, политика управления структурой капитала, политика управления денежными потоками.

Разработка финансовой стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия, на наш взгляд, должна быть связана с формированием стратегических финансовых целей, которые определяются с учетом угроз потери финансовой безопасности предприятия и способов их нейтрализации [2].

Основной проблемой формирования стратегии обеспечения финансовой безопасности является отсутствие специальной методики ее практической реализации. В этой связи, для разработки стратегии обеспечения финансовой безопасно-

сти предприятия, нами предлагается использовать SWOT-анализ, обоснованный И. А. Бланком, как наиболее эффективный метод стратегического финансового анализа, праняемый с этой целью.

SWOT-анализ финансовой безопасности предприятия заключается в исследовании сильных и слабых сторон организации финансов предприятия и определении возможностей успешного финансового функционирования фирмы в сложившихся и прогнозируемых условиях рынка. В качестве объекта исследования нами выбрано ООО «Лидер-Агро» г. Борисоглебска Воронежской области. Предприятие осуществляет деятельность по закупке, переработке, хранению и реализации зерновых, бобовых и масличных культур, муки, крупы, комбикормов и иных видов продукции на территории РФ и за рубежом.

Полагаем, что для обеспечения финансовой безопасности ООО «Лидер-Агро»: необходимо использовать [4]:

1. Преимущества для минимизации угроз.
2. Преимущества для устранения слабостей.
3. Преимущества для реализации возможностей.
4. Возможности для устранения слабостей.
5. Возможности для минимизации угроз.

SWOT-анализ финансовой безопасности ООО «Лидер-Агро» с учётом сложившихся внешних и внутренних факторов по данным на начало 2012 года выполним в таблице 1.

Таблица 1. SWOT-анализ финансовой безопасности ООО «Лидер-Агро»

ПРЕИМУЩЕСТВА (СИЛЫ)	СЛАБОСТИ
Увеличение объемов оказания услуг с расширением клиентской базы	Высокая доля заёмных средств в структуре капитала
Прирост доходного имущества предприятия	Высокая себестоимость услуг
Диверсификация оказываемых услуг, устраняющая сезонность притоков денежных средств	Неэффективный финансовый менеджмент
Стабильные рынки сбыта	Недостаток денежных средств на счетах для покрытия текущих обязательств
Составление договоров оказания услуг с регламентированным сроком оплаты	Недостаток собственного капитала
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
Изменение пропорций объемов оказываемых услуг	Слабая инвестиционная привлекательность и низкая рентабельность отрасли
Сокращение объемов привлекаемых внешних источников финансирования	Инфляция
Отсутствие посредников при сбыте продукции	Высокая конкуренция в отрасли
Внедрение специальных методик расчёта и обеспечения финансовых нормативов	Изменение кредитная политика банков
Изыскание резервов снижения себестоимости оказываемых услуг	Неплатежи дебиторов

Преимуществом предприятия является диверсификация оказываемых услуг, устраняющая сезонность притоков денежных средств, способная устранить недостаток денежных средств на счетах для покрытия текущих обязательств. Составление договоров оказания услуг с регламентированным сроком оплаты является преимуществом предприятия для минимизации угроз возрастания неплатежей дебиторов.

Преимущество в увеличении объемов оказания услуг с расширением клиентской базы будет способствовать снижению угрозы влияния инфляционных процессов. Кроме того, данное преимущество вместе с возможностью изыскания резервов снижения себестоимости оказываемых услуг обеспечат прирост прибыли и устранят недостаток собственного капитала.

Используя возможность сокращения объемов привлекаемых внешних источников финансирования, предприятие сможет минимизировать угрозу неблагоприятного изменения кредитной политики банков, а также устранить слабости, касаемо высокой доли заёмных средств в структуре капитала.

Наличие возможности изыскания резервов снижения себестоимости оказываемых услуг устранил слабость в части высокой себестоимости услуг.

Очевидной возможностью ООО «Лидер-Агро» является внедрение специальных методик расчёта и обеспечения финансовых нормативов, что устранил слабость организации финансового менеджмента на предприятии.

Возможность изменения пропорций объемов оказываемых услуг и отсутствия посредников при сбыте

продукции позволят минимизировать угрозу высокой конкуренции в отрасли.

Наличие стабильных рынков сбыта, являющееся бесспорным преимуществом ООО «Лидер-Агро» позволит снизить такую угрозу, как слабая инвестиционная привлекательность и низкая рентабельность отрасли.

Отметим, что использование данной модели для разработки фи-

нансовой стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия возможно, но доля субъективизма финансового менеджера при этом очень высока. В этой связи, необходимо, на наш взгляд, разрабатывать также и количественные специальные методики с минимальной долей влияния компетенции аналитика, способные сформировать стратегию обеспечения финансовой безопасности коммерческой организации.

Список литературы

1. Борисова В. Д. Особенности финансовых стратегий российских компаний / В.Д. Борисова, П.П. Сычёв // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. - 2011. - № 24. - С. 230-233.
2. Запорожцева Л.А. Финансовая безопасность предприятия при переходе на МСФО / Л.А. Запорожцева // Международный бухгалтерский учет. – 2011. - №36 (186). – С. 46-51.
3. Лисовская И.А. Финансовая стратегия компании: путь к финансовому успеху и стабильности / И.А. Лисовская // Грани экономики. – 2009. - №3. – С.26-30.
4. Перекрестова Л.В. Внешние и внутренние угрозы финансовой безопасности предприятия / Л.В. Перекрестова, Р.С. Папехин // Финансы и кредит. – 2007. - №16. – С. 68-75.

ФИНАНСОВАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

О.М. АЛЕЩЕНКО,
доцент кафедры финансов и кредита

Аннотация: в статье раскрыты проблемы развития местного самоуправления в РФ и его финансового обеспечения, проведена оценка собственных доходов местных бюджетов, намечены пути укрепления финансово-экономических основ местного самоуправления.

Одной из наиболее актуальных проблем развития местного самоуправления в РФ на современном этапе является проблема обеспечения реальной бюджетной самостоятельности муниципальных образований.

В Российской Федерации продекларирован принцип самостоятельности бюджетов всех уровней. Под этим следует понимать способность каждого уровня публичной власти принимать и исполнять расходные обязательства и принимать решения по управлению доходной базой исходя из специфики и приоритетов развития конкретной территории, то есть проводить самостоятельную бюджетную политику. Вместе с тем, как показывает практика, даже безусловное соблюдение принципа самостоятельности не может гарантировать местным бюджетам действительную самостоятельность в формировании достаточного объема собственных финансовых ресурсов на муниципальном уровне.

Решение этой проблемы зависит от достижения соответствия доходов местных бюджетов их расходам, что было одной из основных целей реформы местной власти в 2003 году. Однако в бюджетной сфере не

удалось достичь этой цели. В части распределения доходов по уровням бюджетной системы можно утверждать, что реформы 2003-2005 годов не изменили, а закрепили уже сложившиеся к началу 2000-х годов пропорции распределения бюджетных доходов.

В результате перераспределения расходных и доходных полномочий между уровнями бюджетной системы РФ налоговые источники пополнения местных бюджетов были существенно сокращены, а количество расходных полномочий увеличено.

Проведенный анализ финансовой обеспеченности местных бюджетов показал, что налоги, зачисляемые в местный бюджет не способны обеспечить необходимый уровень доходов для реализации собственных полномочий (таблица 1).

Как видно из данных, представленных в таблице 1, удельный вес налоговых доходов в общей сумме поступлений местных бюджетов занимает примерно 40%. Менее значимую роль в местных бюджетах играют неналоговые доходы. На их долю в 2011 году приходится 12,4%. Одним из основных элементов

доходной части бюджета являются межбюджетные трансферты, доля которых в общем объеме доходов (без учета субвенций) в 2011 году составляет 48,3%. Данное соотношение не претерпело существенных изменений с 2008 года.

Таблица 1. Структура собственных доходов местных бюджетов

Наименование доходов	2006 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	млрд. руб.	уд. вес	млрд. руб.	уд. вес	млрд. руб.	уд. вес	млрд. руб.	уд. вес	млрд. руб.	уд. вес
налоговые доходы	467,1	43,0	720,4	38,3	719,8	39,9	806,8	40,8	879,0	39,0
неналоговые доходы	171,3	15,7	278,6	14,8	243,5	13,5	253,1	12,8	279,0	12,4
Итого налоговых и неналоговых доходов	638,4	58,7	999,0	53,1	963,3	53,4	1059,9	53,6	1158	51,5
Межбюджетные трансферты (без субвенций)	445,7	41,3	881,1	46,9	842,0	46,6	913,4	46,4	1086,8	48,3
Итого собственных доходов	1084,1	100	1880,1	100	1805,3	100	1973,3	100	2249,7	100

Основным источником налоговых доходов муниципальных образований всех типов является налог на доходы физических лиц (в 2011 году его удельный вес в общей величине налоговых доходов составил 66,4%). Однако на администрирование данного налога органы местного самоуправления фактически не имеют возможности оказать влияние.

Местные налоги обеспечивают в среднем по муниципальным образованиям России в 2011 году всего 12,7% налоговых доходов, хотя в начале реформы говорилось, что именно имущественные налоги должны стать финансовой основой местного самоуправления.

Проблемой с позиции обеспечения финансовой самостоятельности муниципальных образований, является то, что действующие местные налоги по своей экономической природе достаточно сложны в администрировании. Основные трудности с

собираемостью этих налогов лежат в сфере учета налогооблагаемой базы по ним.

Помимо высокого уровня финансовой зависимости органов местного самоуправления от органов государственной власти, серьезной проблемой сложившегося распределения налоговых доходов является слабость фискальных стимулов от привлечения инвесторов на территорию муниципального образования, так как в основном от этого увеличиваются налоговые поступления в региональный и федеральный бюджеты.

Главы муниципальных образований заинтересованы сегодня, прежде всего, в привлечении средств из вышестоящих бюджетов, а не в развитии собственной доходной базы. Недостаток собственных располагаемых финансовых ресурсов приводит к тому, что органы местного самоуправления вынуждены следовать при формировании собственного

бюджета тем приоритетам, которые определяют федеральные и региональные органы власти. В результате чего, органы местного самоуправления ориентированы только на выполнение указаний вышестоящих властей и фактически лишены возможности реализовывать собственные инициативы.

Укрепление финансово-экономических основ местного самоуправления в России зависит от:

принятого разграничения вопросов ведения и полномочий между федеральным центром, субъектами федерации и органами местного самоуправления; методики определения бюджетных ресурсов, необходимых для реализации расходных полномочий; системы закрепления налоговых доходов за каждым уровнем бюджетов; принятых методик межбюджетного выравнивания.

Список литературы

1. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации за 2006-2008 гг. [электронный ресурс]// Министерство финансов РФ. URL:<http://www.minfin.ru>
2. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2010г. [электронный ресурс]// Министерство финансов РФ. URL:<http://www.minfin.ru>
3. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2011г. [электронный ресурс]// Министерство финансов РФ. URL:<http://www.minfin.ru>
4. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2012г. [электронный ресурс]// Министерство финансов РФ. URL:<http://www.minfin.ru>
5. О некоторых проблемах законодательного обеспечения сбалансированности бюджетов муниципальных образований.//Муниципальная экономика. - 2011. - №2.- с. 20-28.

СТРАТЕГИИ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Е.Г. ВУКОЛОВА,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита

Аннотация: В статье изложены основные аспекты, касающиеся формирования и выбора инвестиционной стратегии частных инвесторов на финансовом рынке. Рассмотрены основные типы стратегий: в зависимости от активности поведения инвесторов на фондовом рынке; направлений инвестиций; структуры портфеля; времени инвестирования. Приведены данные о доходности различных типов стратегий на российском и американском рынке.

Каждый инвестор, исходя из своего видения рынка, финансового состояния, отношения к риску, психологических установок, избирает для себя стратегию инвестирования на финансовом рынке.

В зависимости от того, какой признак положить в основу классификации, можно выделить несколько классификационных группировок инвестиционных стратегий.

По активности проведения операций на фондовом рынке выделяют два типа стратегий: пассивная стратегия и активная стратегия.

Суть пассивной стратегии заключается в том, что инвестор приобретает ценные бумаги и держит их длительное время, не проводя с ними ни каких операций. Инвестор действует по принципу: купить и держать (buy and hold). При реализации этой стратегии инвестор производит тщательный отбор акций для покупки, у которых имеется значительный потенциал роста. В качестве инструментария выбора акций используется методика фундаментального анализа. На основе этого анализа из громад-

ного количества обращающихся на рынке ценных бумаг выбирается несколько акций, которые включаются в портфель. Эти акции будут храниться в портфеле достаточно длительное время, которое измеряется годами. При осуществлении данной стратегии инвестор не обращает внимания на колебания курсовой стоимости акций. Он не продает их после того, как они несколько в цене выросли, чтобы потом эти акции откупить после снижения котировок. Он стоически переносит все взлеты и падения цен, веря в долгосрочный рост стоимости акций. Примером данной стратегии является инвестирование в акции, входящие в расчет индекса РТС. Если в дату начала расчета индекса, т.е. 1 сентября 1995 года, инвестор вложил в эти акции 10 тыс. долларов и ничего с ними не делал, то к августу 2007 года его инвестиции превратились в 200 тыс. долларов.

У концепции пассивного инвестирования имеются оппоненты, которые считают, что своими активами надо управлять. Они уверены, что

грамотному инвестору вполне под силу выбрать удачное время для покупки и продажи акций. Поэтому необходимо придерживаться активной инвестиционной стратегии.

Суть активной стратегии заключается в периодической корректировке портфеля, путем покупки-продажи ценных бумаг в зависимости от динамики фондового рынка. Данная концепция предполагает, что за счет активных операций можно значительно увеличить доходность инвестиций. При этом эмпирические проверки концепции активного инвестирования подтверждают возможность проведения успешных опера-

ций с ценными бумагами и за счет этого многократного увеличения доходности.

В таблице 1 приведены данные о доходности пассивных и активных стратегий на американском и российском фондовом рынке. По американскому рынку сравнивается инвестирование 1 долл. в акции крупных компаний за период с 1925г. по 1998г., используя различные стратегии. За этот период при пассивной стратегии 1 доллар превратился в 2351 долл. При активной стратегии по расчетам Р.Гибсона этот доллар превратился бы в 20 млн. долл.

Таблица 1. Результаты инвестирования 1 доллара при использовании различных стратегий

Объект инвестирования	Пассивная стратегия	Активная стратегия
Акции крупных компаний на фондовом рынке США (1925-1998 г.)	2350,9	Более 20 000 000
Акции, входящие в индекс РТС, (9 корректировок на российском фондовом рынке 1995-2007 г.)	19,7	2427,23

На российском рынке анализ проводился за период с начала расчета индекса РТС, т.е. с 1 сентября 1995 года до 9 ноября 2007 года. При пассивной стратегии за 12 лет один доллар превратился почти в 20 долларов. Однако если за этот период провести только 9 корректировок, т.е. менее одной корректировки в год, то доходность инвестиций увеличивается в десятки раз.

Поэтому грамотные и удачливые инвесторы, придерживающиеся концепции активного инвестирования, добиваются высоких результатов. Чтобы совершать успешные операции, инвестор должен обладать

знаниями фундаментального и технического анализа, быть в курсе последних новостей и обладать навыками проведения операций, в том числе с использованием брокерского кредита. Однако помимо умения и опыта на фондовом рынке не менее важно и простое везение. Встречаются люди, которые, не обладая глубокими знаниями, только по одним им понятным признакам принимают решения о покупке и продаже акций. При этом решения оказываются весьма своевременными. В то же время грамотные и опытные инвесторы допускают ошибки. Следует четко понимать, что ошибки допус-

кают все: и опытные игроки, и начинающие инвесторы. Есть жесткое правило: ошибки надо уметь признавать. Если совершил неудачную покупку, то лучше закрыть позицию и зафиксировать потери, чем пытаться отыграться. Иначе потери могут только возрасти.

В зависимости от направлений инвестирования и структуры портфеля традиционно выделяют три типа стратегий:

1. Агрессивная стратегия
2. Взвешенная стратегия
3. Консервативная стратегия

Агрессивная стратегия предполагает, что инвестор формирует свой портфель из наиболее рискованных финансовых инструментов, к числу которых относятся акции, производные финансовые инструменты, венчурные инвестиции. Агрессивную стратегию поведения на рынке выбирают инвесторы, ориентированные на получение высокого дохода. Однако стремление к извлечению высокого дохода всегда сопряжено с большим риском, так как доход от этих инструментов не гарантирован. При этом инвестиции могут быть осуществлены непосредственно ин-

вестором или через механизм паевых фондов.

Полной противоположностью является консервативная стратегия инвестирования, при которой инвестор предпочитает вкладываться в финансовые инструменты с фиксированной доходностью в виде банковских депозитов и облигаций. По данным видам инструментов доходность гарантирована, поэтому в традиционной трактовке они считаются низко рискованными. Однако, данные виды финансовых инструментов подвержены риску инфляции. При инвестировании на длительный период реальная доходность получается слишком низкой, а в ряде случаев – отрицательной.

Компромиссом между агрессивной и консервативной стратегией является взвешенная (сбалансированная) стратегия, при которой инвестор формирует портфель, как за счет рискованных ценных бумаг, так и за счет финансовых инструментов с фиксированной доходностью. В таблице 2 приведена классификация стратегий по объектам инвестирования.

Таблица 2. Результаты инвестирования 1 доллара при использовании различных стратегий

Агрессивная	Взвешенная	Консервативная
1. Акции (от «голубых фишек» до низколиквидных акций) 2. Производные финансовые и инструменты 3. ПИФы акций 4. Индексные ПИФы 5. Венчурные ПИФы 6. ПИФы прямых инвестиций	1. Акции (I – II эшелоны) 2. Облигации 3. Депозиты 4. Смешанные ПИФы	1. Облигации 2. Депозиты 3. ПИФы облигаций 4. ПИФы денежного рынка

Каждый из инвесторов, исходя из своего отношения к риску и временного горизонта, выбирает ту или

иную стратегию инвестирования. Следует отметить, что инвестиционные предпочтения меняются в зави-

симости от возраста инвестора. Исследования американских специалистов позволили сформировать усредненный тип инвестора применительно к различным возрастным категориям. На рисунке 1 представлено изменение структуры портфеля в зависимости от возраста инвестора.

Как видно из представленных данных, молодые инвесторы большую часть своих инвестиций предпочитают иметь в виде акций. С возрастом инвесторы увеличивают в портфеле долю финансовых активов,

вложенных в облигации и размещенных на банковских депозитах. Как показывает российская практика инвестор, работающий на фондовом рынке, выбирает более рискованную стратегию. Исследования, проведенные в Высшей школе экономики среди наиболее активной части населения в возрасте от 27 до 45 лет, показали, что 93% опрошенных инвестируют только в акции и только 7% имеют в своем портфеле, как акции, так и облигации.

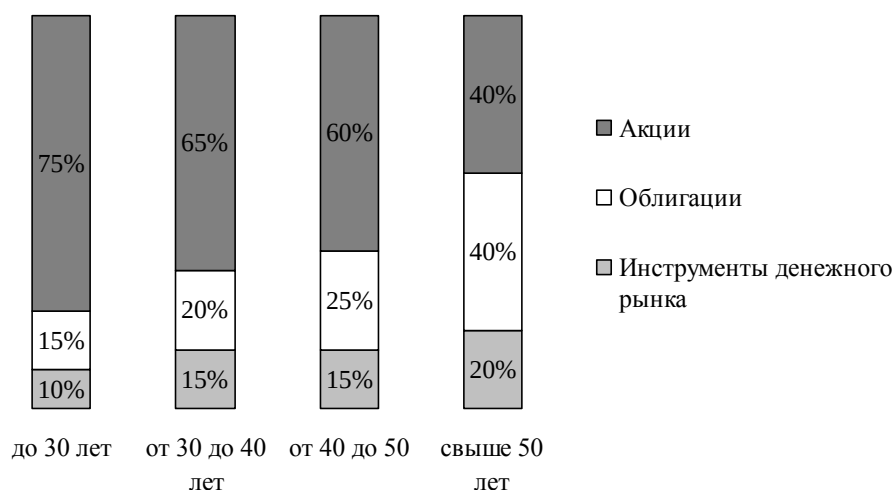


Рис. 1. Изменение структуры портфеля в зависимости от возраста инвестора (на примере американского рынка)

По временному горизонту можно выделить следующие виды стратегий:

1. Долгосрочная
2. Среднесрочная
3. Краткосрочная
4. Спекулятивная
5. Без использования заемных средств
6. С использованием заемных средств (маржинальная торговля)

Следует отметить, что нет четких градаций стратегий по времени осуществления инвестиций. При этом временные горизонты по запад-

ным и российским меркам имеют существенные различия. В таблице 3 представлены обобщенные данные о временных границах инвестирования, принятых в мировой практике и в российской действительности. Данные о временных горизонтах, принятых в мире, получены на основе анализа зарубежных источников, по российскому рынку – на основе опроса инвесторов, банков и инвестиционных компаний. На развитых рынках временные рамки являются более продолжительными.

Таблица 3. Инвесторы и временные горизонты инвестирования

Тип инвестора	Горизонт инвестирования	
	Мировая практика	Российская практика
1. Долгосрочный инвестор	15 – 30 лет	3 – 5 лет
2. Среднесрочный инвестор	5 – 15 лет	1 – 3 года
3. Краткосрочный инвестор	1 – 5 лет	0,5 – 1 год
4. Спекулянт	До 1 года	До 0,5 года

Инвесторы, избравшие долгосрочную и среднесрочную стратегии инвестирования, принимают решения на основе фундаментального анализа, тщательно отбирая акции для покупки. Для них не имеет принципиального значения цена приобретения акций, они не пытаются уловить внутридневные колебания цен, так как в процессе анализа они выявили существенную недооцененность акций.

Краткосрочный инвестор занимает промежуточное положение между среднесрочным инвестором и спекулянтом. Краткосрочного инвестора в России часто путают со спекулянтом. Действительно по срокам инвестирования они весьма похожи. Различие между ними следует искать в стратегии поведения на рынке. Краткосрочный инвестор на временно свободные денежные средства приобретает акции в надежде, что за период инвестирования акции в цене вырастут. За время владения акциями он не проводит с ними никаких операций. Сходство со спекулянтом заключается в том, что инвестор, покупая акции на короткий период, при-

нимает на себя очень большие риски. За срок от 0,5 до 1 года акции в цене могут не вырасти, а наоборот упасть, в результате такая краткосрочная инвестиция оборачивается убытком. За длительный период акции в цене неизбежно вырастут, а короткий период инвестирования сопряжен с высоким риском.

В отличие от краткосрочного инвестора спекулянт за период владения акциями проводит с ними активные операции, пытаясь заработать на краткосрочных колебаниях цен.

Изучив стратегии биржевой торговли, каждый может выбрать для себя оптимальный способ работы на фондовом рынке. Однако, для эффективной и результативной биржевой торговли необходимы еще две вещи: наличие стартового капитала и желание его приумножить. Наличие же большого количества свободного времени при этом не имеет решающего значения – каждый может подобрать для себя оптимальную стратегию, в зависимости от того, каким временем и возможностями он располагает.

Список литературы

1. Адам Смит. Биржа – игра на деньги. – М.: Альпина, 1999.
2. Закарян И. Ценные бумаги – это почти просто! /Иван Закарян. – Москва: Издательство «Омега-Л»: И-трейд, 2007. – 280с.
3. Кандинская О. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальных стратегий. – М.: Консалтбанкир, 2000.
4. Коломина М.Е. Формирование портфеля ценных бумаг, Учебное пособие. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 1997.
5. Найман Э. Малая энциклопедия трейдера. 6-е изд. – М: Альпина Бизнес Букс, 2006.

РОССИЙСКИЕ ФИНАНСЫ: ИСТОКИ

Ю.В. ТКАЧЕВА,

старший преподаватель кафедры финансов и кредита,

Т.Е. МИТЧИНА,

ассистенты кафедры финансов и кредита

Аннотация. Авторами проведено исследование оригинального текста Ю.А.Гагемейстера, позволившее отразить исторические особенности формирования финансовой системы отечества и её отдельных элементов.

Существуют различные точки зрения относительно происхождения термина «финансы», но все они, на наш взгляд, сходятся в его характеристике, как денежных отношений между населением и государством. Поэтому история финансов любого государства неразрывно связана с его политической и общественной жизнью и не может рассматриваться вне нее.

Возникновение государства предполагает установление определенных взаимоотношений по распределению и перераспределению создаваемых экономических благ между государством и остальными субъектами воспроизводственных отношений.

Так как зарождение отечественных финансов происходило одновременно со становлением государства, поэтому их формирование неразрывно связано с историей Древней Руси. В этом периоде выделяют три этапа.

Первый простирается до введения христианской веры – до 988 года. Особенности финансовых отношений этой эпохи можно отследить по тру-

дам Нестора, в которой с летописной точностью зафиксированы все даты и политические события, связанные с объединением славянских племен и правлением варяжских князей.

Основным источником дохода княжеской казны была дань. В древней Руси было и поземельное обложение. Косвенное налогообложение существовало в форме торговых и судебных пошлин. Особенно крупными источниками доходов были торговые сборы. Они существенно возросли за счет присоединения к Московскому княжеству новых земель.

В X веке сложилась более-менее унифицированная денежная система, ориентированная на византийскую литру и арабский дирхем. Основными денежными единицами были Гривна (денежная и весовая единица Древней Руси), куна, ногата и резана. Они имели серебряное и меховое выражение.

Формой пополнения «государственной казны» правящих племен Варягов и Казаров в Древней Руси выступала дань, которую выплачивали подвластные племена со своего

хозяйства – «от дыма», «от рала», «от двора», «от плуга», от «человека». Чаще всего единицей налогообложения выступал «дым», то есть дом, или семейный очаг. Размер налога традиционно был в одну шкурку с дыма. В некоторых случаях, с племен вятичей, бралось по монете от рала (плуга). Рал, плуг означали не только соху, но и определенную площадь земли, область на которой размещалось селение. Формой сбора дани было полюдье, когда князь с дружиной с ноября по апрель объезжал подданных. Сила родственных связей привела к тому, что полноценным человеком считался глава семьи – женатый мужчина, имеющий хозяйство.

Русь делилась на несколько податных округов, полюдье в киевском округе проходило по землям древлян, дреговичей, кривичей, радимичей и северян. Особый округ представлял собой Новгород, выплачивающий около 300 гривен при Олеге и 3000 гривен при Владимире.

Максимальный размер дани по поздней венгерской легенде в X веке составлял 10 тыс. марок (30 или более тысяч гривен). Сбор дани осуществляли дружины по несколько сотен воинов. Господствующая этносословная группа населения, которая называлась «русь» выплачивала князю десятую часть от своих годовых доходов. Дань покоренным народам устанавливалась раз и навсегда, её увеличение могло произойти только при неповиновении, а прочие условия считались произволом и не были обычны, на что указывает история Игоря и древлян. Дань не платил только Киев.

Полученные в виде дани налоги – деньгами и натуральными продуктами – использовались только на содержание князем дружины и войска. Но уже тогда выделялась доля князя: правящий государством или его частью получали по трети дохода от облагаемого района. Война обогащала и истощала казну.

Второй – период удельных владений, открывает следы более развитого государства и оканчивается 1236 годом. Введение христианства привело к переходу от кочевого к оседлому стилю жизни, князья прекращали набеги, изменения территориальных границ уделов также сошли на нет. Это привело к снижению объемов поступлений от захваченных земель из-за невозможности удержать власть. Дань получал только Новгород и то от некоторых племен. Появляется новое сословие между народом и князем – духовенство, которое поддерживает князя, вводимые новые порядки и законы и имеет свой источник доходов – десятину.

Уделы рассматриваются как собственность семьи князя, дань верховному князю Всея Руси не уплачивается сводятся к подаркам и подношениям по какому-либо праздному случаю, поэтому отсутствие финансовых потоков приводит к фактическому дроблению и всего государства. Вместо личных вводятся вещественные подати, а также повинности. Особое значение подарки имели в Киеве, поскольку позволяли избежать некоторых налогов.

Развитие торговли позволило появиться новым источникам дохода – таможенным и торговым сборам, а

развитие отношений – к появлению чиновников.

Механизм распределения доходов между князем и чиновниками, не известен. Но уже тогда отдельные подати шли строго в казну государя. Имения умерших людей уходили в государственную казну, казенные долги имели прерогативу взыскания над частными. Устойчивость селений позволила перейти от взимания налогов «от человека» к «от дома».

Развитие правовых отношений привели к тому, что значительную часть доходов составляли судебные сборы и подати. Вводятся повинности, выраженные, например, в необходимости предоставления подводов в период военных действий, содержание дорог и т.д..

Этот период характеризуется частой сменой системы податей и сбором, требуемой для устойчивости государства. Следовательно, уже тогда можно определить необходимость гибкости финансовой системы страны.

Развитие торговли, преимущественно в Новгороде, в том числе импорта, приводило население к мысли о выгоде развития общения – необходимости общего понятия меры и цены. Этот период считается временем появления весовых денег, которые собираемые со всех товаров, в конце концов, и определяли их стоимость. Появление дифференцированной стоимости привело к смене системы податей и сборов. Например, если раньше дань взималась с веса товаров, то теперь – по ценности.

Впервые, в соответствии с христианской религией производится расходование средств не только на

войска, но и на общественные блага – устройство церкви, кормление бедных, а Ярослав и Владимир даже организовали училища.

Третий – период татаро-монгольского владычества, окончился в 1462. По факту он состоит из двух этапов: первый – хаотический и для государства и для его финансов – до смерти Ивана Калиты, а второй – стабилизационный – после неё. Финансы этого периода достаточно полно охарактеризованы в грамотах и договорах того времени и связаны с политической и экономической самостоятельностью Руси. Несмотря на сложность данного периода, именно татаро-монгольское иго положило конец междоусобной вражде и дало начало образованию нового крепкого государства, а значит – и крупной государственной системе финансов.

Татаро-монгольское нашествие расстроило существующую денежную систему Руси. Существующая система сбора дани – десятая часть доходов – не получила должного результата на Руси и была заменена на подушную подать. Для нее было переписано все население, исключая духовенство. Состоятельные люди посредством подарков откупились от нее вовсе, все бремя дани легло на чернь. Объем дани регулировался посредством переписи, однако вскоре из-за протеста народа она стала невозможна, поэтому сбор дани был передан на откуп местным князьям. Постепенно шло построение мощной финансовой системы, в которой ведущая роль отводилась Великим князьям и праву участия в сборе дани

(для татаро-монгол, а чаще самих князей).

Налоги в данный период имели 3 формы происхождения : существовавшие до татаро-монгольского нашествия, татаро-монгольская дань, а также вновь вводимые. Они взимались то по количеству дворов, то поголовно, то по сохам. Собираемые налоги, однако, не попадали целиком к получателям – часть из них шла на откуп, часть на содержание княжеских дворов, а после становления князей посредниками – и на преодоление ига.

После освобождения России от татаро-монгольского ига началось финансовое возрождение Руси, но уже с новой сильной целостной финансовой системой.

Таким образом, зарождение российских финансов происходило в несколько этапов – от целостной, но слабой системы еще не денежных финансовых отношений, к раздробленности, до её стройного формирования, с развитой денежной системой, вопреки власти татаро-монгол.

Список литературы

1. Ю.А.Гагемейстер «Розыскания о финансах древней России», 1833г.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ, КОНТРОЛЯ И ВЗЫСКАНИЯ

Е.Н. НИКИТИНА,

*старший преподаватель кафедры экономики и экономического анализа
Елецкий государственный университет им. И.А.Бунина*

Аннотация: Статья содержит анализ причин возникновения дебиторской задолженности предприятий и предложения по организации оперативного контроля над состоянием их расчетов.

Классическая схема управления оборотными средствами предприятия предусматривает расчет минимальной потребности в них и формирование норматива оборотных средств. Если запасы товарно-материальных ценностей в стоимостном выражении значительно превышают норматив, то предприятие, как правило, производит их ревизию, выявляет сверхнормативные, неходовые, залежалые материалы и принимает соответствующие меры по реализации излишков.

Однако помимо оборотных производственных фондов существует и сфера обращения, как неотъемлемая часть торгового процесса, представленная соответствующими фондами. Ее отдельные элементы, связанные с расчетами предприятия за отгруженную продукцию, не могут быть учтены как нормируемые средства, поскольку имеют свою специфику и свои закономерности возникновения. При этом, как чрезмерно высокая величина ненормируемых оборотных средств, так и их недостаток, одинаково негативно влияют на

финансовое положение предприятия. Из ненормируемых элементов наибольшее отрицательное воздействие на финансовую устойчивость оказывает дебиторская задолженность (ДЗ), высокая величина которой свидетельствует об отвлечении средств из оборота предприятия, что, в свою очередь, генерирует постоянный поиск дополнительных финансовых ресурсов с целью их вложения в производство для предотвращения сбоев и простоев в операционном процессе.

Управление дебиторской задолженностью требует изучения факторов, влияющих на ее величину - как внутренних, обусловленных состоянием собственной среды предприятия, так и внешних, возникающих в среде окружения предприятия. Под внешними факторами следует понимать макроэкономические условия, сложившиеся в результате использования рыночных отношений в расчетах хозяйствующих субъектов: предоставление взаимных товарных кредитов в связи с низкой платежеспособностью предприятий, трудно-

доступность факторинга отчасти как дорогостоящей банковской операции, отчасти, как операции малоэффективной из-за той же неплатежеспособности контрагентов, несоблюдение предприятиями финансовой дисциплины в расчетах.

Исторически сложилось так, что российские предприятия не уделяли должного внимания процессу формирования дебиторской задолженности и установлению контроля над ее величиной. В плановом народном хозяйстве в условиях обобществленной экономики контрагенты (покупатели и продавцы) были жестко закреплены между собой, поэтому небольшая величина дебиторской задолженности формировалась чисто технически и представляла собой редкие сбои и отклонения в расчетах. В этот период на формирование дебиторской задолженности большое влияние оказывали товары отгруженные, но не оплаченные покупателем. Как правило, эта величина была не столь значительной, формировалась на уровне стоимости последней партии отгрузки продукции и являлась результатом временного разрыва между датами отгрузки товара и поступления денежных средств на расчетный счет предприятия.

Следует признать, что определенная доля «невнимания» к дебиторской задолженности была перенесена финансистами и в современные рыночные условия. Одновременно частое нарушение корпоративных договорных обязательств, ставшее нормой в расчетах предприятий, способствовало росту как дебиторской, так и кредиторской задол-

женностей. В результате затраты и потери, вызванные дополнительным финансированием дебиторской задолженности в ее прямой связи с погашением кредиторской, продолжают увеличиваться. Таким образом, в условиях переходной экономики в числе важнейших причин роста этих взаимосвязанных показателей выделяются неэффективные рыночные корпоративные связи и низкая финансовая дисциплина.

Данные таблицы 1 подтверждают факт роста дебиторской задолженности российских предприятий во взаимных расчетах и ее стабильное превышение над кредиторской.

Так, на конец 2010 года по сравнению с базовым периодом (2005 г) кредиторская задолженность предприятий в РФ увеличилась на 276,8 %, а дебиторская – на 284,3%, при этом просроченная кредиторская задолженность выросла всего на 105,2%, а просроченная дебиторская – на 159,8%, что свидетельствует об улучшении структуры обоих показателей. Однако ежегодные темпы роста и той и другой задолженностей увеличиваются, и, если в 2009 году кредиторская задолженность составила 111,4% в сравнении с предыдущим годом, а аналогичная дебиторская – 112,0%, то в 2010 году по отношению к 2009 году эти показатели уже выросли и имели значения 118,8% и 116,7% соответственно. Таким образом, частично преодолев кризисные явления, российские предприятия вместе с наращиванием объемов производства, увеличивают и средства в расчетах.

Таблица 1- Динамика состояния расчетов организаций в РФ и Липецкой области на конец рассматриваемых периодов.

Показатели	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Отклонения 2010 г./ 2005 г.	
					абсолютные, млн. руб.	относительные, %
Кредиторская задолженность, всего, млн. руб.						
РФ	6389304	13353287	14881506	17683401	11294097	276,8
Липецкая область	27719	70480	61362	79984	52265	288,6
- в т.ч. просроченная						
РФ	956356	994457	957883	1005998	49642	105,2
Липецкая область	1798	3434	2417	2494	696	138,7
Дебиторская задолженность, всего, млн.руб.						
РФ	6331251	13783072	15441535	18003884	11627633	284,3
Липецкая область	30982	71783	71262	85544	54562	276,1
- в т.ч. пророченная						
РФ	655998	1051325	1011328	1048158	392160	159,8
Липецкая область	1308	4987	1814	1698	390	129,8

Для предприятий Липецкой области также характерна тенденция роста кредиторской и дебиторской задолженностей, при этом последняя по темпам роста отстает от первой, но превышает ее по размеру. Увеличение дебиторской задолженности для указанного региона в 2010 году к базовому, 2005 году, составило 276,1% против 288,6 % роста кредиторской задолженности за этот же период. Аналогично российским, предприятия Липецкой области ежегодно наращивают размеры этих показателей, причем опережающими темпами. Так, кредиторская задолженность в 2010 году по сравнению с предыдущим периодом выросла на 130,3 %, в то время как в 2009 году этот показатель по отношению к 2008 году составлял 87%. Дебиторская задолженность липецких предприятий в 2010г и в 2009 по сравне-

нию с предыдущими периодами соответственно составила 99% и 120%. Таким образом, состояние расчетов в организациях Липецкой области менее благоприятно, чем в целом по России. Так, например, анализ величины дебиторской задолженности на примере отдельных предприятий показал, что ее размеры в составе оборотных средств остаются стабильно высокими. В частности, ОАО «Елецгидроагрегат», специализирующееся на производстве машиностроительной продукции, на протяжении последних нескольких лет имеет удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов в размере 20-22%, что соответствует десяткам миллионов рублей, ежегодно отвлекаемых из оборота.

Однако необходимо помнить, что наряду с макроэкономическими

проблемами устойчивый рост дебиторской задолженности на уровне предприятия обусловлен и его внутрипроизводственными проблемами. Механизм формирования дебиторской задолженности в рыночных условиях, когда деятельность предприятия базируется на новых принципах хозяйствования, требует от многих подразделений предприятия контроля над состоянием расчетов, в силу того, что эти службы самостоятельно реализуют хозяйственные связи организации с контрагентами на договорной основе.

Существуют разные виды дебиторской задолженности, формируемые на предприятиях в процессе хозяйственных расчетов подразделений с контрагентами:

- отделом продаж в результате заключения договоров на отгрузку продукции с отсрочкой платежа и использованием товарного кредита;
- отделом материально-технического снабжения при закупках больших партий товарно-материальных ценностей, требующих предварительной оплаты в том или ином размере;
- технических служб, осуществляющих закупки инструмента, оборудования и их ремонт;
- административно-хозяйственных служб, приобретающих те или иные товары для управленческого и хозяйственного персонала;
- выплатой сумм командировочных расходов лицам, направляемым организацией для решения производственных и других вопросов у контрагентов, территориально распо-

ложенных на разной удаленности от предприятия;

- других подотчетных лиц;
- других служб и подразделений в соответствии с их функциональной направленностью.

Следует отметить, что довольно часто они и не подозревают о своем непосредственном участии в формировании показателя дебиторской задолженности. Каждая служба с максимальными усилиями решает свою функциональную задачу, отвечает перед органами управления за своевременную ее реализацию и поощряется или наказывается в зависимости от достижения желаемых результатов. Однако финансовый эффект их деятельности проявляется в состоянии расчетов с контрагентами, с которыми они взаимодействуют в процессе своего функционирования. Необходимо учитывать, что эти подразделения так далеки от финансов, поскольку платежи по договорам осуществляет финансовая служба, а учет и состояние расчетов по этим же договорам фиксирует бухгалтерия. Таким образом, конечный участник процесса, т.е. бухгалтерия является единственным ответственным за состояние формируемых показателей, в частности, дебиторской задолженности.

Если использовать процессный подход, применяемый в управлении предприятия в целом, то графически возможно отобразить последовательность действий бизнес-процесса управления дебиторской задолженностью таким образом, как показано на рис 1.

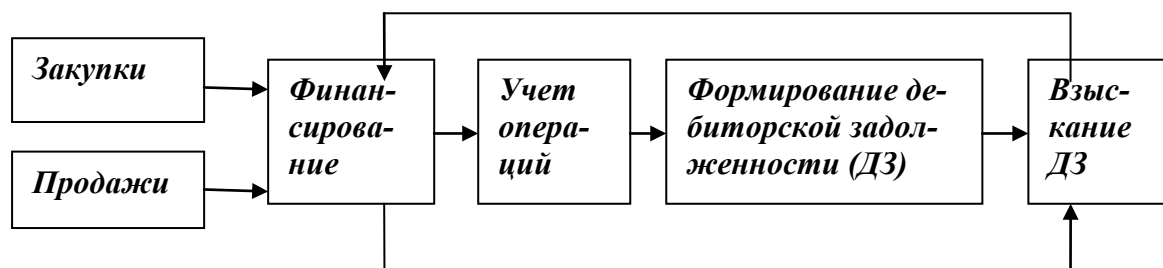


Рис. 1 Бизнес-процесс управления дебиторской задолженностью.

Как правило, кроме главного бухгалтера ответственность за состояние и величину дебиторской задолженности возлагается и на руководителя финансовой службы. В силу своей прямой заинтересованности в своевременности взыскания денежных средств финансовый менеджер обязан параллельно с бухгалтерией предприятия вести оперативный учет дебиторской задолженности. При этом он вынужден использовать первичные документы других служб, в частности, договоры и соглашения с контрагентами, отслеживать условия выполнения контрактов, направлять контрагентам письма с напоминаниями о наступающих сроках платежей или с требованиями о перечислении уже просроченных сумм, передавать документы в юридический отдел на взыскание просроченной дебиторской задолженности в судебном порядке.

Существует целый ряд объективных и субъективных факторов, которые способствуют формированию разобщенности интересов различных служб, участвующих в процессе создания дебиторской задолженности. Так, государственное финансовое регулирование предусматривает формирование показателя

выручки от реализации продукции по фактически произведенной отгрузке, при этом форма расчетов с потребителями не принимается во внимание. В результате нарушается прямая связь продаж с реальным поступлением денежных средств на расчетный счет предприятия. В принципе возможна ситуация, когда вся отгруженная продукция, являясь в учете выручкой от реализации, одновременно будет являться и дебиторской задолженностью – все зависит от формы расчетов. Субъективный фактор также может быть связан с продажами. Вполне допустимо, что имея на складе большие запасы готовой продукции, долго не находившей своего покупателя, отдел сбыта, наконец, сумеет реализовать ее потребителю, предоставив ему при этом многочисленные льготы по оплате, включая отсрочку платежа на значительный период. С одной стороны, эти действия оправданы, так как рано или поздно оплата все-таки произойдет, но, с другой стороны, отгрузив продукцию, и, предоставив отчет о выполнении плана продаж, можно обязать о взыскании денежных средств передать другой службе, в частности, финансовой. С ней же передается и большой объем

работы по ведению переписки о взыскании средств, и ответственность перед руководством предприятия за рост дебиторской задолженности, и, наконец, ведение претензионной работы. Немаловажным является также четкое исполнение службами целого ряда формальностей, связанных с договорной работой, так как анализ дебиторской задолженности часто выявляет факты несвоевременного представления документов в бухгалтерию из-за неправильного их оформления, потери или, например, незнания о существовании такой обязанности.

Таким образом, результативность процесса своевременного взыскания дебиторской задолженности может быть обеспечена только взаимодействием и равноценной ответственностью всех служб, оказывающих реальное влияние на величину этого показателя. Необходимо сформировать новый процесс не только управления дебиторской задолженностью, но и оперативного контроля над ее величиной.

Схема этого бизнес-процесса представлена на рис. 2.

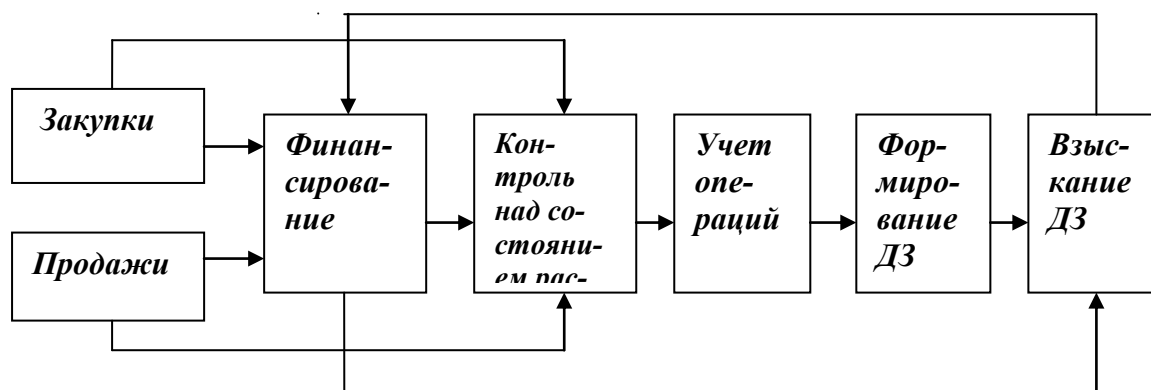


Рис. 2. Бизнес-процесс оперативного управления дебиторской задолженностью и контроля над его величиной.

Практически все современные предприятия владеют многими доступными информационными технологиями, что облегчает задачу организации оперативного контроля над состоянием дебиторской задолженности между участниками предложенного нами бизнес-процесса в общей сети. Наиболее приемлемым является табличный формат, в котором отражаются конкретные службы, менеджеры и специалисты этих служб, а также полная информация о заключаемых контрактах: их содержа-

ние, сроки, последовательность действий, ответственность менеджеров.

Дебиторская задолженность в оптимальном варианте должна уравновешиваться кредиторской задолженностью. Только поддержание этого баланса позволит предприятию функционировать устойчиво. А поскольку в формировании и той и другой задолженности участвуют одни и те же службы, то разработанные нами бизнес-процесс и табличные формы оперативного контроля позволят предприятию достичь желае-

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

мого результата и владеть информацией о состоянии расчетов и формировании показателей дебиторской и кредиторской задолженностей одновременно в оперативном режиме.

Таблица 2 - Справка о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности по покупателям на _____ 20__ г.

Ответственный менеджер, подразделение	Покупатель, договор №	Сальдо на начало отчетного периода		Сумма отгруженной продукции услуг	Получено средств от покупателей в текущем периоде			Возвращено в текущем периоде		Сальдо на текущую дату		Срок оплаты	Оплата в пути	Просроченная задолженность
		Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность		за предыдущий период	за текущий период	Всего:	денежных ср-в покупателю	продукции от покупателя (брак)	Дебитор. задол.	Кредитор. заол.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

ДЗ на текущую дату = гр.11 = гр.3 + гр.5 - гр.8 + гр.9 – гр.10

КЗ на текущую дату = гр.12 = гр.4 – гр.5 + гр.8 – гр.9 + гр.10

Таблица 3 - Справка о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности по поставщикам на _____ 20__ г

Ответственный менеджер, подразделение		Поставщик, договор №, Счет №		Сальдо на начало отчетного периода	Сумма поступивших ТМЦ оприходованных на склад	Оплачено продукции поставщикам в текущем периоде		Возвращено поставщику		Сальдо на текущую дату		Срок оплаты	ТМЦ в пути	Просроченная задолженность	
1	2	3	4	5		6	7	8	9	10	11			12	13
												</			

ДЗ на текущую дату = гр.11 = гр.3 – гр.5 + гр.8 + гр.9 + гр.10

КЗ на текущую дату = гр.12 = гр.4 + гр.5 – гр.8 – гр.9 – гр.10

Для внедрения сетевого оперативного контроля над состоянием расчетов предприятия с контрагентами и формированием реальной величины дебиторской и кредиторской задолженностей необходимо разработать соответствующие мероприятия. Такими мероприятиями могут быть:

1. Выбор первичных документов и учетных регистров, необходимых для выполнения поставленных задач;

2. Автоматизация составления оперативных данных о состоянии дебиторской и кредиторской задолженностей с разработкой регламента заполнения граф предлагаемой табличной формы соответствующими службами;

3. Делегирование ответственности конкретным работникам подразделений, участвующим в процессе создания дебиторской и кредиторской задолженностей, в ежедневном заполнении соответствующих граф табличной формы;

4. Создание многофункциональной комиссии по анализу дебиторской и кредиторской задолженностей на основе данных оперативного и бухгалтерского учета с целью выявления причин возникновения про-

сроченной задолженности, предотвращения роста сумм обеих задолженностей и принятия срочных мер по устранению обнаруженных негативных фактов.

Таким образом, предложенный нами бизнес-процесс по формированию дебиторской задолженности в новой формулировке (рис. 2), позволит усилить ответственность служб предприятия, осуществляющих закупки и продажи, укрепить платежную дисциплину и повысить эффективность управленческих решений тех же служб в силу их своевременного принятия. Ведение оперативного контроля над состоянием расчетов организации в разработанном табличном формате может быть использовано предприятиями всех форм собственности независимо от их отраслевой и правовой принадлежности. Его внедрение позволит руководителям организаций и ответственным менеджерам получить ясность в процессах формирования дебиторской и кредиторской задолженностей, установить уровень участия служб и подразделений в неэффективном использовании выделяемых им денежных ресурсов и предотвратить возможную иммобилизацию оборотных средств предприятия.

Бухгалтерский учет, анализ, налоги

УДК 336.71:336.67

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

С.В. ВОРОБЬЕВ,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,

Д.А. КУСТОВ,

*к.э.н., зам. директора бюджетного учреждения «Агентство
по инвестициям и государственно-частному партнерству»,*

Ю.А. ВОСТРИКОВА,

магистрант кафедры бухгалтерского учета и аудита

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы анализа прибыли коммерческого банка, анализа структуры и состава прибыли, показателей рентабельности, эффективности деятельности банка, а также рейтинга банков.

Получение максимальной прибыли является основной целью деятельности коммерческой организации в современных условиях.

Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов банка, позволяющим решать такие важные задачи, как наращивание собственного капитала, пополнение резервных фондов, финансирование капитальных вложений, поддержание имиджа, платежеспособности и других важных условий и характеристик функционирования и развития банка.

Если получаемая банком прибыль капитализируется, то это ведет к самовозрастанию его рыночной стоимости, определяемой при продаже, слиянии, поглощении банка и в других аналогичных случаях.

Прибыль является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей банка и его персонала. Но главное назначение прибыли состоит в том, что генерирование прибыли в достаточных размерах предохраняет банк от банкротства. Отсюда следует, что процесс исследования структуры и динамики прибыли является важнейшим этапом анализа деятельности банка [4].

Анализ прибыли следует начинать со сравнения ее объема в анализируемом банке с банками региона.

В процессе анализа следует определить отклонения объема прибыли анализируемого банка от средней прибыли региональных банков, в том случае, если отклонение не превышает 5 - 10%, прибыль банка считается средней, т.е. сопоставимой с региональными банками. В против-

ном случае следует выявить предполагаемые причины превышения (снижения) прибыли анализируемого банка от средней по региону.

Анализ прибыли банка за период может быть произведен на основе методологического подхода к определению конечного финансового результата коммерческого банка.

Анализ прибыли следует начинать с исследования ее объема в динамике. Для лучшего восприятия информации данные сведения можно изобразить графически. Положительной является тенденция объема прибыли к ритмичному росту за все периоды. При этом следует обратить внимание на то, что позитивной тенденцией считается увеличение прибыли за счет процентной маржи и устойчивых непроцентных доходов. Негативный вывод можно сделать тогда, когда рост прибыли связан в основном с доходами от операций на рынке ценных бумаг и валютной переоценкой.

В целом динамический анализ прибыли банка за ряд отчетных периодов (трендовый анализ) позволяет: определить среднее значение прибыли, выявлять периоды деятельности банка с наибольшими объемами прибыли, устанавливать наметившиеся тенденции в изменении показателей прибыли и развитии банка в целом.

Анализ структуры и состава прибыли следует осуществлять по следующей схеме:

Процентная прибыль (убыток) (чистые процентные доходы (расходы)) – разница формируется как разница между процентными доходами

и расходами за минусом резерва на покрытие убытков по ссудам.

Непроцентная прибыль – разница между доходами и расходами по операциям с ценными бумагами, иностранной валютой, по комиссионным операциям и пр.

Чистые доходы – разница между операционными доходами и расходами.

Прибыль до налогообложения – разница между совокупными доходами и расходами.

Кроме исследования качества работы банка по абсолютному показателю прибыли, применяются относительные показатели эффективности, в частности коэффициент рентабельности. Коэффициент рентабельности показывает, какая доля прибыли приходится на какой-либо анализируемый предмет (активы, собственный капитал, привлеченный капитал, доходы, расходы и т.д.) [1].

Анализ показателей рентабельности следует производить в следующей последовательности:

расчет фактического значения коэффициентов рентабельности;

осуществление сравнительной оценки коэффициентов рентабельности в динамике;

выявление степени влияния факторов на тенденции в изменении коэффициентов рентабельности.

1. Коэффициент доходности капитала (K_1) исчисляется как отношение чистой прибыли к собственному капиталу:

$$K_1 = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$$

Показывает какая доля чистой (после налогообложения) прибыли приходится на один рубль собственно-

го капитала. Показатель важен для собственников банка, его рост свидетельствует об увеличении отдачи вложенных собственником средств.

2. Коэффициент прибыльности активов (K_2) характеризует объем прибыли, полученный на каждый рубль активов:

$$K_2 = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Сумма активов}}$$

Этот показатель характеризует степень прибыльности всех имеющихся активов, чрезмерно высокое значение, которого может говорить о рискованной политике кредитной организации при размещении своих активов.

3. Прибыльность доходов (маржа прибыли), показывающий удельный вес прибыли в сумме полученных доходов:

$$K_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма доходов}}$$

Сумма доходов кредитной организации включает в себя процентные доходы, комиссионные доходы, доходы полученных дивидендов, от переоценки счетов в иностранной валюте, от операций по купле-продаже ценных бумаг и драгоценных металлов, от положительной переоценки ценных бумаг и драгоценных металлов, от операций РЕПО и др. операционные доходы [2].

Для определения стабильности деятельности банка следует рассчитать указанные ниже показатели и коэффициенты и рассчитать их отклонения за три периода. В случае, если отклонения показателей не превышают нормативные (стабильный тренд), то делается вывод, что деятельность банка является стабильной [3].

Предлагается следующий состав ключевых показателей эффективности деятельности банка.

Активы – должны быть показаны за вычетом резерва под возможные потери, распределения прибыли, амортизации, межфилиальных оборотов и расходов, если анализ проводится не на квартальную дату. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 5%.

Собственные средства представляют собой сумму фондов банка, прибыли отчетного и предыдущего периодов, доходов, если анализируется не квартальная дата, за минусом использования прибыли отчетного и предыдущего периодов, убытков отчетного и предыдущего года и расходов при анализе не на квартальную дату. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 5%.

Чистая прибыль за год. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 3%.

Чистая прибыль за период – предлагается рассматривать за квартал. Выделение показателя чистой прибыли за период осуществлено потому, что если банк работает в целом нормально, то тренд по прибыли накопительным итогом всегда будет положительным, даже если в отчетном квартале доходы значительно, ниже, чем в предыдущем. Отследить ситуацию по периодам помогает именно показатель чистой прибыли за период. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 3% [5].

Рентабельность активов (Return on Assets – ROA). Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 1%.

Рентабельность капитала (Return on Equity - ROE). Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 1%.

Рентабельность уставного капитала (Return on share capital)- отношение чистой прибыли к средней величине уставного капитала. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 1%.

Достаточность капитала (Capital adequacy ratio)- отношение собственных средств к активам, взвешенным с учетом риска. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 1%.

Цена размещения (Yield on average earning assets) – отношение полученного процентного дохода к работающим активам. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 1%.

Цена привлечения (Rate paid on funds) - отношение процентного расхода к платным пассивам. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 1%.

Чистый процентный спрэд – разница между ценой размещения и ценой привлечения. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 1%.

Чистая процентная маржа – разница между процентными доходами и расходами. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 1%.

Доля работающих активов – активы, приносящие доход, делятся на общую сумму активов. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 3%.

Доля резервов в соответствующих активах – сводный показатель,

характеризующий качество активов. Рассчитывается как размер резервов под активы, отнесенный к сумме тех активов, под которые был создан резерв. Тренд является стабильным, если отклонение не превышает 1%.

Место в рейтингах по активам и капиталу. Поскольку рейтинги публикуются нерегулярно, данный показатель может отсутствовать, однако в качестве рыночного индикатора этот показатель и его тренд является достаточно важным.

Надежность российских банков по-прежнему вызывает вопросы у рейтинговых агентств. Они обращают внимание на недостаток капитала, слишком слабое регулирование, непрозрачность бизнеса и высокие риски. Из-за проблем в Европе и Америке разница между уровнями надежности иностранных и российских банков стала сокращаться. Например, текущий рейтинг французского Societe Generale (A1 по версии Moody's) уже не кажется таким недосягаемым для Сбербанка (Baa1) — между ними всего три шага. А один из крупнейших по капитализации банков Европы испанский Santander, работающий в 17 странах мира, с рейтингом A3 опережает самые надежные российские банки всего на одну ступень. [6].

Таким образом, для более полной оценки уровня финансовой устойчивости банка необходимо рассчитать все вышеприведенные показатели. Использование данных показателей при проведении сравнительного анализа в динамике дает возможность выявить ранние признаки наступающего финансового кризиса.

Список литературы

1. Буевич С. Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности: учебное пособие / С. Ю. Буевич, О. Г. Королев. - М.: КНОРУС, 2004, 160с.
2. Герасимова Е. Б. Анализ банковских ресурсов методом коэффициентов / Е. Б. Герасимова // Финансы и кредит.-2003.-№1 (115).-С.22-25
3. Ильясов С. М. О сущности и основных факторах устойчивости банковской системы / С. М. Ильясов // Деньги и кредит.- 2006.-№2.-С.45-48.
4. Козлова И. К. Анализ деятельности банков: учебное пособие / И. К. Козлова, Т. А. Купрюшина, О. А. Богданкевич, Т. В. Немаева. Под. общ. ред. И. К. Козловой. - Мн.: Выш.шк., 2003. – 240 с.
5. Щербакова Г. Н. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составленной по российским и международным стандартам) / Г. Н. Щербакова. - М.: Вершина, 2006. – 464 с.
6. <http://www.forbes.ru/investitsii/banki/80159-prover-svoi-bank>

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗАЕМЩИКА В УСЛОВИЯХ СИСТЕМАТИЧЕСКОГО КРЕДИТНОГО РИСКА

Л.С.КОРОБЕЙНИКОВА,
доцент кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВПО
«Воронежский государственный университет»,
Л.Н. Сотникова,
доцент кафедры финансов и кредита
М.В. ТКАЧЕВА,
магистрант кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ
ВПО «Воронежский государственный университет»

Аннотация: В данной статье рассматриваются понятие и особенности применения рентабельности в оценке платежеспособности компаний-заемщиков коммерческими банками. Авторами выделены недостатки кредитного процесса и системы анализа кредитного риска и предложены рекомендации сокращения количества проблемных активов и снижения доли просроченной задолженности в кредитном портфеле банков за счет применения показателей рентабельности в оценке степени кредитного риска.

На практике банки анализируют кредитный риск заемщиков, руководствуясь собственными методиками кредитного анализа и отбора компаний. Этот анализ заключается, главным образом, в определении кредитоспособности заемщика и качества обеспечения кредита.

В отличие от кредитоспособности (способность заемщика своевременно производить срочные платежи перед банком), платёжеспособность является более широким понятием – это способность организации своевременно выполнять все свои обязательства перед третьими лицами за счет активов и рациональной платежно-кредитной политики.

Систематический кредитный риск коммерческого банка включает в себя платежные риски, которые представляют собой вероятность по-

терь в результате ухудшения финансового положения организации, что может повлиять на способность должника исполнять свои обязательства.

При анализе платежных рисков необходимо обратить внимание на наличие кредитной политики в организации, устанавливающей лимиты стоимости параметров заимствования. Привлечение компанией заемных средств с превышением лимита не допускается (сделка может быть признана ничтожной). В соответствии с кредитной политикой утверждается план привлечения заемных средств, соответственно, он должен быть не меньше срока кредитования. Кредитная политика, как правило, имеется у организаций с акционерами в лице государственных органов.

Финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Оценка финансового состояния осуществляется путем присвоения заемщику определенного рейтинга финансового положения. Рейтинг предприятию банк присваивает в результате оценки следующих показателей финансового положения (группы факторов):

- показателей ликвидности,
- показателей финансовой устойчивости,
- показателей рентабельности,
- показателей деловой активности (оборачиваемости).

Оценка показателей рентабельности является одним из неотъемлемых элементов при анализе кредитного риска, и заслуживает особое внимание в российских условиях, именно поэтому мы решили остановиться на рассмотрении этого вопроса.

Рентабельность – характеристика финансового состояния компании, позволяющая оценить способность приносить прибыль на инвестированные в него средства. Рентабельность выражается как прибыль на единицу вложенных средств.

Рентабельность является обобщающим показателем деятельности предприятия с точки зрения соотношения затрат и результатов. При этом следует учесть, что на конечный результат влияют две составляющие: внутренние организационно-экономические факторы и внешние рыночные условия. Первая составляющая включает в себя изменения производительности труда, техниче-

ских характеристик производства, способа его организации, т.е. все то, что подвластно предприятию. Вторая составляющая включает в себя, с одной стороны, цены на ресурсы (рабочую силу, сырье, материалы, топливо, энергию и т.п.), которые предприятие использует для производства/реализации продукта, а с другой – цены на изготавливаемый/приобретаемый продукт, которые могут изменяться от соотношения спроса и предложения на рынке. При анализе стоимости произведенной/реализованной продукции в текущем году следует учитывать как изменение объема прироста произведенной/реализованной продукции, так и изменение цен на нее, а также изменение ассортимента выпускаемой продукции. В затратах (издержках производства) следует учитывать: изменение объемов производства, изменение цен на ресурсы, изменение норм расходования ресурсов на производство единицы продукта и изменение ассортимента выпускаемой продукции. В качестве основного показателя экономической эффективности текущих издержек (потребления ресурсов) можно использовать показатель затрат 1 руб. произведенной или реализованной продукции, тем более что в качестве факторов, влияющих на уровень и динамику показателя издержек, могут быть выделены и частные показатели использования (применения) ресурсов живого труда и средств труда. Рост и развитие предприятия тесно связаны с выработкой и реализацией стратегии и тактики управления процессом формирования, увеличения и распределения рентабельности. Росту рен-

табельности предприятия содействует манипулирование тремя переменными, определяющими его рентабельность: ускорением товарооборачиваемости; уменьшением массы издержек; увеличением нормы рентабельности путем повышения цен.

На западном рынке считают, что долгосрочная рентабельность компаний зависит от значительно большего числа факторов (более 30), характеризующих состояние конкурентной ситуации, ситуации на рынке производителя, текущей экономической конъюнктуры и т.д. И поэтому важно в процессе анализа рентабельности не упустить из виду и ряд других важных факторов: капиталоемкость, относительное качество продукции; долю предприятия на рынке; производительность труда. Между целями развития предприятия и факторами, их определяющими, существует тесная связь. Если целью является обеспечение потребности в накоплениях на производственное развитие, тогда важнейшими факторами выступают структура реализации товаров и услуг, уровень торговых надбавок, цены реализации, объем, структура и эффективность использования ресурсного потенциала, размер рентабельности. Если цель – обеспечение устойчивого положения предприятия (промышленного предприятия), то она достигается на основе обеспечения устойчивых отношений с поставщиками, банками и другими контрагентами (количество проданных товаров, цена единицы товара) и достаточного размера рентабельности. Если целью является удовлетворение интересов собственника имущества, то важнейшими

факторами, обеспечивающими ее достижение, становятся объем собственных и привлеченных оборотных средств и эффективность их использования, а также размер рентабельности. Если предприятие в качестве первоочередной цели определяют обеспечение социального потребления и социального развития коллектива, то основными факторами, которые должны быть использованы для ее достижения, выступают издержки обращения, численность и состав используемых трудовых ресурсов, меры государственного регулирования (нормы и нормативы отчислений в различные фонды социальной защиты населения и т.п., минимальная заработная плата, минимальный прожиточный минимум и т.п.), размер рентабельности. Все вышеназванные цели и факторы сами находятся в тесной взаимосвязи.

В экономической реальности рентабельность в большинстве случаев одновременно является полученной, заработанной и допускаемой. Важно, чтобы все мероприятия, проводимые предприятием по росту рентабельности (при использовании всех возможностей), способствовали достижению важнейших целей развития предприятия. При анализе рентабельности рассчитываются следующие коэффициенты:

1) рентабельность реализации – это отношение прибыли от реализации за период (норматив для торговли – 0-0,3, норматив для промышленности – 0-0,4).

2) рентабельность активов – это отношение чистой прибыли за период, к величине активов за период (норматив для торговли – 0-0,05,

норматив для промышленности – 0-0,1). Рентабельность активов показывает способность активов компании генерировать прибыль. Другими словами, это индикатор доходности и эффективности деятельности компании, очищенный от влияния объема заемных средств. Кроме того, рентабельность активов (капитала) показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение свидетельствует о падающем спросе на продукцию фирмы и о перенакоплении активов.

3) рентабельность оборотных активов – это отношение чистой прибыли за период к оборотным активам за период (норматив для торговли – 0-0,08, норматив для промышленности – 0-0,2).

4) Отражает эффективность использования оборотных активов предприятия и показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в оборотные активы предприятия. Демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства.

5) рентабельность инвестиций – это отношение чистой прибыли за период к собственным средствам и долгосрочным пассивам за период (норматив для торговли – 0-0,07, норматив для промышленности – 0-0,16);

6) рентабельность собственных средств – это отношение чистой прибыли за период к собственным средствам за данный период. Показывает

отдачу на инвестиции акционеров, с точки зрения учетной прибыли (норматив для торговли – 0-0,06, норматив для промышленности – 0-0,2).

В настоящее время остается спорным вопрос, какие показатели принимать в расчет рентабельности от реализации – выручку или себестоимость, чистую прибыль или выручку. Если исходить из того, что порог рентабельности – это объем операций, при котором совокупный доход равен совокупным издержкам, т.е. это точка нулевой прибыли или нулевых убытков, а прибыль уже заложена в выручке от реализации, то целесообразно считать рентабельность от реализации как отношение прибыли от реализации не к выручке, а к себестоимости, в целях избежания занижения показателей рентабельности. Кроме того, целесообразно включать в расчет не чистую прибыль, а прибыль после налогообложения, так как в чистую прибыль может быть включена прибыль не только от основной деятельности, но и от внереализационной, и от операционной.

Расчет рентабельности заслуживает особого внимания в российских условиях. В связи с высокой ставкой налога на прибыль (по состоянию на 01.02.2012 г. налог на прибыль составляет 20%) налогоплательщики занимаются оптимизацией налогообложения. Кроме того, в ряде случаев прибыль увеличивается за счет необоснованного увеличения цен. В результате невозможно оценить эффективность деятельности заемщика только на основании показателей рентабельности.

Для оценки доходности компании, по нашему мнению, целесообразно:

- проследить динамику соотношения себестоимость/выручка;

- проанализировать, за счет чего получена чистая прибыль (за счет основной деятельности или за счет прочих доходов);

- проанализировать структуру управленческих, коммерческих, операционных, внереализационных и прочих расходов;

- сопоставить выручку с кредитовыми оборотами по 62 счету «Расчеты с покупателями и заказчиками» и поступлениями на 51 счет;

- очистить выручку от доли взаимозачетов при расчете рентабельности от реализации;

- проанализировать за счет чего происходит снижение/увеличение рентабельности от продаж.

Слишком высокая рентабельность продаж может возникнуть в связи с большой наценкой на товар/услугу или установление необоснованно высокой цены на товар, что является негативным фактором при оценке платежного риска. Рост рентабельности продаж является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т.е. о снижении спроса на продукцию предприятия.

При анализе рентабельности, по нашему мнению, особое внимание необходимо уделить выявлению схем

по оптимизации налогообложения в деятельности заемщика/группы. Оптимизация налогообложения применяется в целях снижения налоговых платежей организации и достигается путем применения специальных финансовых механизмов, таких как налоговые льготы, специальные режимы, а также иные не запрещенные законодательством способы. Использование агрессивной оптимизации налогообложения в настоящее время недопустимо. Необходимо понимать, что экономия, достигаемая путем использования противоправных схем оптимизации налогообложения, является мнимой. Это всего лишь отложенный платеж, который придется уплатить после проведения налоговой проверки. При этом размер этого платежа значительно превысит суммы, сэкономленные в результате оптимизации. Налоговое планирование в современной ситуации позволяет оптимизировать налогообложение с использованием современных «законных» методов оптимизации налогообложения. Безусловно, современные методы оптимизации налогообложения не так эффективны, как методы агрессивной оптимизации и, прежде всего, это связано с тем, что налог на добавленную стоимость, как косвенный налог, фактически невозможно оптимизировать, не нарушая действующее законодательство.

Можно выделить следующие наиболее распространенные схемы оптимизации налогообложения:

- 1) фирмы-«однодневки» - создаются в целях получения необоснованной налоговой выгоды. Они обеспечивают создание фиктивных расходов и получение вычетов по кос-

венным налогам без соответствующего движения товаров. Эта схема слишком примитивна и опасна с точки зрения скорого разоблачения;

2) реализация недвижимого имущества – применяется с использованием схемы перехода права собственности с целью получения необоснованной налоговой выгоды;

3) «алкогольная схема»;

4) «аутсорсинг и инвалиды»;

5) «виртуальные холдинги»;

6) «офшорные компании».

В настоящее время большинство предприятий являются нерентабельными (убыточными) или малорентабельными, что является следствием экономического кризиса в стране. Своевременно воспользовавшись предложениями и рекомендациями, проведя необходимые мероприятия, по нашему мнению, предприятия могут увеличить прибыль, пополнить собственный оборотный капитал и достигнуть оптимальной финансовой структуры баланса и улучшить показатели рентабельности. Финансовый кризис наглядно

продемонстрировал недостатки кредитного процесса и системы анализа кредитного риска, что привело к появлению большого количества проблемных активов и высокой доле просроченной задолженности в кредитном портфеле банков. Именно поэтому в настоящее время многие банки должны пересмотреть свои подходы к управлению кредитным процессом на всех этапах. Оптимизация кредитного процесса – залог формирования качественного кредитного портфеля. До тех пор, пока банками не будут разработаны адекватные методики анализа кредитного риска, решения будут и дальше приниматься с изрядной долей субъективизма. Поэтому, сегодня коммерческим банкам необходимо максимально исключить влияние субъективного мнения риск-менеджера при оценке степени кредитного риска, которую предпочтительно определять конкретными количественными и качественными показателями, такими как рентабельность.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ

С.В. ВОРОБЬЕВ,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Е.А. КОРОВИНА,

магистрант кафедры бухгалтерского учета и аудита

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы управленческого учета, разделение затрат на постоянные и переменные, применение системы «директ-костинг» на молокоперерабатывающих предприятиях.

В условиях развития рыночных отношений очень важным вопросом в деятельности любого предприятия является проблема минимизации затрат.

Одним из направлений снижения себестоимости является рациональная организация исчисления себестоимости производимой продукции. По нашему мнению, для этого необходимо обоснованное распределение затрат на постоянные и переменные, прямые и косвенные, то есть внедрение современных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. На предприятиях молочной промышленности также остро стоит вопрос минимизации затрат.

Инструкцией по калькулированию себестоимости продукции на предприятиях молочной, маслосыродельной и молочноконсервной промышленности предусмотрено разделение затрат на прямые и косвенные.

Под прямыми затратами понимаются расходы, связанные с производством отдельных видов продукции (на сырье, основные материалы, расходы по заработной плате производственных рабочих и др.), которые

могут быть прямо и непосредственно включены в их себестоимость.

Под косвенными затратами понимаются расходы, связанные с производством нескольких видов продукции (общепроизводственные, общехозяйственные), включаемые в их себестоимость с помощью специальных методов.

Калькулирование определяется как особая система расчетов, посредством которой может быть определена как себестоимость всей произведенной продукции, так и себестоимость единицы каждого вида продукции.

Палий В.Ф. трактует калькулирование как совокупность приемов аналитического учета затрат на производство и расчетных процедур исчисления себестоимости продукта определенной потребительной стоимости.

Российское законодательство не предоставляет возможности молокоперерабатывающим предприятиям вести учет по местам возникновения затрат более разукрупнено и в полной мере ориентироваться в современной рыночной экономике. Так, в

ОАО «Молоко» в учете расходов и калькулирования себестоимости основных видов молочной продукции применяется попроцессный (простой) метод, который предполагает отсутствие незавершенного производства. Методика группировки производственный расходов основана на делении расходов на прямые и косвенные и начисления неполной производственной себестоимости продукции. Прямые расходы учитываются на соответствующих калькуляционных счетах (субсчетах) учета производственных затрат: 20.1, 25.1 «Расходы на производство продукции по статьям прямых затрат», что закреплено в учетной политике организации. Прямые затраты включают статьи:

- амортизация технологического оборудования;
- сырье;
- зарплата производственного персонала;
- отчисления на социальные нужды и начисления на зарплату.

20.2, 25.2 «Расходы на производство продукции по статьям косвенных затрат». Косвенные расходы состоят из всех прочих статей затрат. Общехозяйственные расходы формируются на счете 26 и списываются на счет 90 в полном объеме в каждом отчетном периоде. Базой распределения косвенных расходов являются плановые данные.

В Инструкции по калькулированию себестоимости сказано, что к косвенным затратам относятся общепроизводственные и общехозяйственные и коммерческие расходы. Эти расходы включают в себестоимость готовой продукции и выпол-

ненных работ промышленного характера в порядке косвенного распределения, поэтому учет их предварительно осуществляется на отдельных счетах.

Общепроизводственные расходы учитываются по каждому цеху основного производства отдельно.

Общепроизводственные расходы каждого цеха включаются в фактическую себестоимость продукции, которая вырабатывается в данном цехе, в том числе в себестоимость продукции, выработанной из отходов производства, и продукции, переданной другим цехам для дальнейшей переработки.

Косвенные расходы распределяются между различными видами продукции пропорционально затратам сырья (молоко базисной жирности и др.) или заработной плате производственных рабочих, как принято в учетной политике предприятия.

В настоящее время косвенные расходы занимают довольно значимую часть затрат, поэтому остро стоит проблема правильного распределения косвенных расходов. Автоматизация производства ведет к сокращению использования живого труда при производстве, персонал занят в основном обеспечением технологических процессов и обслуживанием производственного оборудования.

Распределение накладных расходов – неотъемлемая часть расчета себестоимости единицы продукции. Традиционные методы калькулирования полной себестоимости предполагают распределение косвенных издержек между видами продукции пропорционально базе распределения, тесно связанной с объемом про-

изводства. Наиболее распространенной базой распределения во всех отраслях народного хозяйства, в том числе и на молокоперерабатывающих предприятиях остается прямая заработная плата. Применение этой базы существенно искажает показатели себестоимости калькуляционных объектов.

Но возникает вопрос: в одинаковой ли степени продукция является причиной возникновения косвенных затрат. Если нет, значит, объективность расчетов снова будет нарушена. Следствием этого являются ошибки при принятии управленческих решений. В условиях усиливающейся конкуренции на рынке молочных продуктов тяжесть таких ошибок становится все более весомой.

В Инструкции по калькулированию себестоимости обозначено, что по характеру изменений затраты делят на условно-переменные (пропорциональные) и условно-

постоянные (непропорциональные). К условно-переменным относят также затраты, которые изменяются прямо пропорционально объему производства. К условно-постоянным (непропорциональным) относят также затраты, которые не зависят от изменений объема производства или изменяются только в том случае, если объем производства достигает определенных величин. Характерная черта условно-постоянных затрат - их уменьшение на единицу вырабатываемого продукта при любом увеличении объема производства.

Обычно прямые расходы относят к пропорциональным, а косвенные - к условно-постоянным.

Мы попробуем разработать систему счетов необходимых для ведения управленческого учета на предприятии, которая позволит в полной мере и правильно учитывать все возникающие затраты и затем исчислять себестоимость продукции по местам возникновения затрат (табл.1).

Таблица 1. - Предлагаемая номенклатура субсчетов к синтетическим счетам управленческого учета на молокоперерабатывающих предприятиях

Синтетический счет	Субсчет 1-го порядка	Субсчет 2-го порядка
20*«Основное производство»	1 «Переменные прямые расходы»	1«Переработка сырого молока» 2 «Изготовление молочных продуктов»
25*«Общепроизводственные расходы»	1«Переменные косвенные расходы»	По видам продукции
	2«Смешанные расходы»	
	3«Постоянные прямые расходы» (связанные с процессом производства)	
	4«Постоянные косвенные» (связанные с процессом производства)	
26*«Общехозяйственные расходы»	1«Постоянные расходы» (связанные с управленческим процессом)	

Данная классификация позволит более точно учитывать все возникающие затраты.

Применив данную систему счетов можно будет использовать систему директ-костинг для расчета себестоимости.

Директ-костинг это система учета себестоимости, базирующаяся на разделении общих издержек предприятия на постоянные, т.е. не зависящие от количества продукции, произведенной за единицу времени, и переменные, т.е. изменяющиеся расходы, прямо связанные с количеством продукции, произведенной за единицу времени. Только последняя группа издержек - прямые расходы и переменные косвенные расходы - вовлекается в исчисление себестоимости изделий.

Главной особенностью директ-костинга, основанного на классификации расходов на постоянные и переменные, является то, что себестоимость промышленной продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. Постоянные расходы собирают на отдельном счете и с заданной периодичностью списывают непосредственно на дебет счета финансовых результатов.

Постоянные расходы не включают в расчет себестоимости изделий, а как расходы данного периода списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены. По переменным расхода оцениваются также остатки готовой продукции на складе на начало и конец года и незавершенное производство.

Директ-костинг позволяет руководству заострить внимание на из-

менении маржинального дохода как по предприятию в целом, так и по различным изделиям. Например, можно выявить изделия с большей рентабельностью, чтобы перейти в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затухает в результате списания постоянных расходов на себестоимость.

Однако организация управленческого, производственного учета по системе директ-костинга связана и с рядом проблем, которые вытекают из его особенностей.

Прежде всего возникают трудности при разделении затрат на постоянные и переменные, поскольку чисто постоянных или чисто переменных затрат не так уж много. В основном затраты полупеременные, а в различных условиях одни и те же затраты могут вести себя по-разному.

Самый распространенный случай – затраты на оплату труда. Сегодня для сотрудника используется окладная, повременная схема оплаты труда. Соответственно затраты на оплату труда можно квалифицировать как постоянные. В следующем месяце система мотивации меняется – вознаграждение привязывается, например, к количеству предоставленных услуг. Затраты из постоянных превращаются в переменные.

Противники директ-костинга считают, что постоянные расходы также участвуют в производстве данного продукта и, следовательно, должны быть включены в его себестоимость. Директ-костинг не дает ответы на вопросы: сколько стоит произведенный продукт, какова его

полная себестоимость? Поэтому требуется дополнительное распределение условно-постоянных расходов, когда необходимо знать полную себестоимость готовой продукции или незавершенного производства.

Особенно актуально применение данного метода, при получении нового заказа и обосновании цены продаваемой дополнительной продукции. Если при выполнении дополнительного заказа мы имеем возможность загрузить производственные мощности до 100 %, то в этом случае в себестоимость продукции возмож-

но не включать постоянные затраты. Что позволит снизить цену на продаваемую продукцию. Например, при выходе на новые рынки, где организация еще не зарекомендовала себя как качественный и ответственный производитель продукции. Или при организации торговли в магазинах социальной направленности. Это позволит улучшить материальное положение не защищенных слоев населения, при этом не нанося экологический ущерб своей деятельностью.

Список литературы

1. Инструкция по калькулированию себестоимости продукции на предприятиях молочной, маслосыродельной и молочноконсервной промышленности, утв. Минсельхозпродом РФ 19.03.1996/ - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Кудинова М.В. Чиркова М.Б. Применение системы «директ-костинг» в растениеводстве: проблемы и пути решения / М.В.Кудинова, М.Б.Чиркова //Вестник Воронежского государственного аграрного университета.-2011.-№ 4.-С.223-230
3. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика/ С.А.Николаева.-М.: Финансы и статистика, 1993.- 128с.
4. Палий В.Ф. Основы калькулирования / В.Ф.Палий. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 287 с.

УДК 657: 331.106

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ КАК ЧАСТЬ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА

О.Ю. ЖЕРЛИЦИНА

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

В.Е. ЖЕРЛИЦИН

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Аннотация. В данной статье представлены расходы в виде выплаты выходных пособий, предусмотренные дополнительным соглашением к трудовому договору, которые могут быть учтены в составе расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль организаций.

В более ранних письмах Минфин России выступал против отражения при расчете базы по налогу на прибыль затрат на компенсационные выплаты по дополнительному соглашению увольняющимся работникам [4]. Чиновники считали, что эти компенсации прямо не предусмотрены в российском законодательстве, они не отвечают критериям налогового законодательства и не могут быть отражены в составе расходов на оплату труда [5].

В трудовом законодательстве определен перечень ситуаций, в которых работодатель обязан выплатить выходное пособие при расторжении трудового договора. Например, выходное пособие при ликвидации компании, сокращении численности или штата работников и т. п. Вместе с тем Трудовой кодекс позволяет предусмотреть и другие случаи выплаты выходных пособий в трудовом или коллективном договоре [1].

Иногда фирма соглашается выплатить работнику дополнительную единовременную компенсацию при увольнении и устанавливает такую выплату в соглашении о расторжении трудового договора. При этом данная компенсация не предусмотрена ни в перечне обязательных выплат

по трудовому законодательству, ни в трудовом, ни в коллективном договоре. По мнению судов, соглашение о расторжении трудового договора не является его частью. Оно не регулирует отношения, связанные с выполнением работником трудовой функции. В данном случае базу по налогу на прибыль нельзя уменьшить на расходы по выплате компенсации (отступных) сотруднику при увольнении [2]. Однако компания может заключить с работником дополнительное соглашение к трудовому договору, которое будет предусматривать выплату выходного пособия при его расторжении по соглашению сторон.

Минфин России и налоговики в своих недавних письмах разъяснили, что затраты в виде выплаты выходных пособий могут быть учтены в составе расходов, уменьшающих базу по налогу на прибыль. Для этого необходимо [3], чтобы такая выплата была предусмотрена трудовым договором, дополнительным соглашением (являющимся его неотъемлемой частью) или коллективным договором. Причем в тексте допсоглашения обязательно должно быть указано, что оно является неотъемлемой частью трудового договора. Иначе учет

расходов по выплате компенсации может быть оспорен налоговиками.

рудовым договором или коллективным договором могут предусматриваться другие случаи выплаты выходных пособий, а также устанавливаться повышенные размеры выходных пособий.

Согласно ст. 57 ТК РФ, если при заключении трудового договора в него не были включены какие-либо условия, эти условия могут быть определены отдельным приложением к трудовому договору, либо отдельным соглашением сторон, заключаемым в письменной форме, которые являются неотъемлемой частью трудового договора.

Таким образом, расходы в виде выплаты выходных пособий, предусмотренных дополнительным соглашением к трудовому договору, могут быть учтены в составе расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль организаций.

Если при заключении трудового договора в нем не были указаны какие-либо условия, их можно определить отдельным приложением к договору или отдельным соглашением сторон, заключенным в письменной форме. В них могут быть предусмотрены и случаи выплаты выходных

пособий, отличные от обязательных в силу требований трудового законодательства, а также устанавливающие повышенные размеры выходных пособий (ст. 57, 178 ТК РФ). Расходы по таким выплатам учитывают при определении базы по налогу на прибыль в полной сумме, вне зависимости от их величины (ст. 255, п. 1 ст. 252 НК РФ). Данную позицию разделяют финансовое и налоговое ведомства (письма Минфина России от 03.05.2012 № 03-03-06/2/47, от 31.03.2011 № 03-03-06/1/188, УФНС России по г. Москве от 27.04.2009 № 16-15/041186). Однако независимо от их мнения при определении (установлении, согласовании) размера выплат при расторжении трудового договора все-таки нужно оценивать их обоснованность, принимать во внимание текущее финансовое состояние компании и то влияние, которое могут оказать на его устойчивость такие компенсации.

Отметим, что выплаты, связанные с увольнением работников, производимые с 1 января 2012 года, освобождены от НДФЛ [6] в сумме, не превышающей в целом трехкратный размер среднего месячного заработка [5].

Список литературы

1. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ – [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/popular/tkrf/14_35.html
2. Постановление ФАС Московского округа от 23.03.2012 по делу N А40-51601/11-129-222 – [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/search>
3. Письмо Минфина РФ от 24.01.2012 N 03-03-06/1/29 – [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/search>
4. Письмо Минфина РФ от 21.02.2007 N 03-03-06/2/38 <http://www.consultant.ru/search>
5. НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (Часть 2) – [Электронный ресурс] <http://base.consultant.ru/cons>
6. Письмо Минфина России от 04.07.2012 № 03-04-06/1-198 – [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/search>

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

УДК: 331.522.4:338.436.33:519.863

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕСУРСОБЕСПЕЧЕННОСТИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА

Б.И. СМАГИН

профессор, заведующий кафедрой математики и моделирования экономических систем

В.В. МАШИН

старший преподаватель кафедры математики и моделирования экономических систем Мичуринский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрено применение модели – генератора прогноза (при которой вся исходная совокупность делится на обучающую и тестирующую части) для оценки обеспеченности земельными и трудовыми ресурсами сельскохозяйственных предприятий региона.

Оценка прогностической пригодности модели-генератора прогноза любого социально-экономического явления осуществляется априорно, т.е. до момента наступления прогнозного события. Это объясняет особенности процедуры тестирования качества прогноза. Она состоит в следующем [1].

Весь исходный статистический набор данных делится на две подвыборки. Первая носит название обучающей выборки, вторая – тестирующей (экзаменующей). Модель-генератор прогноза строится на обучающей выборке, на ней же оценивают информационные характеристики качества. Далее на моделях, допустимых точки зрения информационной пригодности, моделируют события, совпадающие по состоянию экзогенных переменных с условиями тестирующего набора. Таким образом, тестовый набор представляет собой своеобразную модель

будущих событий, а вся совокупность показателей прогностической пригодности эконометрической модели характеризует способность модели, оцененной на обучающей выборке, предсказывать события из тестового набора. Прогноз, осуществляемый на тестовой выборке, носит название *ex post* – прогноз уже известных фактов (в отличие от *ex ante* – прогноза на периоде упреждения).

Для пояснения методов численной оценки качества прогноза введем следующие обозначения:

x_t – фактическое значение показателя для t – го наблюдения;

$\hat{x}_t$ – прогнозное значение показателя для t – го наблюдения;

n – размер тестовой выборки

Был рассмотрен наиболее распространенный случай, при котором экзаменационная выборка приходится на прогнозные такты вспомогательного

прогноза (рис. 1). Такой вид оценки качества является единственным возможным для прогнозов, построенных при помощи прогнозных моделей, которые не позволяют строить оценки известных значений временного ряда, а строят лишь прогнозы.

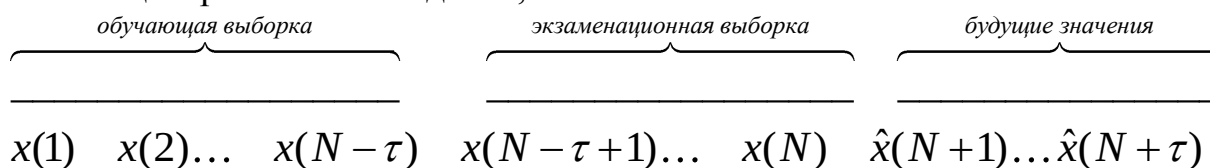


Рис. 1. Обучающая и экзаменационная выборки (случай № 1)

В таблице 1 приведены модели изменчивости трудовых ресурсов на сельскохозяйственных предприятиях Тамбовской области, где r – коэффициент корреляции; F – эмпирическое значение F – критерия Фишера. Данные значения показывают, что все по-

строенные зависимости адекватны с уровнем надежности не менее 99%.

Для того чтобы судить об обеспеченности сельскохозяйственных предприятий трудовыми ресурсами следует проанализировать данные о количестве работников на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Таблица 1. Модели изменчивости трудовых ресурсов на сельскохозяйственных предприятиях Тамбовской области

Годы	n	Модель	r	F
1991-2000	10	$Y=135513,0-7012,14t$	-0,954	80,63
1991-2001	11	$Y=133204,0-6434,75t$	-0,948	79,99
1991-2002	12	$Y=131447,0-6029,5t$	-0,948	88,00
1991-2003	13	$Y=131450,0-6030,13t$	-0,958	123,22
1991-2004	14	$Y=131515,0-6042,97t$	-0,966	168,71
1991-2005	15	$Y=131653,0-6068,85t$	-0,997	226,56
1991-2006	16	$Y=132185,0-6162,84t$	-0,977	298,45
1991-2007	17	$Y=132158,0-6158,27t$	-0,981	383,12
1991-2008	18	$Y=131792,0-6100,5t$	-0,983	469,54
1991-2009	19	$Y=131081,0-5993,9t$	-0,984	534,68
1991-2010	20	$Y=130137,0-5858,9t$	-0,985	567,70
1991-2011	21	$Y=128845,0-5682,8t$	-0,983	539,91

Таблица 2. Модели изменчивости обеспеченности сельскохозяйственных предприятий Тамбовской области трудовыми ресурсами, чел./100 га с/х угодий

Годы	n	Модель	r	F
1991-2000	10	$Y=5,80 - 0,25t$	-0,91	37,68
1991-2001	11	$Y=5,71 - 0,23 t$	-0,91	41,49
1991-2002	12	$Y=5,63 - 0,21 t$	-0,91	45,45
1991-2003	13	$Y=5,60 - 0,20 t$	-0,92	58,15
1991-2004	14	$Y=5,60 - 0,20 t$	-0,93	78,62
1991-2005	15	$Y=5,60 - 0,20 t$	-0,94	105,45
1991-2006	16	$Y=5,65 - 0,21 t$	-0,95	138,76
1991-2007	17	$Y=5,66 - 0,21 t$	-0,96	181,31
1991-2008	18	$Y=5,68 - 0,22 t$	-0,97	232,49
1991-2009	19	$Y=5,68 - 0,22 t$	-0,97	291,42
1991-2010	20	$Y=5,68 - 0,22 t$	-0,98	361,22
1991-2011	21	$Y=5,67 - 0,22 t$	-0,98	433,62

В таблице 3 приведены модели изменчивости земельных ресурсов на сельскохозяйственных предприятиях Тамбовской области

Таблица 3. Модели изменчивости земельных ресурсов на сельскохозяйственных предприятиях Тамбовской области

Годы	n	Модель	r	F
1991-2000	10	$Y=2370560-35036,8t$	-0,903	35,66
1991-2001	11	$Y=2363850-33357,3t$	-0,915	46,58
1991-2002	12	$Y=2367500-34200,1t$	-0,935	69,72
1991-2003	13	$Y=2401290-41440,3t$	-0,917	58,36
1991-2004	14	$Y=2422260-45635,9t$	-0,929	75,82
1991-2005	15	$Y=2443740-49663,3t$	-0,938	94,83
1991-2006	16	$Y=2457660-52119,3t$	-0,948	124,04
1991-2007	17	$Y=2471430-54414,5t$	-0,956	157,59
1991-2008	18	$Y=2474320-54869,8t$	-0,963	202,03
1991-2009	19	$Y=2469910-54209,3t$	-0,967	243,52
1991-2010	20	$Y=2451330-51555,3t$	-0,961	219,36
1991-2011	21	$Y=2421700-47514,7t$	-0,941	147,02

Анализ статистических характеристик показал, что все построенные зависимости адекватны с уровнем надежности не ниже 99%.

Таким образом, проведенный анализ показывает существенное снижение обеспеченности сельскохозяйственных предприятий области как земельными, так и трудовыми ресурсами. Причем данная негативная тенденция с течением времени не снижается, что в недалеком будущем может привести к прекращению аграрного производства на крупных сельскохозяйственных предприятиях области.

Преодоление сложившейся критической ситуации возможно только при коренном изменении государственной политики по отношению к аграрному сектору экономики. Сельское хозяйство необходимо рассматривать как производственную и социально-экономическую территориальную подсистему общества, выполняющую широкий спектр народнохозяйственных функций. Приоритетное значение имеют решение проблем бедности, здоровья и образования сельского населения

Список литературы

1. Писарева, О.М. Методы прогнозирования развития социально-экономических систем: Учебное пособие /О.М. Писарева. – М.: Высшая школа, 2007. – 591с.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Е. Б. ФАЛЬКОВИЧ,

заведующая кафедрой экономической теории и мировой экономики

Аннотация: В статье обосновывается необходимость активизации инновационного процесса в АПК, рассматриваются сущность и основные виды аутсорсинга в сельском хозяйстве, определены причины его использования организациями агропромышленного комплекса, обобщены преимущества и недостатки использования аутсорсинга сельскохозяйственными товаропроизводителями

Особенностью современной экономической ситуации в сельском хозяйстве является постепенная активизация инновационных процессов, которые наблюдаются в передовых сельскохозяйственных предприятиях и связаны с активным внедрением нововведений в производство и улучшением производственных и экономических показателей. Вместе с тем, необходимо констатировать противоречивый характер тенденций развития инновационных процессов в сельском хозяйстве. С одной стороны, успешное функционирование аграрной науки способствует разработке качественной научной продукции, а передовые хозяйства организуют их освоение, а с другой - данные процессы не протекают комплексно, наблюдается задержка развития инновационного процесса, что вызвано снижением платежеспособного спроса на научно-техническую и наукоемкую продукцию. В некоторых регионах по-прежнему наблюдается возврат к несовершенным методам и технологиям вместо технико-технической мо-

дернизации и совершенствования производства на основе освоения нововведений.

В рамках работы над Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие») планируется сохранить накопленный научно-технический потенциал за счет развития соответствующей инфраструктуры и разработки механизмов, стимулирующих не только дальнейшую активизацию инновационных процессов, но и освоение их результатов. Указанные мероприятия позволят повысить конкурентоспособность продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет технической и технологической модернизации производства, создать благоприятную экономическую среду, способствующую инновационному развитию и привлечению инвестиций в отрасль. [1]

С появлением новой стратегии

сельского хозяйства, ориентированной на инновационное развитие, возникла необходимость в прогрессивных формах взаимодействия между всеми участниками процесса развития агропромышленного комплекса. Создание инновационной системы с развитой инфраструктурой требует совершенствования организационно-экономического механизма интеграции в сельском хозяйстве, что предполагает прозрачность рынка агропродовольственных инноваций, совершенствование правовых аспектов охраны результатов интеллектуального труда, разработку механизмов, позволяющих снизить риски за счет их распределения между всеми участниками интеграционного процесса.

Вместе с тем, необходимо отметить, что созданные на первом этапе реформирования и структурной перестройки экономики АПК интегрированные формирования холдингового типа в настоящее время демонстрируют проявления внутрикорпоративных противоречий, которые связаны со снижением эффективности производства и возникновением отрицательного эффекта масштаба. В результате иногда не достигается синергетический эффект от взаимодействия компаний-участников интегрированных формирований. Для решения данной проблемы, на наш взгляд, крупным агропромышленным формированиям необходимо диверсифицировать корпоративную стратегию и разрабатывать механизмы для оптимизации организационной структуры, что может выражаться в отказе от непрофильных активов и нерентабельных видов деятельности и концентрации внимания на перспективных направлениях раз-

вития агробизнеса и формирования стратегического портфеля.

Одной из таких форм специализации, кооперации и интеграции является аутсорсинг – (от англ. «outsourcing» – внешний источник) – передача организацией определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. Это позволяет предприятию-заказчику сконцентрироваться на наиболее рентабельных видах деятельности и снизить издержки производства. У сельхозпредприятий востребованы услуги, связанные с исполнением в первую очередь непрофильных функций: селекция, юридическое консультирование, агрохимическое и зооветеринарное обслуживание, содержание собственных машинно-технологических станций и т.д.

Главная цель аутсорсинга заключается в получение возможностей, позволяющих выделить из производственно-организационного плана те его элементы, выполнение которых за счет внешних ресурсов имеет несомненные преимущества. На наш взгляд, наиболее эффективные для организаций АПК виды аутсорсинга представлены на рисунке 1.

По нашему мнению, аутсорсинг можно рассматривать как форму сотрудничества между предприятиями, при которой независимый внешний исполнитель (аутсорсер) на безрисковой возмездной основе от своего имени и под свою ответственность с учетом интересов заказчика (аутсорси) привлекает и использует факторы производства для выполнения задач или функций в соответствии с требо-

ваниями аутсорси.

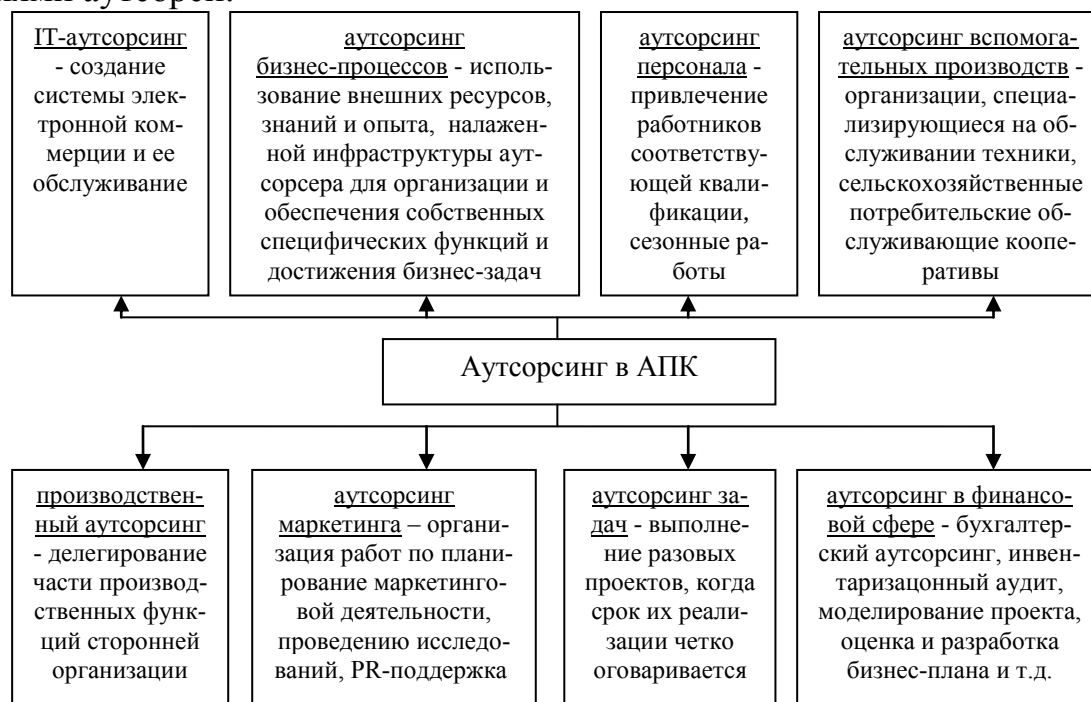


Рисунок 1 – Основные направления внедрения аутсорсинга в организациях агропромышленного комплекса

К основным причинам применения аутсорсинга организациями агропромышленного комплекса необходимо отнести следующие: [3]

- совершенствование технических комплексов и технологических разработок;
- повышение качества производимой продукции, предоставляемых услуг, выполняемых работ, при стабилизации или уменьшении уровня затрат;
- разработка методов, позволяющих выявить периоды высокой и низкой эффективности работы организаций АПК в течение исследуемого периода времени;
- наличие широкого выбора методов управления и системы программного обеспечения, а также консультантов;
- отсутствие у руководителей необходимости самостоятельного принятия стратегических управленческих решений;

- наличие периодически выполняемых работ: ремонтные работы сельскохозяйственной техники и животноводческих комплексов, техническое обслуживание зданий;
- наличие операций, требующих специального оборудования (агрохимическое обслуживание);
- возможность привлечения дополнительной техники и персонала в условиях сильных колебаний спроса и в напряженные периоды сельскохозяйственных работ.

По мнению Д.М. Матвеева, преимущества внедрения аутсорсинга в организациях агропромышленного комплекса можно рассматривать с двух сторон: с точки зрения интересов высшего руководства и интересов экономики сельскохозяйственной организации (рис. 2). [4]



Рисунок 2 – Преимущества от использования аутсорсинга в организации агропромышленного комплекса [4]

Наряду с отмеченными преимуществами следует показать ряд проблем, которые на данном этапе препятствуют эффективному внедрению аутсорсинга в сельском хозяйстве:

- из-за неуверенности в добросовестности аутсорсера неготовность сельскохозяйственных предприятий

отказаться от самостоятельного исполнения каких-либо процессов;

- нежелание оплачивать услуги внешних исполнителей, в то время как в конечном счете использование профильных аутсорсеров в большинстве случаев обходится дешевле, с психологической точки зрения их оплата

стоит дороже, чем использование собственных квазибесплатных производственных мощностей;

- отсутствие объективной потребности в услугах внешних операторов, поскольку для использования аутсорсинга необходимо, чтобы предприятие функционировало на высококонкурентном рынке, обладало достаточной рентабельностью и стремилось повысить свою конкурентоспособность;

- многие хозяйства балансируют на грани выживания, и у них отсутствуют организационные и финансовые ресурсы, необходимые для внедрения современных методов управления издержками;

- нехватка аутсорсеров, адаптирующих свои услуги под специфические запросы сельхозпредприятий, сельское хозяйство отличается низкой рентабельностью и сезонностью работ, что малопривлекательно для внешних операторов, заинтересованных в стабильном потоке заказов и в своевременной оплате качественно оказанных услуги.

На наш взгляд, использование аутсорсинга может стать эффективным инструментом не только доступа сельскохозяйственных предприятий к новым производственным и управленческим технологиям, но и будет способствовать разработке механизмов сотрудничества агробизнеса и промышленных предприятий, что позволит сформировать кластер оснащенных современным оборудованием агрофирм.

Таким образом, аутсорсинг является современной моделью предпринимательства, которая обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества, позволяет значительно увеличить потенциал предприятий аграрной сферы за счет использования имеющихся возможностей внешней среды. Внедрение аутсорсинга в сельском хозяйстве является новой формой развития производственно-экономических отношений, ориентированных на интеграцию и замену товарных связей производственно-функциональными.

Список литературы:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. – М., 2012 // Режим доступа: http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/16834.342.htm
2. Ибрагимова, Г.Х. Аутсорсинг в АПК // Научное обеспечение инновационного развития АПК. Материалы всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки «АгроКомплекс-2010» Часть IV. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2010. – 404 с.
3. Котляров, И.Д. Аутсорсинг в сельском хозяйстве: современная ситуация и анализ перспектив / И.Д. Котляров // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2011. – Том 77. – С. 121-17.
4. Матвеев, Д.М. Приоритетные направления устойчивого развития агропромышленного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.05. / Д.М. Матвеев. – Великий Новгород, 2008. – 24с.
5. Санду, И. Инновационное развитие сельского хозяйства до 2020г. / И. Санду, Н. Рыженкова // АПК: экономика и управление. – 2012. – № 2. – С. 9-13.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА СЕЛЕ

Л.И. КИЯЩЕНКО,
*ассистент, Алексеевский филиал Белгородского государственного
национального исследовательского университета*

Аннотация: Раскрыты основные направления развития малого бизнеса в аграрной сфере, выявлены условия обеспечения качественного роста малых форм хозяйствования в аграрной сфере и формирования предпосылок наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции.

Оценка последствий трансформационных преобразований в аграрном секторе экономики нашей страны позволяет сделать вывод о том, что разрушение существовавшей колхозно-совхозной системы сельскохозяйственного производства, обеспечивавшей определенный уровень сбалансированности развития всех элементов агроэкономических систем, привело не только к падению объемов сельскохозяйственного производства и снижению эффективности производственно-финансовой деятельности сельских товаропроизводителей, но обусловило деградацию сельских территорий, проявившуюся в снижении доходов сельского населения, резком сокращении его численности и росте безработицы, деформации социальной инфраструктуры села. Попытки государства повысить устойчивость развития сельских территорий за счет развития местного самоуправления и повышения социальной нагрузки на вертикально-интегрированные агропромышленные структуры в какой-то мере затормозили деструкционные процессы, но не решили главной задачи: обеспечения

адекватного уровня доходов сельского населения.

Развитие производственных структур, ориентированных на использование инновационных высокоинтенсивных технологий и обеспечивающих высокий уровень производительности труда, требует минимального количества трудовых ресурсов, что в сочетании с требованиями к уровню их профессиональной подготовки крайне слабо влияет на рост занятости сельского населения. В условиях отсутствия внятной государственной политики в отношении обеспечения занятости сельского населения или его стратегически продуманного переселения добиться устойчивости развития сельских территорий невозможно без резкого роста самозанятости населения, причем в тех видах деятельности, которые могут обеспечить довольно высокий уровень эффективности производства или оказания услуг. Определенное негативное влияние на развитие самозанятости сельского населения оказывает и его демографическая структура, характеризующаяся преобладанием населения пенсионного возраста, доминированием лиц женского

пола и устойчивой тенденцией старения сельского населения при продолжающемся снижении рождаемости и стихийного оттока населения в трудоспособном возрасте.

Не отрицая необходимости диверсификации сельской экономики, мы считаем, что для основной массы сельского населения основным видом получения дохода в ближайшее время и в среднесрочной перспективе будет являться занятость в сельскохозяйственном производстве как в качестве наемных работников, так и в рамках развития сектора малого агробизнеса.

На рисунке 1 приведены перспективные, на наш взгляд, направления развития малого бизнеса в аграрной сфере.

В условиях крайне слабой государственной поддержки малого агробизнеса и недостаточного уровня государственного регулирования агропродовольственных рынков малые формы предпринимательства на селе могут выдержать конкуренцию с крупными интегрированными структурами в АПК только в тех отраслях, которые пока не очень интересны крупному агробизнесу или позволяют получить эксклюзивную продукцию с эксклюзивными качествами, которое не могут обеспечить структуры корпоративного типа. Следует отметить, что еще одной нишей развития малого агробизнеса является развитие объектов производственной инфраструктуры, ориентированных на обслуживание предпринимательских структур на селе.

Не претендуя на конкурентоспособное производство полевых сельскохозяйственных культур, традиционных для данной зоны (зерновые, сахарная свекла, подсолнечник и т.д.) в растени-

еводстве малые предпринимательские структуры аграрной сферы могут сконцентрировать свои усилия на производстве картофеля и овощей (как открытого, так и закрытого грунта), включая выращивание их рассады, а также на производстве таких редких культур как сладкая кукуруза и зеленый горошек. В качестве перспективного направления можно выделить выращивание цветов (товарных, семян и их рассады) и декоративных растений, грибов (товарных и их мицелия) и лекарственных трав (включая сбор дикорастущих трав).

При животноводческой специализации наряду с традиционными видами скота и птицы (крупный рогатый скот, свиньи, овцы и козы, куры), позволяющими получать значительные объемы товарной продукции в семенных хозяйствах получают развитие такие отрасли как кролиководство, разведение индюков, гусей, уток, перепелов, страусов и декоративной птицы, пчеловодство, рыбоводство и пушное звероводство.

Рост объемов производства в секторе малого агробизнеса объективно обусловит рост спроса на хранение, переработку и фасовку произведенной растениеводческой и животноводческой продукции, что создаст предпосылки организации перерабатывающих и инфраструктурных предприятий, в том числе и на кооперационной основе. К их числу будут относиться хозяйствующие субъекты, специализирующиеся на заготовке продукции и ее транспортировке, сепарации молока и забое животных и птицы, хранении продукции, ее фасовке и переработке, консервировании, сушке копчении и т.д.



Рис. 1. Перспективные направления специализации семейных ферм

Обеспечить качественный рост малых форм хозяйствования в аграрной сфере, создающий объективные предпосылки наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции, по нашему мнению, возможно при выполнении следующих условий:

- выделение в качестве приоритетных объектов софинансирования со стороны федерального и региональных бюджетов высокотехнологичных производств, обеспечивающих значимый объем прироста пользующихся устойчивым спросом видов сельскохозяйственной продукции;

- развитие кооперации малых форм хозяйствования как между собой, так и с сельскохозяйственными организациями и вертикально интегрированными агропромышленными формированиями в рамках технологических цепочек создания конечного продукта или ресурсного обеспечения друг друга;

- вывод на качественно новый уровень региональных ассоциаций производителей отдельных видов продукции, позволяющих помимо территориальных интересов реализовать и отраслевые интересы сельских товаропроизводителей, как в сфере технико-технологических решений, так и в сфере продвижения произведенной продукции, а также научного и консалтингового обеспечения узкоспециализированных производств;

- формирование регионального информационно-консалтингового центра, специализирующегося на обслуживании субъектов малого агробизнеса и финансируемого за счет средств федерального и региональ-

ных бюджетов, который от имени государства и отраслевых ассоциаций сможет формировать заказы на разработку технико-технологических решений, на выполнение актуальных прикладных научных разработок, проведение маркетинговых исследований, обеспечит правовое и нормативное сопровождение деятельности сельских предпринимателей, реализует функции технологического, ветеринарного, и других видов обслуживания и т.д.;

- ускоренное развитие системы инфраструктурного обеспечения малого агробизнеса в части заготовки продукции, ее транспортировки, первичной подработки, хранения и фасовки;

- создание и развитие открытой корпоративной компьютерной сети, построенной на базе вертикально интегрированной трехуровневой системы управления субъектами малого агробизнеса «область-район-поселение» и включающей в себя региональный информационно-консалтинговый центр, торговые площадки, организации ресурсного обеспечения и др.;

- агрессивная маркетинговая политика по продвижению продукции, произведенной субъектами малого агробизнеса, как продукции с уникальными потребительскими качествами, включая, так называемую, органическую и «экологически чистую» продукцию;

- развитие социальной инфраструктуры сельских территорий, позволяющей населению обеспечить достойный уровень жизни и реализовать базовые социальные потребности.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ АПК ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

М.И. СУХОМЛИНОВА,
соискатель, Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина

Аннотация: Сформулированы цели развития системы информационного обеспечения управления АПК Липецкой области, функции управления сельским хозяйством на региональном уровне, определен круг задач, реализуемых системой информационного обеспечения управления региональным АПК

В настоящее время система информационного обеспечения управления агропромышленным комплексом Липецкой области функционирует в виде структурного элемента информационно-аналитической системы администрации Липецкой области (далее по тексту – ИАС АЛО). ИАС АЛО состоит из Центрального хранилища данных (на сегодняшний день содержит порядка 80 млн. значений по более чем 4 тыс. показателям) и комплекса отраслевых и тематических подсистем (15 подсистем с более чем 60 программными модулями). На текущий момент ИАС АЛО обеспечивает автоматизацию деятельности руководства и сотрудников администрации Липецкой области, а также органов местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Липецкой области, связанной с подготовкой и оценкой последствий принятий управленческих решений, охватывая все ключевые процессы аналитической обработки информации.

В качестве основных целей дальнейшего развития системы информационного обеспечения управления АПК Липецкой области должны рассматриваться: максимальное расширение спектра предоставляемых в электронном виде консультационных услуг и сервисов региональным и муниципальным органам власти, сельскохозяйственным товаропроизводителям всех форм собственности, научно-исследовательским коллективам, а также другим заинтересованным лицам и организациям; совершенствование аналитической составляющей в части оказания консультационных услуг; создание эффективных механизмов информационно-технологического обеспечения процессов оказания консультационных услуг и сервисов.

Кроме того, развитие системы информационного обеспечения управления АПК региона должно быть направлено на поддержку выполнения следующих функций Управление сельского хозяйства Липецкой области:

– реализация мероприятий федеральных и областных программ, договоров и соглашений, заключенных с федеральными органами исполнительной власти;

– оказание государственной поддержки сельскохозяйственного производства и сельского населения в случаях и в порядке, предусмотренных законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и Липецкой области;

– осуществление оперативного управления региональным продовольственным фондом Липецкой области;

– управление племенным животноводством на территории области;

– мониторинг использования земель сельскохозяйственного назначения;

– управление особыми экономическими зонами регионального уровня агропромышленного типа;

– разработка проектов законодательных и других нормативных правовых актов в сфере сельского хозяйства;

– координация деятельности подведомственных областных государственных учреждений и областных государственных унитарных предприятий;

– рассмотрение предложений, заявлений и жалоб граждан по вопросам своей компетенции и принятие по ним необходимых мер;

– осуществление функций главного администратора доходов в соответствии с законом об областном бюджете на очередной финансовый год и плановый период по субсидиям, полученным из федерального

бюджета в сфере сельского хозяйства;

– мониторинг и анализ работы пищевых, перерабатывающих и хлебоприемных предприятий области;

– оказание бесплатной юридической помощи в виде правового консультирования в устной и письменной форме по вопросам, относящимся к компетенции Управления.

Модернизированная система информационного обеспечения управления АПК Липецкой области должна быть ориентирована для использования не только специалистами Управления сельского хозяйства и администрации региона, но и заинтересованными федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных органов, сельскохозяйственными товаропроизводителями и прочими предприятиями АПК, научно-исследовательскими и образовательными учреждениями, а также другими заинтересованными лицами и организациями.

В соответствии с указанными целями очерчивается круг задач, решению которых должно способствовать функционирование системы информационного обеспечения АПК региона, разбитых на следующие функциональные блоки:

А. Блок мониторинга агропромышленного комплекса региона, ответственный за формирование баз данных, хранилищ и витрин данных.

1. Мониторинг функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей региона.

2. Мониторинг функционирования государственных и муниципаль-

ных предприятий агропромышленного комплекса региона.

3. Мониторинг финансово-ресурсного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

4. Мониторинг землепользования.

5. Мониторинг трудовых ресурсов.

6. Мониторинг затрат.

7. Мониторинг агропродовольственных рынков.

8. Мониторинг сырьевых рынков.

9. Мониторинг государственного регулирования, государственной поддержки и страхования сельскохозяйственного производства.

10. Мониторинг национальных проектов, государственных и региональных программ.

11. Мониторинг реализации значимых инвестиционных проектов.

12. Мониторинг развития малого агробизнеса и малых форм хозяйствования.

13. Мониторинг развития сельских территорий.

14. Мониторинг лечебно-профилактических и противоэпидемиологических мероприятий на территории региона.

Б. Блок поддержки принятия управленческих решений, направленный на решение задач оперативного, тактического и стратегического управления АПК региона на основе данных, собираемых в процессе мониторинга: оперативный анализ данных; интеллектуальный анализ данных; моделирование АПК региона и его элементов; прогнозирование функционирования регионального АПК, его подсистем и элементов; построение отчетов и визуализация по

результатам анализа, моделирования и прогнозирования..

В. Блок планирования и контроля реализации управленческих решений.

1. Планирование развития агропромышленного комплекса региона.

2. Контроль выполнения управленческих решений по развитию агропромышленного комплекса региона.

3. Блок предоставления консультационных услуг региональным и муниципальным органам власти, товаропроизводителям АПК всех форм собственности, другим заинтересованным лицам и организациям.

Д. Блок предоставления государственных услуг в электронном виде. Разработку данного блока предполагается осуществлять путём интеграции с единым порталом государственных и муниципальных услуг <http://www.gosuslugi.ru>.

Перечень государственных услуг, предоставляемых в данном блоке:

- организация проведения регистрационных испытаний, проведение экспертизы регламентов применения пестицидов и агрохимикатов, проведение экспертизы результатов регистрационных испытаний пестицидов и агрохимикатов, государственная регистрация пестицидов и агрохимикатов, ведение государственного каталога пестицидов и агрохимикатов;
- ведение государственного реестра саморегулируемых организаций ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов;
- ведение реестра в области плодородия земель сельскохозяйственного назначения;

- ведение реестра в области семеноводства;
- паспортизация мелиоративных систем и отнесенных к государственной собственности отдельно расположенных гидротехнических сооружений;
- ведение учета мелиорированных земель;
- выдача заключения, прилагаемого к заявке на государственную регистрацию наименования места происхождения товара и на предоставление исключительного права на такое наименование;
- осуществление юридически значимых действий на основе использования электронно-цифровой подписи;
- осуществление приема граждан, обеспечение своевременного и в полном объеме рассмотрения устных и письменных обращений граждан, принятие по ним решений и направление заявителям ответов в установленный законодательством Российской Федерации срок;
- рассмотрение и разрешение споров, связанных с защитой интеллектуальных прав;

- ведение государственного племенного регистра;
- определение видов организаций, осуществляющих деятельность в области племенного животноводства;
- регистрация племенных стад в государственном племенном регистре.

Е. Блок электронной торговли, предназначенный для объединения в одном информационном и торговом пространстве поставщиков и потребителей товаров и услуг АПК и предоставления участников электронных торгов ряда сервисов, повышающих эффективность их бизнеса. В данном блоке предполагается агрегировать информацию с ведущих отечественных сельскохозяйственных электронных торговых площадок, а также организовать регистрацию участников и их доступ к проведению электронных торгов для коммерческих участников. Предполагается также агрегирование информации сельскохозяйственных электронных досок объявлений.

«КРИЗИС» РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

А.Б. ЕФИМОВ

доцент кафедры экономической теории и мировой экономики

В.Ю. КАМЫШЕНКОВ

старший преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы эффективности рыночной экономики с позиций производства и потребления материальных благ. Их взаимосвязь с возможностью развития экономических кризисов.

Ни для кого не секрет, что рыночная экономика в своей основе более эффективно, чем централизованное или традиционное хозяйство. И все же на сегодняшний день ни в одном государстве мира не существует чисто рыночного хозяйства, в основном только смешанные экономические системы.

Мы считаем, что рыночное хозяйство, с приписываемыми ему преимуществами, не обладает той эффективностью, которую стремятся «навязать» экономически развитые страны мира и олигархическая элита.

XX век можно охарактеризовать как век массового производства продукции и, соответственно, век массового потребления. По нашему мнению, обеспечение массового производства продукции не отменяет действие одного из основных противоречий капитализма, а, следовательно, и рыночного хозяйства, - несоответствие постоянно растущих и обновляющихся потребностей общества и его ограниченных ресурсов для их удовлетворения. И современный рынок тому доказательство, где в основной массе сырья и материалов, из которых изготавливается

продукция, преобладают заменители и дешевые химические компоненты. И, практически, отсутствуют товары из натуральных продуктов.

Конечно, рынок подразумевает свободу предпринимательской деятельности, свободу выбора ресурсов и свободу конкурентной борьбы. На наш взгляд, такая «вседозволенность» для субъектов рыночного хозяйства ведет к недооценке потребностей общества, и не учитывает их интересы. И как результат, все это приводит к перепроизводству товаров, в целях получения максимума прибыли, а в итоге – к возникновению кризисов. Мы приходим к выводу, что рынок со всеми своими достоинствами, сам же себя и разрушает в погоне за свободой и независимостью от чьего-либо контроля. При этом основную долю этого самого рынка выстраивают экономически развитые страны мира. Но из-за своего доминирующего положения и экономического развития эти страны могут создавать высококачественную и потому не «конкурентоспособную» по цене продукцию, поставляя ее только в такие же развитые страны. В других же государствах спрос на та-

кую продукцию будет не высок в силу разницы в уровне жизни и доходах граждан. При этом любая менее развитая страна стремится стать более высокоразвитой. А для этого она должна создавать продукцию для экспорта, которая будет пользоваться спросом и быть конкурентоспособной на рынках развитых стран. Мы можем отметить, что реально достичь этого довольно сложно, если невозможно. В силу этого основным местом сбыта продукции экономически развитых стран мира остается только рынок этих стран – что сводится к «простому» взаимобмену производимых благ. Вследствие такого экономического развития говорить об эффективности экономического развития этих стран нам не представляется правомерным. В итоге получается, что Запад маскирует свои фактические показатели экономического развития под «занавес» взаимобмена и внутреннего потребления ЕС. Таким образом, мы приходим к выводу, что рыночная эконо-

мика на западе постепенно заходит в тупик и идет к своему краху (в ожидании нового экономического кризиса), затягивая при этом всех своих партнеров по бизнесу. Как мы видим, единственный выход эти государства находят в увеличении размера своих заимствований и дополнительной эмиссии денег. А это точно ведет к нарастанию кризисного состояния на общемировом рынке.

Если проследить динамику развития экономических кризисов за последние 50 лет, то можно заметить, что период между ними неуклонно сокращается. Особенно это стало заметно в конце XX - начале XXI века, когда разрыв между кризисами стал составлять порядка 5 лет. Последний из которых пришелся на август 2008 года, а следующий стоит ожидать, скорее всего, в 2013 году (так называемая «вторая волна» кризиса 2008). На наш взгляд, время покажет, но все макроэкономические параметры развития мировой экономики говорят, что кризис – это не миф.

Список литературы

1. Гужва Е.Г. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондратьев, А.Н. Егоров - СПбГАСУ. – СПб., – 2009.
2. Николаева И.П. Экономическая теория / учебник .2-е изд., перераб. и доп. / И.П. Николаева И.П. - М.: Юнити-Дана, 2008. — 527 с.
3. Симкина Л.Г. Экономическая теория / учебник / Л.Г. Симкина – СПб: Питер Пресс – 2008. – 380 с.

УДК 336.12

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ, ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ И СОЦИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

О.И. УХИНА,
доцент кафедры финансов и кредита
И.В. ПАНИНА,
студентка факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: На современном этапе развития экономики государственный бюджет становится одним из основных инструментов государства в проведении экономической и социальной политики. Планируя бюджетные доходы и расходы, государство концентрирует в своих руках денежные средства на проведение экономической и социальной политики, преодоление экономического кризиса. Он играет важную роль в выравнивании экономического развития регионов страны путем бюджетного финансирования объектов.

Федеральный бюджет, являясь центральным звеном системы государственных финансов, придает финансам всеобщий характер. С помощью такого инструмента, как федеральный бюджет, государство образует и использует общегосударственный централизованный фонд денежных средств, и именно через бюджет государство организует перераспределение общественного продукта.

В бюджете отражаются финансовые взаимоотношения государства с плательщиками налоговых и неналоговых средств в бюджет и получателями бюджетных средств, т.е. взаимоотношения государства с населением и хозяйствующими субъектами по поводу формирования и расходования бюджетных средств.

Государственный бюджет является инструментом воздействия на развитие экономики. С помощью

государственного бюджета государство осуществляет перераспределение национального дохода и тем самым изменяет структуру общественного производства, влияет на социальные преобразования. В условиях хозяйственных реформ государство усиливает свои позиции в экономике путем изменения методов бюджетного воздействия на общественное производство, используя бюджет. Государство применяет формы прямого и косвенного воздействия на экономику — предоставляет организациям и предприятиям субсидии, государственные инвестиции, осуществляет бюджетное финансирование отраслей, определяющих научно-технический прогресс, добиваясь в конечном итоге изменения народно-хозяйственных пропорций. Использование бюджетного механизма для регулирования экономики осуществляется посредством маневрирования поступающими в распоряжение гос-

ударства денежными средствами. Оно позволяет целенаправленно влиять на темпы и пропорции развития общественного производства.

Государственный бюджет играет важную роль в решении социальных проблем. Путем улучшения бюджетного финансирования учреждений социальной сферы — просвещения, здравоохранения, социального обеспечения, жилищного строительства. В перспективе роль государственного бюджета в социальных процессах будет усиливаться. Обусловлено это тем, что бюджетные средства в совокупности с внебюджетными фондами являются финансовой базой осуществления социальных преобразований, перехода на более высокий уровень социального обслуживания населения страны. Кроме того, государственный бюджет обеспечивает нивелирование социальных последствий расслоения граждан по их материальному положению.

Аккумуляция средств в бюджете позволяет государству осуществлять социальные программы, направленные на развитие культуры, здравоохранения, образования, обеспечения доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации.

Хочется отметить что не достаточно развита стратегия социально-экономического развития страны, где отдельный раздел в ней посвящён борьбе с бедностью и сокращению неравенства в обществе. Проблема бедности стоит в России остро потому что она касается каждого седьмого гражданина в России. Судя по тому, что количество долларовых и

рублевых миллиардеров за прошлый год увеличилось, социальная и материальная пропасть в российском обществе только растёт. Поэтому проблема бедности постоянно стоит перед нашим обществом на протяжении последних 20 лет. Есть те, кто получает сверхдоходы. Их единицы — несколько сотен. А если говорить о тех, кто формирует 30 процентов налоговой базы по НДФЛ, то это чуть больше 500 тысяч работников. И есть все остальные. Десятки миллионов наших граждан живут на грани бедности. И год от года эта пропасть только увеличивается.

Для решения этой проблемы государству нужно увеличение социальных обязательств бюджета. И в нынешних условиях это абсолютно реально, потому что в случае подвижек, например, борьбы с коррупцией и снижением административных издержек увеличатся налоговые поступления. Также в пользу увеличения социальных обязательств бюджета выступает текущая нефтяная конъюнктура. То есть мы можем себе позволить увеличить социальные обязательства тем, кто не может работать в силу разных причин. Выравнивание экономического развития регионов страны путем бюджетного финансирования объектов. Бюджетное финансирование может осуществляться на возвратной и безвозвратной основе. На возвратной основе бюджетные средства предоставляются в виде кредита на капитальные вложения. Эти средства играют важную роль в строительстве объектов (предприятий) культурно-бытового назначения — магазинов, предприятий общественного пита-

ния, бытового обслуживания, школ, больниц, жилья, театров и других предприятий.

Основная роль бюджета состоит в том, что он ежегодно мобилизует и концентрирует денежные накопления предприятий, организаций и населения в централизованном государственном фонде для финансирования народного хозяйства, социально-культурных мероприятий, укрепления обороноспособности страны, на содержание органов государственной власти и образования резервов. Роль государственного бюджета далее заключается в том, что он служит важным рычагом воздействия на развитие производительных сил общества, ускорение научно-технического прогресса при умелом использовании его средств. Государственный бюджет играет важную роль в реализации экономической политики государства, направленной на повышение жизненного уровня населения страны.

Так аккумуляция средств в бюджете позволяет государству осуществлять экономические программы, направленные на развитие развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; программа развития высоких технологий и т.д.

По мнению Минфина, российская экономика перегрета и рост бюджетных расходов не ведет к ее росту, а только усугубляет экономические болезни. Российская промышленность теряет конкурентоспособность из-за роста заработной платы и, прежде всего, недостатка новых технологических мощностей, необ-

ходимых для производства конкурентоспособной продукции. В этих условиях повышение доходов населения не способствует увеличению спроса на товары отечественного производителя.

При этом принятое бюджетное правило, суть которого - установление так называемой цены отсечения, чтобы доходы от продажи нефти выше этой цены перечислялись в Резервный фонд. После того, как размер Резервного фонда достигнет установленных на сегодняшний момент 7% ВВП, половина нефтяных сверхдоходов пойдёт в Фонд национального благосостояния, а вторая половина может быть использована на инфраструктурные проекты, имеющие конечные сроки реализации. Размеры Резервного фонда определяются теми потребностями бюджета, которые могут возникнуть при устойчивом падении цены на нефть за три года до 70 дол. за баррель. Если это случится, бюджет сможет в течение трёх лет не снижать свои расходные обязательства.

В период кризиса 2008—2009 гг. Правительство РФ серьёзно увеличило бюджетные обязательства. Объем расходов тогда достигал 24% ВВП (до кризиса - максимум 18—19%). В предстоящую трёхлетку будет около 20%. Сокращение объёма обязательств, по мнению Минфина России, необходимо, учитывая, что сегодня они на 50% финансируются за счёт нефтегазовых доходов. Снижение зависимости бюджета от нефтегазовых доходов - одна из основных задач, поставленных Правительством РФ в проекте бюджета. Одна из мер в этом направлении -

опора не на прогноз, а на среднюю цену на нефть на мировых рынках за определённый период, который в 2013 г. составит 5 лет и постепенно будет доведён до 10 лет.

Многие страны за последнее время уже сократили свои расходы в ожидании возможного повторения мирового финансового кризиса.

Так же главной задачей стоит репатриация российского капитала в Россию из за рубежа, удержание (сохранения) российского капитала в самой России и привлечения иностранного капитала в страну.

Что касается налоговой системы следует отметить, что в течение длительного времени обсуждался вопрос о введении налога на роскошь, но взвесив все аргументы за и против, решено было не вводить отдель-

ный налог на роскошь, а заменить его дополнениями к уже существующим законам. Так, согласно с разработанными планами правительства, дополнительные средства в бюджет будут платить владельцы автомобилей мощностью более 410 лошадиных сил. Кроме того, отдельно придется платить и владельцам дорогой недвижимости, а саму систему налогообложения с 2014 года решено сделать прогрессивной.

На рисунках 1-4 представлена динамика доходов и расходов Федерального бюджета за один и тот же период начиная с 2010 года.

Оценивая показатели данного рисунка 1 по состоянию на 01.09.2011 отметим, что доходы в 2011 году по сравнению с 2010 годом сократились на 1083,6 млрд. руб.

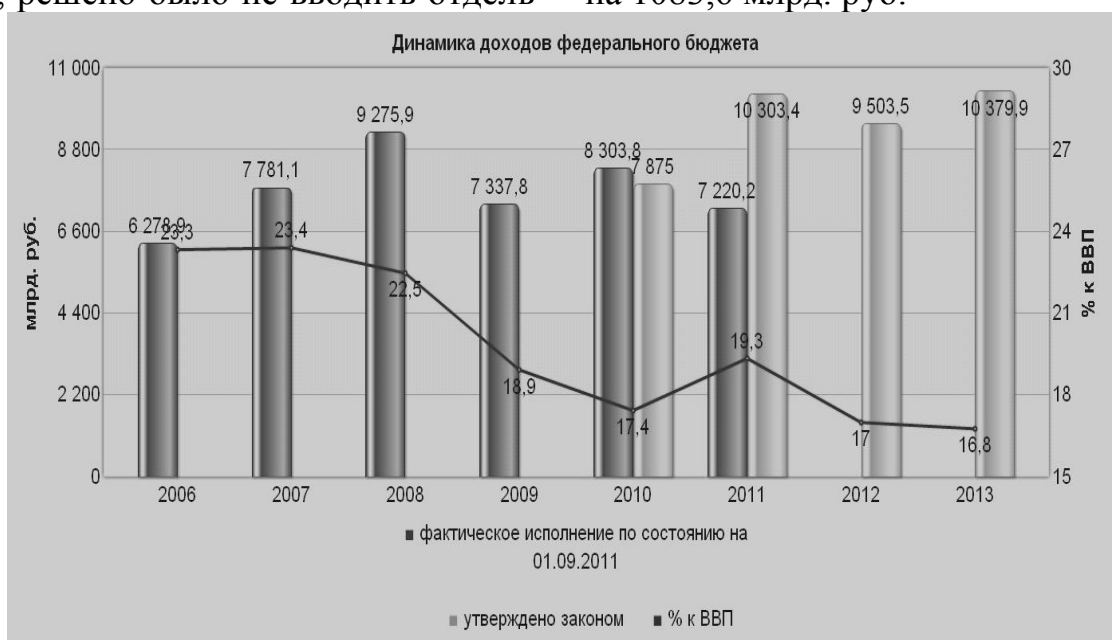


Рисунок 1 - Динамика доходов Федерального бюджета на 01.09.2011 год

Из этого следует, что основные характеристики Федерального бюджета изменились в положительную сторону, а именно объем валового внутреннего продукта увеличился на 7 202 млрд. рублей, а уровень инфляции в стране сократился на 3,5%.

Оценивая рисунок 2 по состоянию на 01.09.2012 год отметим что доходы в 2011 году по сравнению с 2010 годом выросли на 3060,6 млн. руб., но в 2012 году по сравнению с 2011 сократились на 3013,9 млрд. руб.



Рисунок 2 - Динамика доходов Федерального бюджета на 01.09.2012год

Кроме того увеличился общий объем расходов федерального бюджета и сократился объем внешнего государственного долга. Более подробная динамика изменения расходов Федерального бюджета представлена на рисунках 3 и 4.

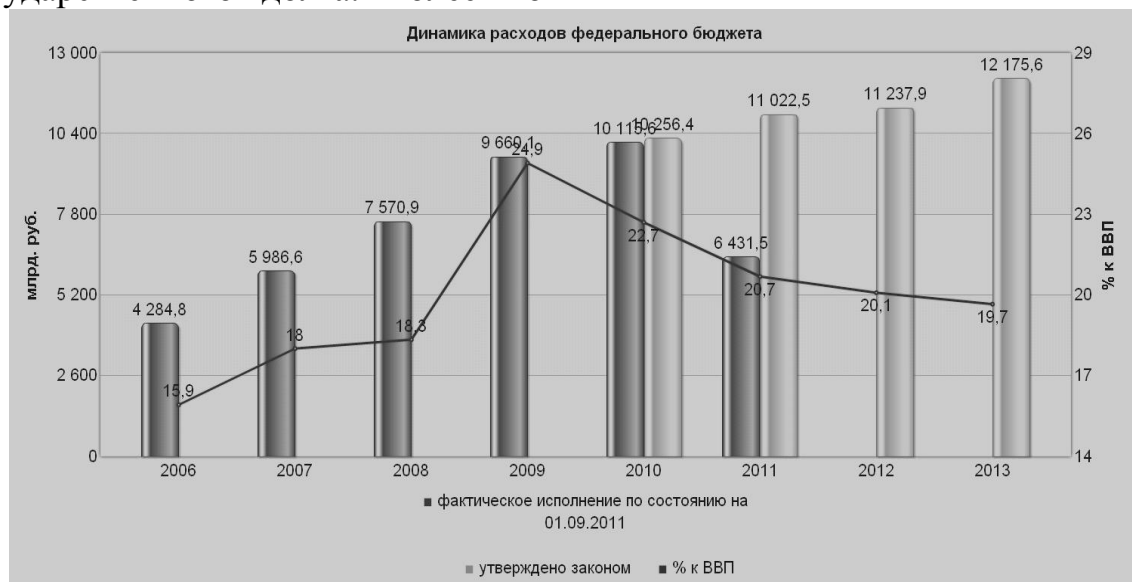


Рисунок 3 - Динамика расходов Федерального бюджета на 01.09.2011год

Таким образом Федеральный бюджет является основным финансовым планом государства, определяющим его доходы, расходы и движение решающей части централизованных финансовых ресурсов, обеспечивает реализацию финансовой политики государства.

Значения расходов федерального бюджета в развитии современ-

ной российской экономики трудно недооценить, учитывая их роль и влияние на различные стороны хозяйствования, стимулирование разработки и внедрения в производство передовых научных достижений. Расходы федерального бюджета являются общественно полезными.

Активная роль государства в общественном воспроизводстве и по-

вышение эффективности экономики, укрепление обороноспособности обуславливает многообразие бюджетных расходов федерального

бюджета, однако при этом они служат единой цели – обеспечению финансовыми ресурсами федеральных потребностей.

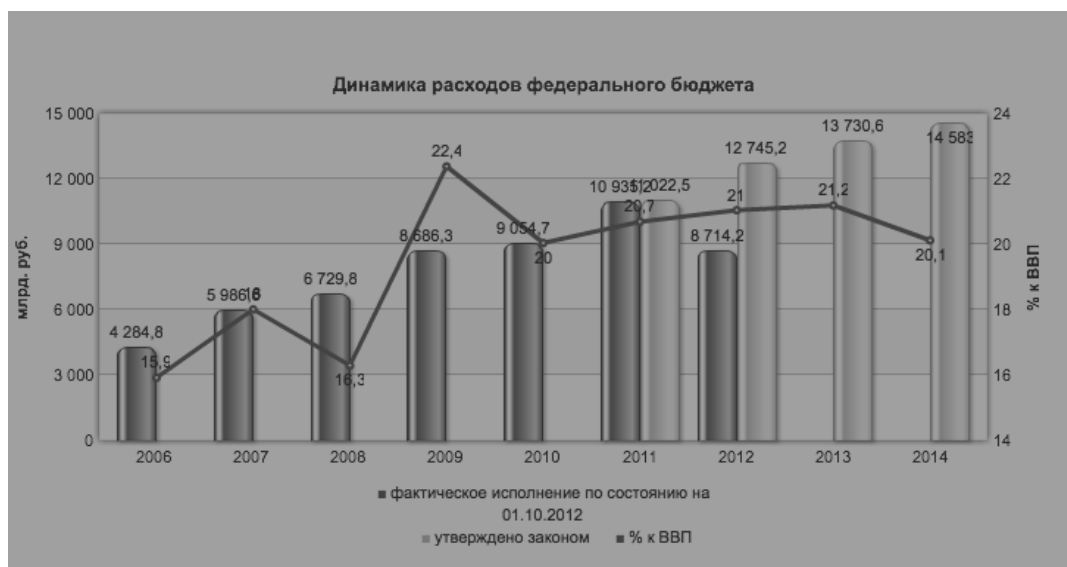


Рисунок 4 - Динамика расходов Федерального бюджета на 01.09.2012год

Нельзя также забывать и огромный вклад бюджетного финансирования в решение проблемы социально-культурного обеспечения, ведь используя инструмент расходов федерального бюджета на социально-культурные нужды, государство может проводить достаточно гибкую социальную политику.

Однако возможности свободного регулирования величиной и структурой государственных расхо-

дов ограничены, и, прежде всего объемами поступающих в федеральный бюджет доходов. Таким образом, бюджет, объединяя в себе основные финансовые категории (налоги, государственный кредит, государственные расходы), является ведущим звеном финансовой системы любого государства и играет как важную социально-экономическую, так и политическую роль в любом современном обществе.

Список литературы

1. Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям». Под ред. Г.Б. Поляка, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.- 550 с.
2. Финансы : учебник под ред. В. В. Ковалева .— 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Проспект, 2008.- 543 с
3. http://info.minfin.ru/project_fb_rashod.php
4. http://www.consultant.ru/popular/budget/56_13.html
5. <http://www.roskazna.ru/reports/fb.html>
6. <http://info.minfin.ru/>
7. <http://www.roskazna.ru/reports/fb.html>
8. <http://info.minfin.ru/fbdohod.php>
9. <http://info.minfin.ru/fbrash.php>

ФИНАНСОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ И ИХ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

Л.С. ШОХИНА,
доцент кафедры финансов и кредита
Е.И.СКВОРЦОВА,
студентка факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: В статье представляется обобщённый материал о сложившихся взглядах на понимание финансовых посредников, их составе в российской и зарубежной практике и роли в формировании инвестиционных ресурсов, подкреплённой в отдельных случаях фактическими данными годовых отчетов.

В условиях нормально развивающейся рыночной экономики, при достижении достаточно высокого уровня доходов и по общему объему, и на душу населения образуется устойчивый запас денег в виде сбережений. Это некоторый избыток денег над текущими повседневными нуждами. В условиях рыночной экономики он имеет четкий экономический смысл - инвестиционный капитал. Имеется два главных направления использования этого капитала: расширение производства, обновление ассортимента производимых товаров и услуг, включая, например, расширение образования и поддержку искусства, общее и социальное страхование. Имеется определенный фонд свободных денежных средств и есть конкретные общественные потребности, которые должны покрываться за счет этих средств, но объединение их в единую работающую систему представляет собой очень трудную задачу. Поэтому и возникла необходимость в финансовых посредниках.

В настоящее время в экономической литературе представлены похожие точки зрения на понимание финансовых посредников (таблица 1). В частности, все авторы относят в их состав специальные организации, являющиеся финансовыми институтами, привлекающие свободные денежные средства субъектов общества и инвестирующие в экономику посредством предоставления их нуждающимся хозяйствующим субъектам.

Вместе с тем отдельные авторы в определениях делают акцент на том, что посредники осуществляют связь между заемщиками и кредиторами, тем самым констатируя, что они обеспечивают перелив капитала на кредитной основе. Мы не согласны с таким подходом, так как финансовые посредники также осуществляют перераспределение капитала при помощи покупки и продажи долевых ценных бумаг, когда не задействован кредитный механизм. Отдельные авторы в определении перечисляют со-

став организаций, который загро- при этом не отражает полностью их
моздает сущность данного понятия и состав.

Таблица 1. Понятие финансовых посредников

№	Автор	Определение категории «финансовый посредник»
1	Ковалёв В.В.	Организация, определённый финансовый институт, основной функцией которого является аккумуляция свободных денежных средств разных экономических субъектов и предоставление их от своего имени на определённых условиях другим субъектам, нуждающимся в этих средствах
2	Киндуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У.	Институт, который осуществляет связь между кредиторами и заемщиками, занимая средства у кредиторов и предоставляя их заемщикам.
3	Борисов А.Б.	Банк, страховая компания, кредитный союз или взаимный фонд, получающий денежную наличность от поставщика капитала и инвестирующий ее в экономику
4	Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р.	Посредник, который привлекает финансовые средства юридических и физических лиц, а затем инвестирует их в различные проекты, ценные бумаги и т.п.
5	Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бейли Д.В.	Финансово-кредитные инвестиционные институты, осуществляющие аккумуляцию инвестиционных ресурсов с целью их последующего размещения.
6	Мягкова Е.Л.	Это организации, принимающие за определенный процент на хранение деньги, главным образом от населения, или собирающие их по другим поводам и предоставляющие их займы за более высокий процент тем юридическим и физическим лицам, которые нуждаются в инвестиционных ресурсах, а также оплачивающие страховые полисы и пенсии.
7	Зимовец В.В., Зубик С.П.	Сущность финансового посредничества должна рассматриваться в двух аспектах – узком и широком понимании. В узком понимании - это система опосредованного финансирования, заключающегося в привлечении финансовых ресурсов с целью их дальнейшего размещения в финансовые активы. В широком понимании финансовое посредничество представляет собой любую профессиональную деятельность на финансовом рынке, включая коммерческую и комиссионную деятельность с ценными бумагами.

Деятельность финансовых посредников ведет к получению выгоды всеми участвующими в данном процессе сторонами. Согласно положениям теории финансового посредничества основным собственником инвестиционных ресурсов является население, а основным потребителем - предприятия и организации.

В настоящее время в России, как и в зарубежных государствах, финансовые посредники разнообразны (таблица 2). Наиболее распространенными в России являются:

- коммерческие банки (универсальные и специализированные). Коммерческие банки, как правило, предлагают самый широкий спектр

услуг по привлечению денежных средств от экономических субъектов, временно располагающих таковыми,

а также по предоставлению различных займов, кредитов.

Таблица 2. Состав финансовых посредников

Россия	Зарубежные государства
- коммерческие банки (универсальные и специализированные); - небанковские кредитно-финансовые институты (финансовые и страховые компании, пенсионные фонды, ломбарды, кредитные союзы и товарищества); - инвестиционные институты (инвестиционные компании и фонды, фондовые биржи, финансовые брокеры и пр.) - другие.	Япония: - коммерческие банки (городские банки, региональные, иностранные кредитные институты); - специализированные кредитные институты (банки долгосрочного кредитования, инвестиционные дома, трастовые банки); - прочие кредитные институты (почтовые сберегательные кассы, кредитные кооперативы, страховые компании). США: - коммерческие банки; - депозитные учреждения (сберегательные и кредитные организации); - страховые компании (по страхованию жизни, имущества); - пенсионные фонды, другие учреждения (инвестиционные корпорации, взаимные фонды).

В силу огромной значимости коммерческих банков в функционировании денежно-кредитной системы государства они являются объектом жесткого государственного контроля. Наряду с банками значимое место занимают другие кредитные организации – кредитные союзы и товарищества, потребительские кредитные кооперативы, которые являются институтами взаимного кредитования. Они принимают вклады частных лиц и кредитуют членов союза, кооператива на приемлемых для них условиях в виде краткосрочных потребительских ссуд. Обязательства кредитных союзов и кооперативов формируются из сберегательных счетов и чековых счетов (паев). В Российской Федерации в последнее время

сокращается состав кредитных организаций (таблица 3).

В течение десяти последних лет количество кредитных организаций в России сократилось почти в половину. Наименьшее сокращение свойственно кредитным организациям, имеющим лицензию на осуществление банковских операций (на 23%). Основные причины - соединение мелких организаций с крупными, отзыв лицензии, банкротство.

В зарубежной практике кредитные союзы имеют преимущества перед иными финансовыми институтами депозитного типа. Они освобождаются от уплаты налога на доходы, они не являются субъектом антимонопольного законодательства, что позволяет им участвовать в совместных предприятиях.

В составе кредитных организаций России банки занимают лидирующее положение (таблица 4) – около 94%.

Таблица 3. Структура кредитных организаций в России (по данным Банка России).

Наименование	2001 г.		2006 г.		2010 г.		2011 г.	
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
1.Всего кредитных организаций, зарегистрированных на территории РФ	2124	100	1409	100	1178	100	1146	100
2.Кредитные организации, имеющие лицензию на осуществление банковских операций	1311	61,72	1253	88,93	1058	89,81	1012	88,31
2а. В т.ч. на привлечение вкладов населения	1239	58,33	1045	74,17	849	72,07	819	71,46

Таблица 4. Доля банков в составе кредитных организаций в РФ.

Наименование	На 31 декабря 2011 г.	На 1 октября 2012 г.
1. Зарегистрированные кредитные организации	1112	1098
2. В т.ч. банки	1051	1032
3. Доля банков в составе кредитных учреждений, %	94,51	93,99
4. Кредитные организации со 100% иностранным участием в капитале:		
а) в количественном выражении	77	75
б) в %, к общему кол-ву кредитных организаций	6,92	6,83

Кредитные организации со 100% иностранным участием в капитале, как правило, представлены банками. На 01. 10. 2012 года их было 75, что составляет около 7% от количества банков.

Наиболее крупными поставщиками инвестиционных ресурсов для экономики страны явился Сбербанк России, предоставивший свыше 5,5 трлн. руб. кредитных ресурсов организациям и предприятиям (табл. 5).

Таблица 5. Объемы предоставления отдельными банками кредитов организациям на 31 декабря 2011 г

Банки	трлн. руб..
Сбербанк России	5,5
Газпромбанк	1,3
Россельхозбанк	0,55
Альфа - Банк	0,51

Сопоставляя с зарубежной практикой, а именно, практикой экономически развитых государств, таких

как Япония и США, мы можем отметить, что огромную роль в их финансово-экономическом мире также

играют коммерческие банки. В США главным финансовым центром остается Нью-Йорк, в котором размещаются штаб-квартиры наиболее крупных банков, имеющих глобальные сети. Помимо коммерческих банков, финансовые институты США включают: депозитные учреждения (сберегательные и кредитные организации), страховые компании (по страхованию жизни, имущества), пенсионные фонды, другие учреждения (инвестиционные корпорации, взаимные фонды).

Эти институты имеют важнейшее значение, поскольку на них приходится более 40% финансовых активов, которые направляются на производственные цели. Они при этом играют ключевую роль на рынке краткосрочного капитала. В финансовой системе большую роль играют инвестиционные банки-корпорации, обеспечивающие хозяйствующих агентов кредитными ресурсами для инвестиционной деятельности.

Инвестиционные банки концентрируют огромную финансовую мощь, которая используется как в целях влияния на собственно американскую экономическую конъюнктуру, так и в осуществлении крупных международных финансовых операций.

Специфическими особенностями коммерческих банков Японии является их классификация. Выделяют:

1) городские банки, играющие ведущую роль в кратко- и среднесрочном кредитовании, особенно крупных промышленных концернов (на долю городских банков приходится значительная часть зарубеж-

ных операций японских банков, завоёвывают новые рынки, расширив кредитное меню долгосрочными кредитами и кредитами частным лицам, конкурируя соответственно с банками долгосрочного кредитования);

2) региональные банки, имеющие меньший, по сравнению с городскими банками, объём операций, но широкую сеть небольших по размеру филиалов (ориентируются на кредитование малых и средних предприятий, по своей структуре являются кредиторами, играют важную роль в финансировании органов местного управления);

3) иностранные банки, присутствующие не столько из-за стремления получать прибыль от текущих операций, сколько из-за желания иметь опорные пункты на одном из крупнейших финансовых рынков мира в рамках своей глобальной стратегии (часть банков сосредоточивает внимание на межбанковских операциях и занимается арбитражными сделками на международных процентных и валютных рынках, другие обслуживают юридических лиц. К традиционным занятиям зарубежных банков относится торговля иностранной валютой);

4) специализированные кредитные институты, осуществляющие банковские функции:

а) банки долгосрочного кредитования (им разрешается предоставлять кредиты крупным предприятиям и формировать свои ресурсы в основном за счет выпуска долгосрочных долговых обязательств, но они ограничены в осуществлении купли-продажи ценных бумаг, так как эту

функцию выполняют инвестиционные дома),

б) трастовые банки (первоначально создавались для управления имуществом, но после получения банковских функций осуществляют долгосрочное финансирование предприятий и частных лиц, а также занимаются финансовым управлением)

Среди инвестиционных институтов по объему перераспределяемых финансовых ресурсов выделяются фондовые биржи и инвестиционные фонды. Одной из основных функций биржи является мобилизация и концентрация свободных денежных капиталов и накоплений посредством продажи ценных бумаг, а также передача прав собственности. Также функцией фондовой биржи является обеспечение высокого уровня ликвидности вложений в ценные бумаги, гарантий использования сделок. Фондовые биржи помогают быстро собрать деньги для наращивания производства товаров повышенного спроса и «отсасывают» деньги из от-

раслей, изготавливающих товары, по которым предложение превысило спрос. Таким образом, фондовые биржи согласуют размеры спроса и предложения на товарных рынках и тем самым обеспечивают развитие экономики страны в направлении, отвечающем нуждам потребителей.

Инвестиционные фонды продают свои ценные бумаги (акции, инвестиционные паи) инвесторам и используют полученные средства для покупки прямых финансовых обязательств. Они характеризуются высокой надежностью и низким номиналом продаваемых ценных бумаг. Среди инвестиционных фондов выделяются, прежде всего, паевые фонды. Они продают свои паи инвесторам и покупают на вырученные средства преимущественно акции и облигации.

Таким образом, рыночная экономика способствует развитию сети финансовых посредников, которые имеют специфические национальные черты.

Список литературы

1. Вечканов Г.С. Микро- и макроэкономика: энциклопедический словарь
2. Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. – СПб.: Лань, 2001. – 352 с.
3. Зимовец В.В. Финансовое посредничество: науч. пособ. / В.В. Зимовец, С.П. Зубик. – К.: КНЕУ, 2004. – 288 с.
4. Ковалев В. В. Финансы организаций (предприятий): учеб. / В.В. Ковалев, Вит. В Ковалев— М.: ТК Вел- би, Изд-во Проспект, 2006
5. Киндуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. « Финансовые институты, рынки и деньги »; - СПб.; Издательство « Питер », 2000 г. – 752 с.
6. Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г.Д. Александер, Д.В. Бейли. – М: ИНФРА-М, 2006. – 1028 с.
7. <http://www.cbr.ru/statistics/>
8. <http://www.rshb.ru/>
9. <http://www.sberbank.ru>
10. <http://www.gazprombank.ru>
11. <http://www.alfabank.ru>

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СЦЕНАРИЕВ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ ДО 2015 ГОДА

В.В. ПШЕНИЧНИКОВ,
доцент кафедры финансов и кредита
В.С. БЕЛЕНЬКАЯ,
студентка факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: В данной статье изложена краткая характеристика денежно – кредитной политики Банка России, рассмотрены инструменты ее осуществления и приведена сравнительная характеристика основных показателей и сценариев развития денежно – кредитной политики ЦБ РФ до 2015 года.

Денежно – кредитная политика – это комплекс мероприятий, которые проводит Центральный банк в целях регулирования совокупного спроса путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения. Денежно – кредитная политика является одним из необходимых условий эффективного развития экономики государства, а так же самым действенным его инструментом.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что денежно – кредитная политика – это очень мощный инструмент государственного регулирования экономики и в настоящий момент, когда Россия все еще находится в достаточно тяжелых кризисных условиях именно верно выбранный курс денежно – кредитной политики может нормализовать ситуацию в экономике страны.

В идеале денежно - кредитная политика преследует тактические цели, а именно призвана обеспечить стабильность цен (отсутствие инфля-

ции), полную занятость (ликвидация безработицы), экономический рост и сбалансированность платежного баланса страны.

Среди специалистов эти четыре цели принято называть «магическим квадратом» целей. Квадратом их называют, потому что каждый из углов квадрата символизирует ту или иную цель. А магический он от того, что достичь все четыре цели одновременно невозможно, потому что они в определенной степени не совместимы и при достижении одних, мы удаляемся от других, например, сдерживание инфляции приводит к снижению экономического роста и сокращению занятости.

Текущая же денежно – кредитная политика направлена на более доступные цели, так называемые промежуточные (регулирующие значение ключевых переменных).

На сегодняшний день рациональная денежно - кредитная политика Центрального банка Российской Федерации призвана минимизиро-

вать инфляцию, способствовать устойчивому экономическому росту, поддерживать курсовые соотношения валютного курса, на экономически обоснованном уровне, стимулируя развитие ориентированных на экспорт и импортозамещающих производств, существенно пополнить валютные резервы страны.[3]

Центральный банк РФ ежегодно публикует основные направления единой государственной денежно – кредитной политики на последующий год, здесь он приводит статистические данные по основным экономическим показателям и на их основе делает прогноз на среднесрочную перспективу.

В своей работе нам хотелось бы произвести сравнительный анализ основных направлений единой государственной денежно – кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов, а так же на 2013 год и период 2014 и 2015 годов по основным показателям.

По итогам 2012 года инфляция может составить около 7% (в 2011 году она составила 6,1%), что связано в основном с ускорившимся ростом цен на продовольственные товары. При этом базовая инфляция ожидается на уровне 6% (в 2011 году она составила 6,6%).[5]

В первом полугодии 2012 года мы можем наблюдать увеличение объема ВВП на 4,5%. Экономический рост преимущественно был обусловлен повышением внутреннего спроса. В январе-сентябре темп прироста ВВП, по оценкам ЦБ РФ, составил около 4% (прирост ВВП в январе-июне 2011 года составил 3,7%).

Во второй половине 2011 – начале 2012 года на замедление роста потребительских цен оказывала заметное воздействие благоприятная конъюнктура на внутреннем и мировом аграрных рынках. В апреле 2012 года темпы прироста цен на продовольствие достигли своего исторического минимума (из расчета месяц к соответствующему месяцу предыдущего года), составив 1,2%. Среди продуктов питания плодоовощная продукция была на 29,1% дешевле, чем в апреле 2011 года. Кроме того, на снижение инфляции повлиял перенос индексации административно регулируемых тарифов с января на III квартал текущего года.[5]

Платежный баланс Российской Федерации в январе-сентябре 2012 года формировался под воздействием благоприятной международной конъюнктуры рынка основных товаров российского экспорта.

Положительное сальдо счета текущих операций в январе-сентябре 2012 года равнялось 74,7 млрд. долларов США, его прирост относительно того же периода 2011 года составил 6%. Профицит торгового баланса возрос со 144,0 до 150,4 млрд. долларов США.

По итогам 2012 года среднегодовая цена на нефть сорта «Юралс» на мировом рынке ожидается на уровне не менее 109 долларов США за баррель. Положительное сальдо счета текущих операций в целом за год, по оценкам Банка России, составит 83,4 млрд. долларов США. При экспорте товаров на сумму 532,5 млрд. долларов США и импорте в размере 341,8 млрд. долларов США профицит торгового баланса достиг

нет 190,7 млрд. долларов США. Дефицит баланса услуг может возрасти до 39,4 млрд. долларов США. Прирост валютных резервов составит 17,5 млрд. долларов США, а нетто-отток частного капитала может сложиться в сумме 67 млрд. долларов США.

Что касается сценариев экономического развития на 2012 и 2013 года, то хотелось бы представить их в виде таблицы и произвести сравнение по основным показателям. Необходимо так же отметить, что каждый год создается три концепции развития, которые зависят от цены 1 баррели нефти.[5]

Таблица 1. Варианты осуществления денежно - кредитной политики.

2012 г.	2013 г.
Вариант 1	
Цена за баррель нефти.	
75 долларов США	73 доллара США
Реальные располагаемые денежные доходы населения	
+3,9%	-0,4%
Инвестиции в основной капитал	
+4,2%	-2,1%
Уровень прироста ВВП	
+3,3%	-0,4%
Вариант 2	
Цена за баррель нефти.	
100 долларов США	97 долларов США
Реальные располагаемые денежные доходы населения	
+5%	+3,7%
Инвестиции в основной капитал	
+7,8%	+7,2%
Уровень прироста ВВП	
+3,7%	+3,7%
Вариант 3	
Цена за баррель нефти.	
125 долларов США	121 доллар США
Реальные располагаемые денежные доходы населения	
+8,7%	+4%
Инвестиции в основной капитал	
+4,2%	+7,6%
Уровень прироста ВВП	
+5,7%	+4%

Если анализировать данные таблицы, то можно проследить отрицательную динамику всех показателей, даже не смотря на пессимистичность или оптимистичность представленного варианта. А это может свидетельствовать только о том, что

экономическая ситуация как в РФ, так и во всем мире остается достаточно тяжелой.

На сегодняшний день стоимость 1 баррели нефти сорта «Юралс» составляет приблизительно 110 долларов, а это значит, что де-

нежно – кредитная политика ЦБ РФ будет лавировать между вторым и третьим вариантом.[3]

В заключение хотелось бы еще раз подчеркнуть, что денежно – кредитная политика призвана способствовать установлению в экономике общего уровня производства, харак-

теризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции, а главными задачами, стоящими перед всеми центральными банками, является поддержание покупательной способности национальной денежной единицы и стабильности кредитно-банковской системы страны.

Список литературы

1. Министерство Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minfin.ru/ru
2. Пшеничников В. В., Бичева Е. Е. Деньги, кредит, банки/ Учеб. Пособие – СПб.:изд-во Политехнического Университета,2010.
3. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Центральная База Статистических Данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>.
4. Федеральный закон «О Центральном банке РФ (Банке России)».
5. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ

Е.Е. БИЧЕВА,
доцент кафедры финансов и кредита
Е.А.КРАВЧЕНКО,
студентка факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: В статье раскрывается понятие финансового рынка, формулируется его определение, рассматривается современное состояние финансового рынка РФ и перспективы его развития.

Для нормального развития экономики постоянно требуется мобилизация временно свободных денежных средств физических и юридических лиц и их распределение и перераспределение на коммерческой основе между различными секторами экономики. В эффективно функционирующей экономике этот процесс осуществляется на финансовых рынках, что обуславливает актуальность выбранной темы. Финансовые рынки - это общее обозначение тех рынков, на которых проявляются спрос и предложение на различные платежные средства.[1]

Структура финансового рынка - это внутреннее строение, определяемое взаимодействием и удельным весом отдельных элементов рынка. Для характеристики структуры рынка используются различные критерии.[2]

По объектам различают:

- 1)Рынок ценных бумаг (фондовый рынок)
- 2)Рынок кредита
- 3)Валютный рынок
- 4)Страховой рынок

По уровню насыщения разли-

чают:

- 1)Равновесный рынок.
- 2)Дефицитный рынок.
- 3)Избыточный рынок.

В зависимости от рассматриваемой задачи могут использоваться и другие критерии для характеристики структуры финансового рынка.

Что касается российского фондового рынка, то сейчас происходит чудовищная по своему масштабу институциональная деградация. Это когда отмирают целые сегменты рынка. Многие банки вынуждены закрывать подразделения по торговле акциями (тот же ВТБ), крупные инвесторы не стремятся участвовать на бирже из-за отсутствия какого либо внятного поведения рынка.

Сравнительно недавно Всемирный банк и Международная финансовая корпорация обновили ежегодный экономический рейтинг. Показательно, что наша страна по реальному состоянию инвестиционного климата занимает 112 место в мире. [3]

Выделяют следующие проблемы привлечения иностранных портфельных инвестиций:

- Политизированность. Инвестиционный климат России на Западе очень жестко привязывают к политике. Судьба крупнейшей российской нефтяной компании ЮКОС, постоянные нарушения прав человека, убийства оппозиционных журналистов - эти и многие другие общественно-политические события «убеждают» западных инвесторов в том, что в России есть все тенденции к авторитарному режиму. Следовательно, они боятся в любой момент лишиться всех своих вложений. Зачастую иностранцы просто не до конца понимают суть происходящих в России событий. Однако на сегодняшний день это фактор номер один, являющийся «камнем преткновения» для притока иностранных инвестиций.

- Коррупция. Международная общественная организация Transparency International в декабре 2011 г. поставила Россию только на 143 место в рейтинге наименее коррумпированных стран мира.[4]

- Инфляция. Несмотря на то, что в прошлом году рост потребительских цен снизился, инфляция по-прежнему остается одной из главных проблем нашей экономики.

К проблемам привлечения российских портфельных инвестиций относятся:

- Слабая финансовая грамотность.

- Низкий уровень доходов. Несмотря на прошедшее «золотое десятилетие», уровень жизни россиян по-прежнему оставляет желать лучшего. В 2011 году реальный уровень доходов населения вырос всего на 0,8%. Этот фактор существенно ограничи-

вает внутренний спрос на покупку ценных бумаг.

- Инфраструктурные проблемы. В первую очередь – незначительный объем российского фондового рынка (около 2% от общемирового), ограниченное количество частных инвесторов (около 300 тыс. активных), эмитентов и финансовых инструментов, а также недостаточное развитие в нашей стране негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний, которые потенциально могут являться долгосрочными внутренними инвесторами.

Российский рынок один из слабейших рынков планеты на данный момент. Эта тенденция не только в России. Если сделать поправку на фундаментальные позиции торгуемых компаний, то вероятно единственными конкурентами России – это слабый фондовый рынок Украины и Греции. Можно сделать вывод: российский фондовый рынок имеет огромный потенциал для существенного роста в перспективе, но без ликвидации внутренних и внешних барьеров его будущее может быть под большим вопросом.

Еще одной составляющей финансового рынка является рынок капитала, который переживает в России самые тяжелые дни со времен 1998 года. Биржи прерывают торги, банки перестают кредитовать друг друга, правительство разрабатывает планы спасения.

Сегодня в России отсутствует четкая, последовательная и согласованная стратегия развития рынка капитала, в соответствии с которой можно было бы выстраивать приоритеты и планировать действия, а также

определять степень дальнейшего продвижения. Сложная, обременительная и несправедливая налоговая система, неподходящая учетная система и бюрократия вместе взятые создают невозможность участия предприятий на рынке капитала. Недостаточное развитие реально действующих отечественных рынков капитала и неспособность мобилизовать сбережения населения ограничивают способность правительства эффективно управлять экономикой и ставят финансовую систему в зависимость от иностранной инвестиционной активности.

С целью выхода из финансового кризиса, Министерством финансов должны быть осуществлены следующие мероприятия:

1. Предоставление государством кредитных ресурсов коммерческим банкам должно быть обусловлено их целевым использованием для рефинансирования предприятий реального сектора экономики.
2. Переход от эмиссии рублей под покупку иностранной валюты к предложению денег ис-

ходя из спроса на них со стороны отечественных заемщиков.

3. Продажа газа, нефти, других сырьевых товаров за рубли, и создание необходимых условий широкого использования рублей в международных расчетах.
4. Прекращение вывоза нефтяных доходов за рубеж.
5. Согласование политики денежного предложения с задачами структурной, промышленной и научно-технической политикой развития, определенной Концепцией социально-экономического развития России до 2020 года.

В настоящее время правительством разрабатывается Концепция по созданию международного финансового центра в России, определены приоритеты по реализации программы. Таким образом, правительство РФ принимает возможные меры по улучшению инвестиционного климата и развитию финансового рынка.

Список литературы

- 1.Первозванский А.А. Финансовый рынок: расчет и риск. - М.: Инфра. – 2005. – 192с.
2. Экономика. Учебник под ред А.С.Булатова.М.:Экономистъ, 2005 (4-е изд.)
3. www.worldbank.org
4. www.top.rbc.ru

УДК 336.6

НЕОБХОДИМОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПЛАТНЫХ УСЛУГ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОГО ГАУ

Л.А. ЗАПОРОЖЦЕВА,

доцент кафедры финансов и кредита

Т.В.КОРОВИНА,

студентка факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: Статья раскрывает необходимость развития платных услуг бюджетных учреждений на примере ФГБОУ ВПО Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I и указывает на перспективные направления их развития для увеличения внебюджетных поступлений, которые в свою очередь пойдут не только на развитие вуза, но и позволят расширить возможности дополнительного заработка преподавателей.

В настоящее время многие услуги, предоставляемые некоммерческими организациями (НКО), являются платными, хотя юридические лица такого рода не преследуют в качестве основной цели деятельности извлечение и распределение прибыли между участниками. Что побуждает НКО, в частности бюджетные учреждения, к ведению предпринимательской деятельности и какие перспективные направления развития платных услуг существуют, мы выяснили, изучив деятельность ФГБОУ ВГАУ им. императора Петра I.

Источником финансирования образовательных бюджетных учреждений, к которым также относится ВГАУ, являются средства бюджета. За прошедший 2011 год из средств федерального бюджета на финансирование деятельности Университета было выделено 352 млн. руб., что на 17 млн. руб. больше, чем в 2010г.

Несмотря на увеличение бюджетного ассигнования, средств, как правило, не хватает. Это приводит к необходимости поиска дополнитель-

ных внебюджетных источников финансирования, в основном за счет осуществления учреждениями предпринимательской и иной приносящей доход деятельности. За прошедший 2011 год на счета университета из внебюджетных источников поступило почти 253 млн. руб., что на 8 млн. руб. больше, чем в 2010 г.

На основе таблицы 1 можно сделать вывод о том, что за последние годы наблюдается увеличение как бюджетных средств, так и средств внебюджетных источников. При этом базисный темп роста внебюджетных средств выше.

Нами установлено, что источником внебюджетных поступлений является предпринимательская деятельность. Образовательные учреждения, в том числе и государственные сельскохозяйственные вузы, в соответствии со статьей 47 Федерального закона РФ «Об образовании» [1], вправе вести предпринимательскую деятельность, предусмотренную его уставом.

Таблица 2. Динамика общей суммы бюджетного и внебюджетного финансирования ФГБОУ ВГАУ им. Императора Петра I, млн. руб.

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Базисный темп роста
1. Бюджетные средства	317,01	334,86	352,27	35,26
2. Средства внебюджетных источников	212,1	244,10	252,48	40,38
Всего	529,11	578,96	604,75	75,64

В соответствии с Уставом [2], Воронежский ГАУ имеет право осуществлять следующие виды деятельности:

- платная образовательная деятельность;
- проектирование, изготовление и испытание опытных образцов сельскохозяйственной техники, осуществление их ремонта и эксплуатации;
- проведение селекционной работы в растениеводстве и селекционно-племенной работы в животноводстве;
- проведение испытаний продукции для целей добровольной сертификации в установленном законодательством Российской Федерации порядке;
- оказание информационных и консультационных услуг юридическим и (или) физическим лицам;
- оказание гостиничных, ветеринарных, транспортных, жилищно-бытовых, коммунальных услуг и услуг общественного питания;
- выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по договорам с юридическими и физическими лицами, не включенных в научно-технические программы, финансируемые за счет средств федерального бюджета;
- предоставление услуг связи и по использованию глобальной ин-

формационной сети Интернет в порядке, определенном соответствующим актом Университета;

- организация и проведение выставок, ярмарок, семинаров, конференций, культурно-массовых и спортивных мероприятий;
- осуществление редакционно-издательской и полиграфической деятельности (издание методической литературы, сборников научных трудов, бланочной продукции, выполнение множительных работ и т.д.);
- оказание услуг в сфере библиотечного дела и т.д. На практике же, по данным 2011 года, источниками поступлений внебюджетных средств являлись:
 - платная образовательная деятельность по государственным стандартам ВПО – почти 203 млн. руб.
 - дополнительные платные образовательные услуги (повышение квалификации, курсы подготовки водителей, курсы операторов ЭВМ и т.д.) – почти 6 млн. руб.
 - выставочная деятельность – 3,6 млн. руб.
 - плата за проживание в общежитии – 19 млн. руб.
 - платные услуги библиотеки – 56 тыс. руб.
 - полиграфическая продукция, ксерокопия, переплёт, канцтовары – 1,7 млн. руб.
 - профилакторий – 52 тыс. руб.

- лаборатория биотехнологий – 1 млн. руб.
- центр агротехнологий – 362 тыс. руб.
- зооветеринарный центр – 293 тыс. руб.
- столовая №35 – 8,7 млн. руб.
- добровольные пожертвования, страховые возмещения – 481 тыс. руб.
- возмещение налогов и коммунальных услуг – 2946 тыс. руб.

Сравнивая перечень видов приносящей доход деятельности, представленной в уставе, с услугами, оказываемыми на практике, мы явно видим, что у Университета есть большое количество перспективных направлений развития платных услуг, которые в будущем приведут к увеличению внебюджетных поступлений и, следовательно, стабильному финансовому положению. На наш взгляд, для увеличения притока денежных средств из внебюджетных источников, вузу необходимо сократить учебную нагрузку преподавательского состава и использовать освободившиеся часы для развития научной деятельности и коммерциализации ее результатов.

Например, кафедра финансов и кредита оказывала бы консалтинговые услуги по организации финансов, мониторингу устойчивости и финансовой безопасности; финансовому планированию и другому; кафедра налогов и налогообложения

могла бы вести налоговый учет в организациях, сопровождать контрагентские отношения «налоговые органы - коммерческие организации»; кафедра товароведения и экспертизы товаров включила бы в перечень своих услуг оказание независимой экспертизы товаров, кафедра бухгалтерского учёта и аудита способствовала бы организации и ведению бухгалтерского и управленческого учета на предприятиях и т.д.

Это способствовало бы не только увеличению притока денежных средств из внебюджетных источников для развития вуза, но и расширению возможности дополнительного заработка для преподавателей.

А главное, таким образом, каждый вуз смог бы выполнить требования построения модели стратегических инновационных сетей, широко обсуждаемой на государственном уровне, заключающейся во взаимодействии государства, науки и бизнеса и оформившейся в виде концепции "тройной спирали".

Проанализировав ситуацию с применением платных услуг бюджетных учреждений на примере ФГБОУ ВПО Воронежского Государственного Аграрного Университета им. императора Петра I, нами сделан вывод, что их предоставление является необходимым и требует дальнейшего развития для успешного функционирования НКО.

Список литературы

1. Об образовании: Закон РФ от 10.07.1992 №3266-1 (в ред. Фед. законов) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Устав ФГБОУ ВПО «ВГАУ имени императора Петра I»: Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 26.05.2011 № 104-у // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vsau.ru>

РОЛЬ НАЛОГОВ И СОЦИАЛЬНЫХ ТРАНСФЕРТОВ В РЕГУЛИРОВАНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Е.В. ЯРОВАЯ,

ассистент кафедры финансов и кредита

М. РЫЖОВА,

студентка факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы неравенства и масштабов бедности населения, которые достигли чрезмерных масштабов в постсоветской России. Анализируются проблемы неравномерного налогообложения, когда налоговое бремя на бедных выше, чем на богатых и эффективности перераспределительных мер за счет социальных трансфертов. Анализируется зарубежный опыт решения данной проблемы.

Регулирование доходов в целях социальной защиты бедных слоев населения является важнейшей функцией правового государства с социально-ориентированной рыночной экономикой.

Особое значение эти проблемы имеют для России, где насущно необходимы масштабные преобразования в социальной сфере в связи с тем, что бедность и дифференциация доходов достигли чрезмерных масштабов.

В таблице 1 приведены основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения РФ по данным Росстата [5, с. 123].

Согласно этим данным в России в 2011 г доходы 10 процентов богатых в 16,1 раза превышали доходы 10 процентов самых бедных. Для сравнения: в Германии, Дании и Швеции доходы богатых и бедных различаются лишь в 6 раз.

Наша страна имеет наибольший, после ЮАР, уровень неравенства, как среди стран "большой два-

дцатки", так и в группе БРИКС. Особенно, если учесть, что доля теневой экономики в нашей стране остается достаточно высокой и при этом большая часть доходов от теневого сектора достается людям небедным, а значит, и реальное расслоение общества выше.

Когда экономические преобразования только начинались, многие считали, что бедность населения усилится не значительно и на небольшой срок. Однако, произошел резкий скачок, роста бедности. Это становится ясно при сравнении уровня бедности за 1988 год, где он составил лишь 2%. Самый высокий уровень бедности Росстат зафиксировал в 1992 году - 33,5%. В 2011 г. при уровне ВВП на душу населения – 381822 руб. за чертой бедности проживали 12,8 процентов человек, что, по мнению специалистов, является почти нонсенсом.

Между тем Россия в 2011 году поднялась с 11-го на 4-е место в мире по числу долларовых миллионеров и миллиардеров - таковы данные 12-го

ежегодного исследования Boston Consulting Group (BCG).

Таблица 1. Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения в РФ

Показатели	1992	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
1. Валовой внутренний продукт на душу населения, руб.*	128	9628	49835	150997	233948	290771	273465	316137	381822
2. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.*	4,0	515,9	2281	8112	12603	14948	17009	18887	20701
3. Средний размер назначенных пенсий, руб.*	1,6	188,1	694,3	2364	3116	4199	5191	7476	8203
4. Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения): руб. в месяц*	1,9	264	1210	3018	3847	4593	5153	5688	6369
5. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: млн. человек	49,3	36,5	42,3	25,2	18,7	18,8	18,2	17,9	18,1
в процентах от общей численности населения	33,5	24,8	29,0	17,7	13,3	13,4	13,0	12,6	12,8
6. Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) в раз	8,0	13,5	13,9	15,2	16,8	16,8	16,7	16,5	16,1

* - до 2000 г. – тыс. руб.

"Число ультрабогатых домохозяйств (UHNW) - домохозяйств, имеющих сбережения свыше 100 млн долларов, - в России за прошедший год выросло на 13% - с 607 до 686, обеспечив стране четвертую строчку в мировом рейтинге", - говорится в отчете BCG [2].

Одной из причин расслоения в России является неравномерное налогообложение, делающее богатых еще богаче, а бедных еще беднее. Так, например, в России миллиардеры и нищие, имеющие зарплату ниже прожиточного минимума, платят

налог на доходы физических лиц по одной ставке.

Анализируя международную практику, можно отметить следующую закономерность: чем более развита в стране экономика и чем более в ней высок уровень администрирования, тем более гибка в ней система налогообложения.

К примеру, в США сегодня действуют шесть налоговых ставок, в результате чего самые бедные американцы, доходы которых составляют менее 7,3 тыс. долларов в год, платят подоходный налог в размере

10%, а самые богатые (чей доход выше 350 тыс. долларов в год) – 35%.

Прогрессивная шкала подоходного налога действует и в Германии. Самые бедные платят 19% от доходов, а богатые с 1990 года – до 53%. В Японии существует пять ставок федерального подоходного налога, от 10% до 50%, а также три ставки префектурного подоходного налога (5%, 10% и 15%). Наконец, в Китае минимальная ставка подоходного налога составляет 5%, а максимальная достигает 45%.

Прогрессивная шкала налогообложения по налогу на доходы физических лиц существовала и в России до 2000 года. Тогда максимальная ставка достигала 35%, в 2000 году ее снизили до 30%. С 1 января 2001 года прогрессивный налог был отменен. Введена и действует до сих пор плоская шкала с единой ставкой в 13%.

Отметим еще один факт: 60 самых богатых россиян и 90 % самых богатых москвичей основной доход получают не от зарплаты, а от собственности, от акций, от предпринимательской, теневой деятельности и так далее. В среднем ставка налога на "другие" денежные доходы при внесении всех фискальных платежей по данным руководителя лаборатории Института социально-экономических проблем народонаселения РАН Вячеслава Сопцова составляет 7,5 процента. Но чаще всего, ставка по их расчетам не превышает 2 процентов. Таким образом, доходы от "капитала" у нас практически налогом не облагаются [3].

Прогрессивное налогообложение, сокращая доходы высокодоход-

ных групп населения, само по себе не оказывает влияния на материальное положение малоимущих. Поэтому оно должно сочетаться с социальными трансфертами.

Социальные трансферты - это безвозмездные выплаты государства определенной части населения из государственного или местных бюджетов, государственных внебюджетных фондов и средств общественных организаций. К социальным трансфертам относятся пенсии, пособия, стипендии, дотации и другие выплаты по социальному обеспечению.

Как показывает зарубежный опыт, эффективность перераспределительных мер за счет социальных трансфертов, с одной стороны, и прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц с другой достаточно высока.

В таблице 2 приведены показатели реального уровня относительной бедности населения ряда европейских стран и возможного ее уровня при отсутствии социальных трансфертов [1].

Данные таблицы 2 показывают, что европейские страны значительно различаются по тому, в какой степени социальные трансферты способствуют снижению уровня бедности населения. Это обусловлено в основном двумя причинами: уровнем общественных расходов на социальные пособия и социальную помощь и адресностью социальных трансфертов.

В таблице 3 приведена структура денежных доходов населения РФ [5].

Согласно данным Росстата доля социальных выплат в структуре доходов в 2011 г составила 18,2%.

Таблица 2. Уровень относительной бедности населения ряда европейских стран до и после получения социальных трансфертов (исключая пенсии), %

Страна	Доля населения с доходами ниже черты бедности		Доля населения, не попадающая в число бедных за счет трансфертов
	Без учета трансфертов	С учетом трансфертом	
Дания	29	10	19
Великобритания	29	17	12
Австрия	22	12	10
Бельгия	23	13	10
Германия	21	11	10
Нидерланды	21	11	10
Финляндия	19	11	8
Франция	24	16	8
Швеция	17	9	8
Испания	23	19	4
Португалия	24	20	4
Италия	22	19	3

Таблица 3. Структура денежных доходов населения РФ (в процентах)

Показатели	1992	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Денежные доходы – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:									
доходы от предпринимательской деятельности	8,4	16,4	15,4	11,4	10,0	10,2	9,5	9,3	9,1
оплата труда	73,6	62,8	62,8	63,6	67,5	68,4	67,3	64,6	67,1
социальные выплаты	14,3	13,1	13,8	12,7	11,6	13,2	14,8	17,8	18,2
доходы от собственности	1,0	6,5	6,8	10,3	8,9	6,2	6,4	6,3	3,6
другие доходы	2,7	1,2	1,2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0

Однако российская экономика явно не справляется с поддержанием необходимого уровня социальных расходов, у нас они намного ниже, чем в европейских странах. Развитые страны тратят до трети национального ВВП на социальную сферу. Во Франции и Бельгии этот показатель составляет 31%, а в США – 26%, тогда как расходы развивающихся стран, таких как Китай и Россия, намного ниже (6% и 12% соответственно).

Сопоставляя представленные в таблице 4 данные становится видно, что в 2011 г. государством был гарантирован минимальный размер оплаты труда, составляющий 62,0% от уровня прожиточного минимума.

Анализируя данные таблицы 4 можно отметить, что в сопоставлении с величиной прожиточного минимума, минимальный размер пособия по безработице с 2006 по 2011 гг. сократился с 19,8% до 12,2%. Средний размер назначенных пенсий в 2006 г составлял 78,3% от прожиточного минимума, в 2011 г. – 128,8%. Минимальный размер стипендии студентов федеральных государственных высших учебных заведений в соотношении с величиной прожиточного минимума снизился с 16,5% до 15,7%.

Таким образом, размер пособий не только ниже своих аналогов в развитых странах Европы, но и в боль-

шинстве случаев не гарантирует уровня прожиточного минимума.

Таблица 4. Изменение показателей размера основных социальных гарантий, в соотношении с величиной прожиточного минимума, % [6]

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Минимальный размер оплаты труда	22,0	27,5	48,4	78,8	72,7	62,0
Ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет:	21,6					
- по уходу за первым ребенком	-	42,4	38,6	38,6	38,8	35,0
- по уходу за вторым и последующими детьми	-	84,8	77,2	77,1	77,6	70,1
Минимальный размер пособия по безработице	19,8	18,0	16,4	15,5	14,3	12,2
Средний размер назначенных пенсий	78,3	81,0	91,4	100,7	131,4	128,8
Минимальный размер стипендии						
- студентов федеральных государственных высших учебных заведений	16,5	15,0	18,9	20,0	18,5	15,7
- студентов и учащихся федеральных государственных образовательных учреждений начального и среднего специального профессионального образования	5,8	5,3	6,6	7,3	6,7	5,7

Это свидетельствует о низкой эффективности функционирования системы социальной защиты и нерациональном использовании средств, что не позволяет должным образом обеспечивать права малоимущих граждан.

На наш взгляд, чтобы сократить социальное неравенство в нашей стране необходимо пересмотреть систему налогообложения, введя, в том числе налог на роскошь. Повысить минимальный размер оплаты труда

до уровня прожиточного минимума, и ввести прогрессивную шкалу налога на доходы физических лиц.

Кроме этого повысить адресность социальных трансфертов, так как сейчас подавляющая часть социальной помощи предоставляется не на основе процедуры проверки нуждаемости, а по категориальному принципу. Очень важно при этом сохранить доступ населения к бесплатному образованию и здравоохранению.

Список литературы

1. Eurostat Yearbook [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurostat.org/>, свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус., англ.
2. Global Wealth 2011. Boston Consulting Group (BCG) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bcg.com/>, свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус., англ.
3. Грицок М. Порок бедности //Российская газета - Федеральный выпуск №5743 (70) – 2012 г. – С.5.
4. Иванов В.Н. Неравенство и бедность населения: опыт решения проблемы в России и за рубежом / В.Н. Иванов, А.В. Суворов// Проблемы прогнозирования. – 2006. - №3. – С. 132-149.
5. Россия в цифрах. 2012: Крат.стат.сб./Росстат- М. - 2012. - 573 с.
6. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2011. - 527 с.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ США

О.И. УХИНА,
доцент кафедры финансов и кредита
Д.К. ЛЕМЗЯКОВА,
студентка факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: В статье рассматривается Финансовая система США, особенности формирования доходной части бюджетной системы страны, а также влияние финансовых кризисов на финансовую систему.

Постепенно складывавшаяся на протяжении несколько веков финансовая система США последние несколько десятилетий остается самой мощной в мире. В ходе регулярно случающихся кризисов финансовой системе Соединенных Штатов Америки уже много раз предсказывали крах. Но, несмотря на все высказывания именно американский доллар продолжает оставаться свободно обращающейся во всех странах резервной валютой, а самые дорогие мировые компании все еще находятся в США.

Финансовая система - форма организации денежных отношений между всеми субъектами производственного процесса по распределению и перераспределению совокупного общественного продукта.

Финансы властных структур делятся на государственные и муниципальные (местного самоуправления). В свою очередь государственные состоят из федеральных финансов и финансов субъектов.

Ефимов В. С. с точки зрения структуры рассматривает финансовую систему как совокупность сфер,

звеньев, опосредствующих формирование и использование доходов.

Государственная Финансовая система США состоит из:

- финансовой системы федерации;
- финансовой системы штатов;
- финансовой системы местных органов власти (графства, городские муниципалитеты, сельские, школьные, специальные округа, примерно 83 тысячи).

Конституция США, ратифицированная в 1787 г., законодательно определила сферы для федерального правительства и уровня штатов. Федеральное правительство доминирует в таких направлениях расходования средств, как космос, национальная оборона, международные отношения, почтовая служба. За последние 35 лет изменились процентные соотношения расходования федеральных средств.

Вопросы финансирования начального и среднего образования, социальной политики, медицины, полиции решаются на уровне штатов. В целом же многие функции по осуществлению государственных услуг выполняются как на федеральном

уровне, так и на уровне штатов и местного самоуправления.

Бюджет Правительства Соединённых штатов предлагается Президентом США в виде запроса к Конгрессу. В нём содержатся рекомендации по структуре расходов федерального правительства на следующий финансовый год (начинающийся 1 октября). В ходе рассмотрения бюджета в Конгрессе законодатели принимают законы об ассигнованиях, которые направляются Президенту для подписания. Президент может наложить на закон вето, но оно может быть преодолено голосованием в Конгрессе.

Начиная с 2002 финансового года по настоящее время расходы федерального бюджета США превышают его доходы. Дефицит федерального бюджета США в 2011-2012 финансовом году, завершившемся 30 сентября с.г., составил 1,089 трлн. долл. Об этом говорится в сообщении Министерства финансов США. По сравнению с прошлым финансовым годом дефицит бюджета сократился на 16% - в 2010-2011 финансовом году он составлял 1,299 трлн. долл. Высокие показатели дефицита бюджета США привели к тому, что государственный долг Соединённых Штатов превысил 16 трлн. долл. и составляет в настоящий момент 16,170 трлн. долл.

В соответствии с бюджетным устройством в США выделяют три уровня налогов: федеральные налоги, налоги штатов, местные налоги в округах, графствах, городах.

Основными налогами в США являются:

1) подоходный налог

2) налог на доходы корпораций

3) отчисления в фонд социального страхования

4) налог с продаж

Всеми вопросами, имеющими отношение к уплате налогов, занимается – Налоговое управление США. Федеральным органом налогового контроля является Служба Внутренних Доходов. Американские законы охраняют интересы налогоплательщиков, предоставляя им немалые права.

Налоговое администрирование в Америке трехуровневое. Первый уровень – федеральный. На данном уровне налоги собирает Служба внутренних налоговых доходов. Второй уровень – уровень штатов. Налоговое администрирование осуществляет налоговая служба штата. Третий уровень – локальный. На данном уровне налоги собирает местная администрация или специальные отделения штатов.

Главная особенность системы налогообложения США – отсутствие налога на добавленную стоимость. Соединённые Штаты Америки являются единственной развитой страной, в которой нет НДС. В среднем ставка НДС по Европе составляет 20%.

На федеральном уровне и уровне штатов собираются также акцизы. Основными являются акцизы на алкогольную продукцию, табак, сигареты, бензин, топливо для самолетов. Многие акцизы представляют собой трехступенчатый налог. Одна часть собранного налога идет на федеральный уровень, вторая часть – на уровень штата, по некоторым видам

акцизов существует еще и локальная добавка к ставке акциза.

Следует отметить, что финансовая система США испытала самое большое потрясение, отразившееся на всем мире во время великой депрессии 1929г. Основная причина кризиса – перепроизводство в условиях нехватки платежеспособной денежной массы. Дестабилизация финансов в крупнейшем финансовом центре мира привела к мгновенной изоляции национальных экономик и разрушило доверие между их финансовыми системами.

Существенным фактором возникновения кредитного кризиса 2008 года в США, по мнению ряда экспертов, стало широкое использование с начала 1990-х годов производных финансовых инструментов, и стремление повысить доходность за счёт увеличения рисков. В 2008 году кризис приобрёл мировой характер и начал проявляться в повсеместном снижении объёмов производства, снижении спроса и цен на сырьё, росте безработицы.

2011 год в экономике США прошёл под явным воздействием последствий рецессии 2007-2009 гг., продолжавшейся 18 месяцев и став-

шей самой затяжной в послевоенные годы. 2012 год не является годом высокого роста для американской экономики, поскольку проходит под знаком выхода из кризиса в условиях структурной перестройки экономики. Выход из кризиса оказался трудным и затяжным. Несмотря на то, что меры, принятые американским государством, привели к преодолению финансового и жилищного кризисов, экономическая ситуация остается нестабильной. Основными проблемами остаются повышенный уровень безработицы, вялый потребительский и инвестиционный спрос, ограниченность расходной части бюджета.

Финансовая система США сложна и многообразна, состоит из множества государственных федеральных и иных органов власти и управления, финансовых и административных ведомств и учреждений, частных банков и корпораций, осуществляющих как внутренние, так и международные финансовые операции. В силу огромного влияния на всю мировую экономику и мировые финансы финансовая система США более чем какая-либо другая национальная система является частью мировой финансовой системы.

Список литературы

1. Ермасова Н.Б. Государственные и муниципальные финансы: теория и практика в России и в зарубежных странах/ Н.Б. Ермасова - М.:Юрайт, 2008
2. Ермасова Н.Б. Финансы. Конспект лекций/ Н.Б. Ермасова.-М.: Юрайт, Высшее образование, 2009.
3. Ефимов В.С. Финансы, Часть 2/ В.С.Ефимов.- М.: Эксмо, 2010.
4. Полякова Е. В. Финансы и кредит: учебное пособие/ Издательство: Ай Пи Эр Медиа, 2008 г.
5. Шевчук Д. А. История экономики: учебное пособие / Д.А. Шевчук.- М.: Эксмо, 2009.
6. Шевчук Д. А. Финансы и кредит/ Д.А. Шевчук .- М.: РИОР, 2006.
7. Интернет-ресурс: www.forbes.ru
8. Интернет-ресурс: www.globfin.ru
9. Интернет-ресурс: www.rbc.ru
10. Интернет-ресурс : www.webeconomy.ru

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Е.Е. БИЧЕВА,

доцент кафедры финансов и кредита

В.А. ВОЛОДИН,

студент факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: В статье раскрываются особенности проявления инфляции в России, формулируются проблемы управления инфляцией, рассматриваются перспективы ее преодоления, обосновывается влияние антиинфляционной политики государства на состояние экономики страны.

Инфляция - на сегодняшний день является одной из наиболее важных проблем российской экономики. Актуальность этого вопроса в современных условиях обусловлена необходимостью выяснения сущности, главных и второстепенных причин, факторов влияющих на уровень и интенсивность темпов инфляции, механизма развития инфляции, ее особенностей и основных направлений антиинфляционной политики в России на основе опыта других стран.

Долгожданное вступление России во Всемирную торговую организацию в 2011 году на сегодняшний день не произвело сильного влияния на экономику страны, однако это может быть связано с более длительным периодом (низкими темпами) развития экономических процессов. Поэтому следует быть готовыми к получению, как позитивного, так и негативного экономического эффекта, который может проявиться в виде нарушения макроэкономических пропорций, повышения уровня инфляции, неконкурентоспособности российских товаров по отношению к импортным и т.д. Рыночный меха-

низм хозяйствования может сразу не справиться с последствиями, причиненными данным процессом.

Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики. При этом необходимо учитывать многосложный и многофакторный характер инфляции, поскольку в ее основе лежат не только монетарные, но и другие факторы. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной эмиссии требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них - стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

Повышение уровня инфляции может произойти резко и внезапно, то есть, не будучи спрогнозированным, оно оказывает свое негативное воздействие неожиданно, что оборачивается тяжёлыми последствиями

для экономики, особенно для неподготовленных стран. В то же время борьба с инфляционным процессом и его последствиями занимает достаточно длительный период, и является весьма сложным и непредсказуемым.

Инфляция свойственна любым моделям экономического развития, в которых не сбалансированы государственные доходы и расходы, ограничены возможности центрального банка в проведении самостоятельной денежно-кредитной политики.

На сегодняшний день уровень инфляции в России за январь - ноябрь 2012 года составляет 5,96 %, в месячной динамике наблюдаются колебания от 0,10 % (за август) до 1,23 % (за июль). Однако учитывая то, что, до окончания года остаётся около 1 месяца, следует ожидать, что годовая инфляция установится на уровне 6 - 6,5%.

В первом полугодии 2012 г. инфляция в России снизилась до 4,3% в июне относительно соответствующего месяца предыдущего года, что ниже целевого ориентира (5–6%), установленного на 2012 г. в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов». Цены на потребительском рынке формировались в условиях спросовых ограничений, сдержанной динамики цен производителей промышленной продукции для потребительского рынка, на продукцию сельского хозяйства, в целом благоприятной конъюнктуры мирового аграрного рынка. Заметное влияние на прирост цен на жилищно-коммунальные услуги и, соответственно, на уровень инфляции оказал

перенос с января на III квартал индексации регулируемых цен и тарифов.

Согласно информации Федеральной службы государственной статистики, за январь-июнь 2012 г. потребительские цены повысились на 3,2% (за январь-июнь 2011 г. – на 5,0%). Базовая инфляция составила 2,3%, что на 1,5 процентного пункта ниже, чем в первом полугодии 2011 года. По оценке, удорожанием товаров и услуг, учитываемых при ее расчете, было обусловлено 1,9 процентного пункта, или 58,1% уровня инфляции (в январе-июне 2011 г. – 3,0 процентного пункта и 59,8%).

В таблицах 1 и 2 отражены показатели уровня инфляции на потребительском рынке и на рынке продовольственных товаров.

Так, по данным Росстата, продовольственные товары за январь-июнь 2012 г. подорожали на 4,7%, в том числе плодоовощная продукция – на 28,8%. Вклад прироста цен на продукты питания в инфляцию оценивается на уровне 1,8 процентного пункта, или 55,1% (в первом полугодии 2011 г. – 1,9 процентного пункта и 38,2%).

Способы управления инфляцией неоднозначны и противоречивы по своим последствиям. Наиболее действенным методом регулирования нормального уровня инфляции является антиинфляционная политика государства. Она включает большой выбор самых разных денежно-кредитных, бюджетных мер, налоговых мероприятий, программ стабилизации и действий по регулированию и распределению доходов.

Таблица 1. Инфляция на потребительском рынке

Показатели	Прирост, %		Изменение, процентные пункты
	Июнь 2012 г. к декабрю 2011 г.	Июнь 2011 г. к декабрю 2010 г.	
Цены на товары и услуги - всего	3,2	5	Замедление на 1,8
В том числе:			
- на продовольственные товары	4,7	5,0	Замедление на 0,3
Из них:			
- на продовольственные товары без плодоовощной продукции	2,3	4,5	Замедление на 2,2
- на непродовольственные товары	2,3	3,5	Замедление на 1,2
- на платные услуги населению	2,3	7,2	Замедление на 4,9
Цены на товары и услуги, входящие в расчет базовой инфляции	2,3	3,8	Замедление на 1,5

Таблица 2. Инфляция на рынке продовольственных товаров

Показатели	Прирост, %		Изменение, процентные пункты
	Июнь 2012 г. к декабрю 2011 г.	Июнь 2011 г. к декабрю 2010 г.	
Продовольственные товары	3,2	5,0	Замедление на 1,8
Хлеб и хлебобулочные изделия	1,5	7,6	Замедление на 6,1
Крупа и бобовые	-11,0	19,9	
Макаронные изделия	-0,5	4,3	
Мясо и птица	3,5	4,7	Замедление на 1,2
Рыба и морепродукты	0,9	7,2	Замедление на 6,3
Молоко и молочная продукция	0,6	3,0	Замедление на 2,4
Масло сливочное	-0,5	3,1	
Масло подсолнечное	-6,2	6,2	
Сахар-песок	11,2	-4,7	
Фруктоовощная продукция	28,8	8,7	Ускорение на 20,1
Алкогольные напитки	5,1	4,8	Ускорение на 0,3

В условиях умеренной инфляции, характерной для данного периода развития российской экономики, антиинфляционная политика может иметь 2 различных направления:

Первое - это уделить наибольшее влияние активной антиинфляционной политики, направленной на ликвидацию причин, вызывающих инфляцию.

А второе – адаптивной, направленной на приспособление к

условиям инфляции и значению ее отрицательных последствий.

Проведение активной антиинфляционной политики, при использовании её основных методов таких, как: контроль за денежной эмиссией; недопущение эмиссионного финансирования государственного бюджета; осуществление текущего контроля денежной массы путем осуществления операций на открытом рынке; проведение денежной рефор-

мы конфискационного типа; уменьшение государственных расходов; увеличение налогов; сокращение дефицита государственного бюджета; переход к жесткой денежно-кредитной политике; стабилизация валютного курса путем его фиксирования; сдерживание роста доходов и цен; борьба с монополизмом в экономике и развитие рыночных институтов; стимулирование производства в рамках экономики, может принести такие положительные результаты, как: снижение избыточной денежной массы в сфере обращения, повышение уровня общественного воспроизводства, повышение курса национальной валюты, снижение дефицита продукции, повышение качества товаров и услуг. Это обеспечит создание условий (базы) укрепления и стабилизации экономики на долгосрочную перспективу, препятствующих последующему скорому возрастанию темпов инфляции.

В свою очередь, адаптивная антиинфляционная политика может немного приостановить темпы роста инфляции, однако такие меры будут носить не постоянный характер, и нужно будет постоянно приспосабливаться к новым условиям, которые диктует инфляционный процесс. В то же время последствия инфляции будут только смягчаться, а не устра-

няться (ликвидироваться). При всём при этом процесс инфляции будет иметь менее разрушительные последствия, так как в экономике будет создана прочная основа, мешающая инфляции проникать дальше в различные сферы.

Таким образом, мы считаем, что важна как активная, так и адаптивная инфляционные политики. Наибольшая эффективность от них будет достигаться лишь в обоюдном применении.

Сейчас в ходе последних событий, как никогда остро стоит проблема по предотвращению новых скачков инфляции, что напрямую связано с проведением мер по поддержанию экономики после кризиса, и преодолению его последствий, стабилизации экономики России в целом, росту и развитию промышленности. Подходов к решению данной задачи разными экономистами предлагается не мало. Также пока трудно предвидеть, как отразится на состоянии экономики и внутреннем рынке страны в целом долгожданное вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО). Споры об оптимальных вариантах и сочетаниях мероприятий в данной области занимают на сегодняшний день умы, как простых граждан, так и ведущих экономистов России и мира.

Список литературы

1. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: учебник / Под ред. засл. деят. науки РФ, О.И. Лаврушина. – 7-е изд., перераб. и доп. — М.: КРОНУС, 2008. – 560 с.
2. Инфляция и антиинфляционная политика в России. Под ред. Л.Н. Красавиной. - М.: Финансы и статистика. 2007 г.
3. «Квартальный обзор инфляции», II квартал 2012 г., - Банк России, Департамент исследований и информации.
4. <http://уровень-инфляции.рф/>

РОЛЬ ФИНАНСОВ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ

О.И. УХИНА,

доцент кафедры финансов и кредита

А.Н. БИЧЕВ,

студент факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: В статье раскрывается понятие роль финансов в воспроизводственном процессе, формулируются основные направления использования финансов в общественном производстве, рассматривается структура использования валового внутреннего продукта России, структура и динамика расходов федерального бюджета, обосновывается влияние экономики страны на состояние финансов.

Необходимость финансов обусловлена рядом причин: наличием государства; существованием товарного производства и товарно-денежных отношений; действием закона стоимости; потребностью обеспечения распределительных процессов в обществе, поэтому вопросы использования финансов в общественном воспроизводстве наиболее актуальны.

При расширенном воспроизводстве размеры производственного продукта в каждом последующем цикле возрастают и изменяют факторы производства. Источником расширения или качественного улучшения факторов производства служит прибавочный продукт. Следовательно, при расширенном воспроизводстве часть национального дохода распределяется и используется для увеличения факторов производства, т. е. идет на накопление, образуя фонд накопления. Такое распределение национального дохода осуществляется в денежной форме с использованием финансов.

Объективные предпосылки сознательного использования финансов в общественном воспроизводстве заключаются, прежде всего, в экономической сущности финансов, их распределительной и контрольной функциях.

Можно выделить следующие основные направления использования финансов в общественном производстве:

- распределение финансовых ресурсов государства и финансовое обеспечение воспроизводственного процесса;
- использование финансов в системе платежно-расчетных отношений хозяйствующих субъектов с государством и другими экономическими субъектами;
- использование финансов как инструмента экономического стимулирования производства и труда.
- использование финансовых отношений между государством и населением.

Материальными носителями финансовых распределительных от-

ношений являются финансовые ресурсы, представляющие собой денежные средства, накапливаемые государством и экономическими (хозяйствующими) субъектами.

Финансы используют для достижения конечной цели распределения доходов — финансового обеспечения воспроизводственного процесса, укрепления экономики государства и повышения жизненного уровня населения.

При помощи финансов государство обеспечивает целесообразное распределение совокупного общественного продукта в денежной форме и соблюдение нужных пропорций в развитии отраслей народного хозяйства. Финансы опосредуют практически все стороны управления экономикой, ее ростом. С помощью финансов осуществляется распределение валового внутреннего продукта на фонды накопления и потребления (табл. 1).

Таблица 1. Структура использования валового внутреннего продукта России, %

Валовой внутренний национальный продукт, всего	Годы				
	1990	2000	2005	2010	2011
	100	100	100	100	100
В том числе:					
На потребление	56,9	61,3	65,2	70,5	66,8
На накопление	30,1	18,6	21,1	21,3	24,6
Экспорт товаров и услуг	13,0	20,1	13,7	8,1	8,6

Как видно из таблицы, доля внутреннего продукта России, распределяемая на накопление, снижается, а на потребление — увеличивается. Размеры этих долей в странах различны и в конечном счете зависят от уровня развития и международной специализации, конъюнктуры мирового рынка. Тем не менее, в развивающихся странах снижение доли средств на накопление признается негативной тенденцией.

В результате распределения национального дохода часть его образует фонд накопления, который используется на увеличение основных и оборотных фондов, формирование страховых запасов и др. На

практике накопление на увеличение основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений. Фонд накопления, его объем и структура являются решающим фактором, определяющим темпы расширенного производства.

Объем ВВП России за 2011г. составил в текущих ценах 54585,6 млрд.рублей. Индекс физического объема ВВП относительно 2010г. составил 104,3%, индекс-дефлятор по отношению к среднегодовым ценам 2010г. - 115,8%.

На рисунке 1 показана динамика производства ВВП в % к значению условного среднего квартала 2008 года.



Рис. 1. Динамика производства ВВП в % к значению условного среднего квартала 2008 года.

Финансы объективно необходимы, так как обусловлены потребностями общественного развития. Государство же может, учитывая объективную необходимость финансовых отношений, разрабатывать различные формы их использования: вводить или отменять различные виды платежей, изменять формы использования финансовых ресурсов и т.д.

Структура расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов бюджетов характеризуется следующими данными (таблица 2).

Судя по данным таблицы 2, расходы федерального бюджета в динамике лет увеличиваются, наибольший удельный вес из них приходится на социальную политику, причем в динамике лет эти расходы увеличиваются. В качестве негативного момента отметим снижение расходов на национальную экономику по сравнению с предыдущим периодом. Обратную динамику показывают расходы на национальную оборону, которые имеют ежегодную

тенденцию увеличиваться и в 2013 году составят 2 025,6 млрд. рублей.

Мы считаем, что нужно увеличить вложения в национальную экономику, образование, здравоохранение и культуру.

Современная экономика не может существовать без государственных финансов. На определенных этапах исторического развития ряд потребностей общества могут финансироваться только государством. Это атомная промышленность, космические исследования, ряд новых приоритетных отраслей экономики, а так же предприятия, которые необходимы всем (почта, телеграф и некоторые другие).

Таким образом, состояние экономики страны определяет состояние финансов. В условиях постоянного экономического роста, увеличения ВВП и национального дохода финансы характеризуются своей устойчивостью и стабильностью; они стимулируют дальнейшее развитие производства жизни граждан страны.

Таблица 2. Структура и динамика расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов, млрд. рублей

	2010 г.	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		факт	в % к 2010 г.	проект	в % к 2011 г.	проект	в % к 2012 г.
ВСЕГО	10212,4	10385,1	101,7	10844,6	104,4	11749,1	108,3
Условно утвержденные				271,1		587,5	
ВСЕГО (без учета условно утвержденных)	10212,4	10385,1	101,7	10573,5	101,8	11161,6	105,6
в том числе:							
Общегосударственные вопросы	838,7	809,1	96,5	753,8	93,2	723,4	96,0
Национальная оборона	1264,4	1433,5	113,4	1 573,3	109,8	2025,6	128,7
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1096,4	1192,2	108,7	1187,2	99,6	1170,9	98,6
Национальная экономика	1583,4	1611,8	101,8	1615,7	100,2	1554,7	96,1
ЖКХ	197,6	202,0	102,2	83,3	41,2	74,9	89,9
Охрана окружающей среды	12,4	14,5	116,9	14,7	101,4	14,1	95,9
Образование	433,2	492,5	113,7	492,3	100,0	492,2	100,0
Культура и кинематография	67,1	74,5	111,0	74,4	99,9	74,4	100,0
Здравоохранение	340,9	375,6	110,2	395,9	105,4	356,1	89,9
Социальная политика	3370,6	3059,6	90,8	3265,4	106,7	3515,5	107,7
Физическая культура и спорт	74,8	75,8	101,3	62,9	83,0	56,9	90,5
Средства массовой информации	61,2	58,8	96,1	60,6	103,1	54,4	89,8
Обслуживание государственного и муниципального долга	280,3	386,2	137,8	505,2	130,8	584,8	115,8
Межбюджетные трансферты общего характера	591,3	598,8	101,3	488,6	81,6	463,7	94,9

Список литературы

1. Колпакова Г. Н. Финансы, денежное обращение и кредит/ Г. Н. Колпакова. – М.: Юрайт. – 2012. – 544с.
2. Нешиной А. С. Финансы, денежное обращение, кредит/ А. С. Нешиной. – М.: Дашков и Ко. 2009. – 592 с.
3. Шуляк П. Н. Финансы/ П. Н. Шуляк, Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова. – М.: Дашков и Ко. – 2012. – 384 с.
4. www.abr.ru

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д.С. КЛЕЙМЕНОВ,
ассистент кафедры финансов и кредита
В.А. ВОЛОДИН,
студент факультета бухгалтерского учета и финансов

В статье рассмотрены: содержание, задачи, направления, состояние финансовой политики РФ в современных условиях. Ее взаимодействие с другими элементами политической системы, влияние макроэкономических событий на финансовую политику Российской Федерации в целом. Выделены перспективы и отрицательные последствия изменений в плане проведения и условий, в которых будут реализовываться направления финансовой политики.

В последние годы вопросам проведения государственной финансовой политики и проблемам финансового регулирования экономики уделяется большое внимание. Роль финансовой политики в экономическом и социальном развитии Российской Федерации трудно недооценить. От степени ее рациональности зависят темпы развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи и других отраслей, а также субъектов РФ. Финансовая политика призвана найти ответ на вопрос: как в конкретных экономических и социально-политических условиях достигнуть поставленных целей и задач; как изменить экономическую структуру общества в рамках действующих финансовых механизмов; необходимо ли для этого изменения этих механизмов; в каком направлении должна развиваться финансовое строительство; как оптимально сочетать оперативные цели и задачи финансового развития экономики с достижением краткосрочного и долго-

срочного финансового успеха; каковы те внутренние пружины увеличения национального богатства в разных звеньях финансов, на которые следует опереться и каким образом.

Мировой кризис 2008 года негативно повлиял на экономику РФ и указал на слабые места финансовой системы страны. Наиболее ощутимыми его последствиями кризиса стал высокий уровень безработицы, инфляции, темпов падения экономических показателей. Снизился ВВП, произошло падение курса рубля по отношению к евро и доллару (девальвация), серьезный удар пришлось выдержать российской ипотеке.

К началу 2012 года экономика полностью восстановилась после кризиса. Наряду с высокими ценами на нефть это позволило исполнить в 2011 году федеральный бюджет без дефицита. Началось пополнение Резервного фонда, что повысило устойчивость экономики Российской Федерации к внешним негативным эко-

номическим факторам. Проведено первое размещение суверенных еврооблигаций, номинированных в рублях, что является свидетельством возросшего доверия к российской национальной валюте и проводимой бюджетной политике.[4]

В результате этого Правительством РФ был разработан ряд направлений финансовой политики послекризисного периода:

1. повышение эффективности бюджетной системы, сокращение бюджетных расходов и бюджетной сети, усиление контроля за расходами получателей бюджетных средств через систему Федерального казначейства;

2. оздоровление банковской системы;

3. совершенствование межбюджетных отношений и бюджетного федерализма;

4. ликвидация неденежных расчетов и неплатежей;

5. развитие земельной реформы;

6. принятие комплекса мер по защите прав мелких инвесторов;

7. создание законодательных условий для привлечения иностранных инвестиций.[3]

Практически финансовая политика реализуется через такие достаточно самостоятельные направления, как: антимонопольная, бюджетная, ценовая, кредитная, налоговая, и таможенная политики. При этом все они между собой взаимосвязаны: одна влияет на другую. И поэтому должны разрабатываться и осуществляться в тесной и непрерывной взаимосвязи между собой.

Основными задачами бюджетной политики России в среднесроч-

ной перспективе, по нашему мнению, должны стать:

1. Сокращение ненефтегазового дефицита. Бюджетная система Российской Федерации находится в высокой степени зависимости от ситуации на мировых сырьевых рынках.

2. Изменение структуры бюджетных расходов, так как в настоящее время она не является оптимальной для стимулирования экономического развития.

3. Повышение качества финансово-экономического обоснования решений, приводящих к новым расходным обязательствам.

4. Увеличение эффективности осуществляемых бюджетных расходов, получаемый социально-экономический эффект несоразмерен объему израсходованных на те или иные цели средств.

5. Проведение реформ межбюджетных отношений, которые должны быть направлены на стимулирование органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления к созданию условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности.

6. Избегание практики постоянных фрагментарных изменений налогового законодательства.[1]

В этой связи необходимо отметить, что бюджетная политика не может формироваться в отрыве от налоговой политики государства.

В трехлетней перспективе 2013–2015 годов приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее – создание

эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инвестиций, а также стимулирование инновационной деятельности. В то же время необходимо сохранить неизменность налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень с учетом требований сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации.[5]

Денежно-кредитная политика призвана регулировать денежное обращение, с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства. В среднесрочной перспективе задачами денежно-кредитной политики РФ являются:

1. Снижение инфляции в 2013 году до 5 – 6%, в 2014 и 2015 годах – до 4 – 5% .
2. Объем расходов федерального бюджета будет формироваться исходя из базовой цены на нефть, что подразумевает последовательное сокращение расходов по отношению к ВВП в 2013 – 2015 годах.
3. Предполагается увеличение остатков средств Резервного фонда в 2013 – 2015 годах.[6]

Таможенно-тарифная политика является одним из ключевых элементов государственного регулирования экономики России. Она выступает в качестве основы (сердцевины) всей таможенной деятельности и является составной частью финансовой политики государства.

В 2013 году и в плановый период 2014-2015 годов таможенно-тарифная политика будет осуществляться в условиях вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) и дальнейшей интеграции на пространстве Евразии.

На 2013 год и плановый период 2014-2015 годов российские тарифные обязательства будут определяться перечнем уступок и обязательств по товарам, прилагаемым к протоколу о присоединении РФ к ВТО от 16 декабря 2011 года. В основном это коснется таких товаров, как живые свиньи, мясные субпродукты, молоко и сливки сухие и сгущенные, рис и изделия из него, дрожжи, некоторые шоколадные изделия, сахар-сырец и сахар прочие (кроме белого сахара), прокат из черных металлов, комбайны, грузовые и легковые автомобили.

Есть основания спрогнозировать, что связанный характер импортного тарифа в 2013-2015 годы ограничит свободу маневра в таможенно-тарифном регулировании.

В 2014-2015 годах важнейшим направлением активного позиционирования Таможенного союза в международной торговой системе станет выполнение обязательств, вытекающих из Договора о свободной торговле СНГ.[2]

В завершении нашей статьи хотелось бы отметить, что сейчас Россия идет по сложному пути реформ. Несомненно, политика, проводимая правительством в области финансов, неоднозначна. Она содержит как положительные стороны, так и много отрицательных моментов. Большое, зачастую негативное воздействие, на нее

оказывают политические аспекты услуг, обеспечивая основной экономических решений. В народнохозяйственной пропорции финансовой политике необходимо расширенного воспроизводства – единство действий исходя из между производством, текущим взаимообусловленности динамики потреблением и накоплением стоимостных и натурально-общественного продукта. вещественных потоков товаров и

Список литературы

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах.
2. Основные направления таможенно-тарифной политики на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов - Правительство РФ.
3. Государственное регулирование рыночной экономики. Учебник для ВУЗов. Под. Общ. Ред. Кушлина В.И. Москва, Изд-во РАГС, 2010.
4. <http://ru.wikipedia.org/> - Финансово-экономический кризис 2008 – 2010 годов в России.
5. <http://www.minfin.ru/> - Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов.
6. www.cbr.ru - Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов - Центральный банк Российской Федерации.

ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ

Е.В. ЯРОВАЯ,

ассистент кафедры финансов и кредита

Е.Г. НЕЖЕЛЬСКАЯ,

студентка факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: В статье дано понятие денежно-кредитной политики, рассмотрена политика количественного ограничения денежного предложения ЦБ РФ и «валютного управления», проанализированы последствия такой политики, и приведены основные мероприятия по созданию системы долгосрочного рефинансирования коммерческих банков под спрос на деньги со стороны производственных предприятий.

После присоединения к ВТО у России резко сузились возможности использования традиционных мер по поддержке конкурентоспособности нашей промышленности и экономики в целом.

Одним из инструментов, который не регулируется ВТО и может поддержать конкурентоспособность экономики является денежно-кредитная политика государства.

Под денежно-кредитной политикой государства понимается совокупность мер экономического регулирования денежного обращения и кредита, направленных на обеспечение устойчивого экономического роста путем воздействия на уровень и динамику инфляции, инвестиционную активность и другие важнейшие макроэкономические процессы.

Денежно-кредитная политика в РФ проводится ЦБ. Изучая деятельность ЦБ РФ, нами было отмечено, что в законе о ЦБ Европы и ФРС первый пункт – это "поддержка национальных экономик". У Банка России этого пункта нет. Целями де-

ятельности Банка России являются: защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы. Таким образом, Центральный банк Евросоюза и ФРС США обязаны кредитовать национальную экономику, а ЦБ РФ нет.

На рисунке 1 приведена ставка рефинансирования и инфляция в ряде стран мира с 2008 по июль 2012 г. На рисунке видно, что в Великобритании, Еврозоне и США уровень инфляции значительно выше, чем ставка рефинансирования. В России за исключением 2008 г. ставка рефинансирования напротив была выше темпа инфляции.

В связи с этим реальная ставка рефинансирования в России значительно выше, чем в мире. На рисунке 2 приведены значения реальной ставки рефинансирования по группам стран, в 2012 г.

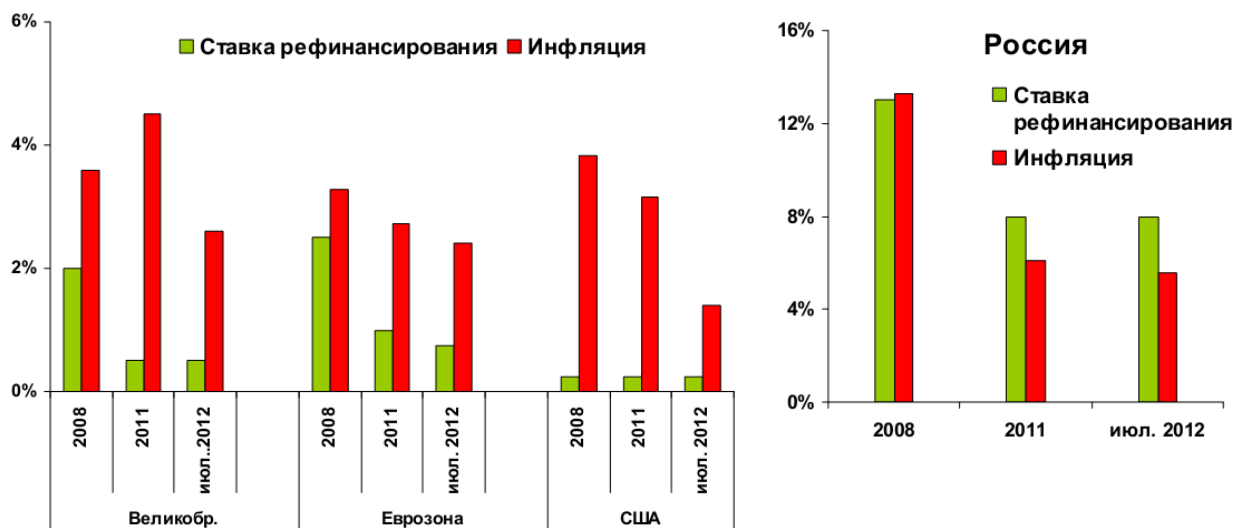


Рис. 1. Ставка рефинансирования и инфляция в ряде стран, %

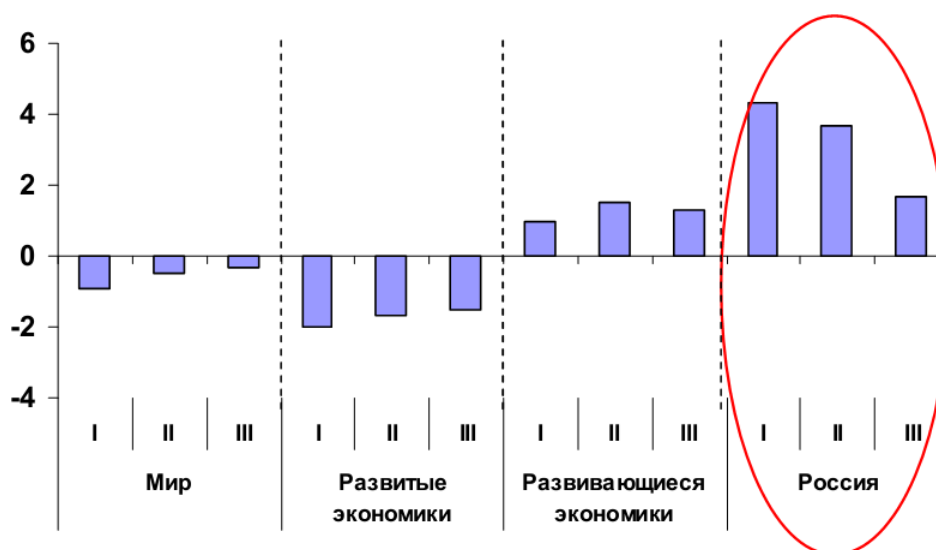


Рис. 2. Реальные ставки рефинансирования по группам стран в 2012 г., %

Согласно имеющимся данным, в целом в мире и развитых странах, в том числе, в I – III кварталах 2012 г. реальная процентная ставка была отрицательной. В России уровень реальной процентной ставки был выше, чем в среднем по развивающимся странам.

Основной причиной столь высокой стоимости кредитных ресурсов в российской экономике является искусственное поддержание дефицита

денежного предложения со стороны денежных властей и, прежде всего, Банка России, объясняемая борьбой с инфляцией.

В настоящий момент уровень монетизации экономики России ($M2/ВВП$) не превышает 40% (рис. 3), что в 2-2,5 раза ниже аналогичного показателя в странах Еврозоны (75-90%) и в 3-4 раза ниже аналогичного показателя в Китае, Индии, Бра-

зилии и других динамично развивающихся странах (таблица 1).

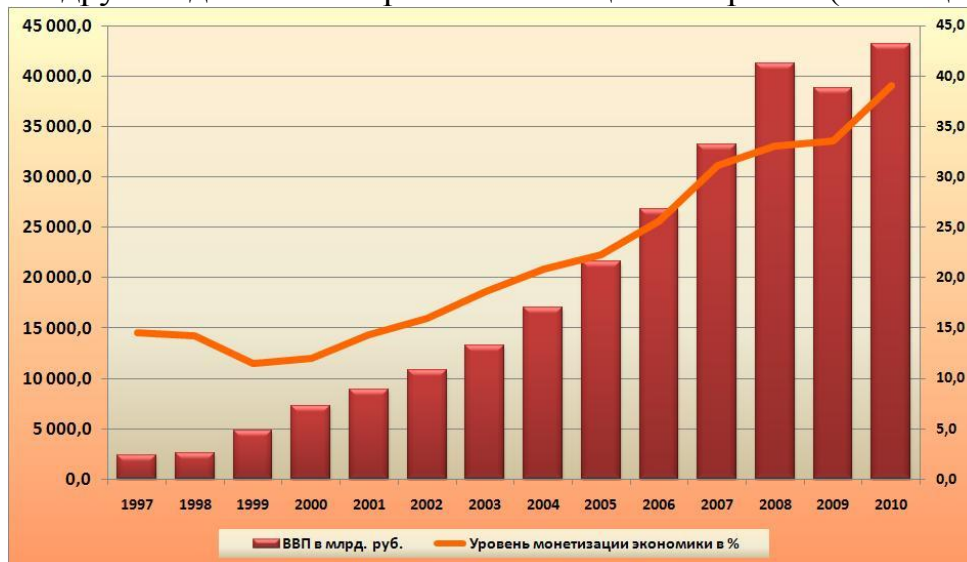


Рис. 3. Валовой внутренний продукт России (млрд руб., левая шкала) и уровень монетизации экономики (проценты, правая шкала) за период с 1997 по 2010 г.

Таблица 1. Коэффициенты монетизации экономики отдельных стран мира в процентах на конец года

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Япония	206	242	225	208	210	208	207	204	201
Китай	83	124	128	136	143	142	143	148	148
Канада	76	71	114	153	148	143	145	153	144
США	61	69	72	74	74	73	73	75	79
Индия	42	52	55	59	60	61	62	64	68
ЮАР	47	52	53	52	53	54	56	60	63
Бразилия	28	43	45	44	44	46	50	54	59

На протяжении последних 20 лет российский Центробанк не принимает во внимание доводы лучших российских макроэкономистов, которые своими расчетами доказывают, что инфляция в России имеет немонетарную природу, а спровоцирована высокими издержками производства в связи с коррупционными поборами, ценовым произволом сырьевых и инфраструктурных монополий, устаревшими производственными и управленческими технологиями, изношенными на 65-80% основными фондами и инфраструктурой, а также высокой стоимостью кредитов для не связанных с извлечением природной

ресурсы обрабатывающих секторов экономики.

Борьба Банк России с инфляцией методами искусственного ограничения денежного предложения вызывает нехватку кредитных ресурсов в экономике, он провоцирует и тем острее проявляется инвестиционный кризис, который лишь закрепляет сырьевую зависимость всей экономики.

Проводимая в стране политика «валютного управления», более известная в научном сообществе как «currency board», провоцирует отказ государства от проведения самостоятельной независимой стимулирующей

щей денежно-кредитной политики и увязывает прирост первичного денежного предложения с динамикой валютных резервов.

В рамках этой политики объём денежного предложения увязывается не с потребностями отечественной экономики, товаропроизводителей и банковской системы, а с независящими от государства показателями притока иностранной валюты по счёту текущих операций и капитальным транзакциям.

Вся эмиссия в РФ осуществляется только одноканальным образом - через выкуп доллара и евро, реже фунтов и иен, на валютной бирже Центральным банком.

Происходит следующий процесс: российский экспортер продает свой товар (нефть, газ, металлургическую продукцию или что угодно) и получает за это выручку в долларах. Часть этих денег компания меняет в России на рубли у импортера, который ввозит в страну какие-то товары, а вторую часть долларов выкупает ЦБ, выпустив под это рубли.

Таким образом, экспортер продал реальные товары, а вырученные доллары оказались в российских золотовалютных резервах (ЗВР). На рисунке 4 приведена динамика Международных резервов РФ, находящихся в ведении ЦБ РФ с 1991 по 2011 гг.

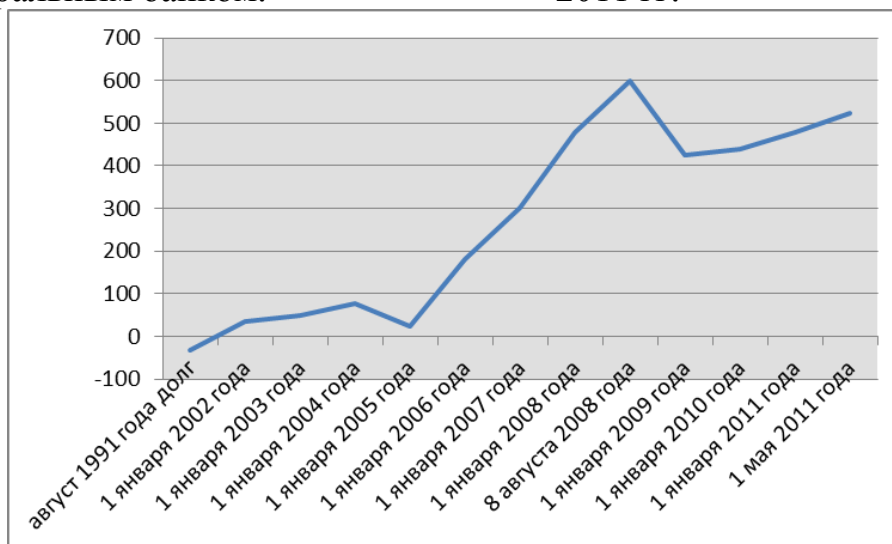


Рис. 4. Международные резервы России (в ведении ЦБ)

По оценкам экспертов в ЗВР - резервов только 20% , а остальная часть - это механизм стерилизации купленной валюты.

Так как купленные ЦБ РФ доллары стерилизованы в ЗВР России, Федеральная резервная система США может спокойно выпускать новый доллар. При этом выпускает не просто так, а для кредитования американского правительства.

Помимо золотовалютных резервов, находящихся в ведении ЦБ имеется еще два резерва, находящиеся в ведении Министерства финансов РФ – это Фонд национального благосостояния (на рисунке 5 приведен прогноз его объема) и Резервный фонд (рисунок 6).

Общий объем этих двух резервов составляет на 01.11.2012г. 4 682,8 млрд. руб. и ежегодно будет увеличиваться.

При этом средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния размещены, как следует из отчета Счетной палаты за 2011 г не эффективно, под 1,4-1,23 % в зависимости от валюты.

А теперь давайте посмотрим на рисунок 7. Мы видим, что бюджет и в 2012 и в 2015 г. будет дефицитным.

В таблице 2 приведены данные об источниках финансирования дефицита федерального бюджета, которые показывают, что дефицит будет покрываться за счет государственных заимствований и приватизации госсобственности.

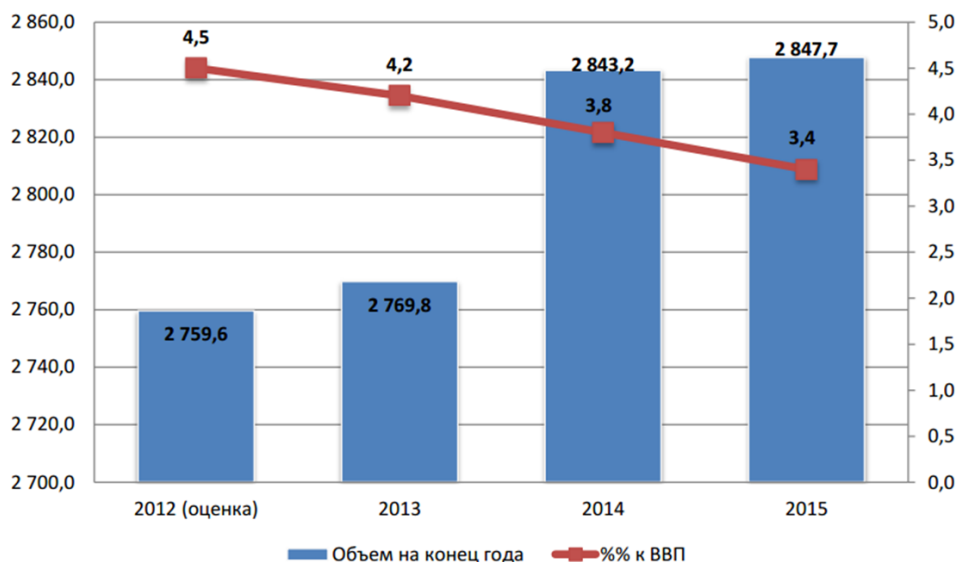


Рис.5. Прогноз объема Фонда национального благосостояния, млрд. руб.

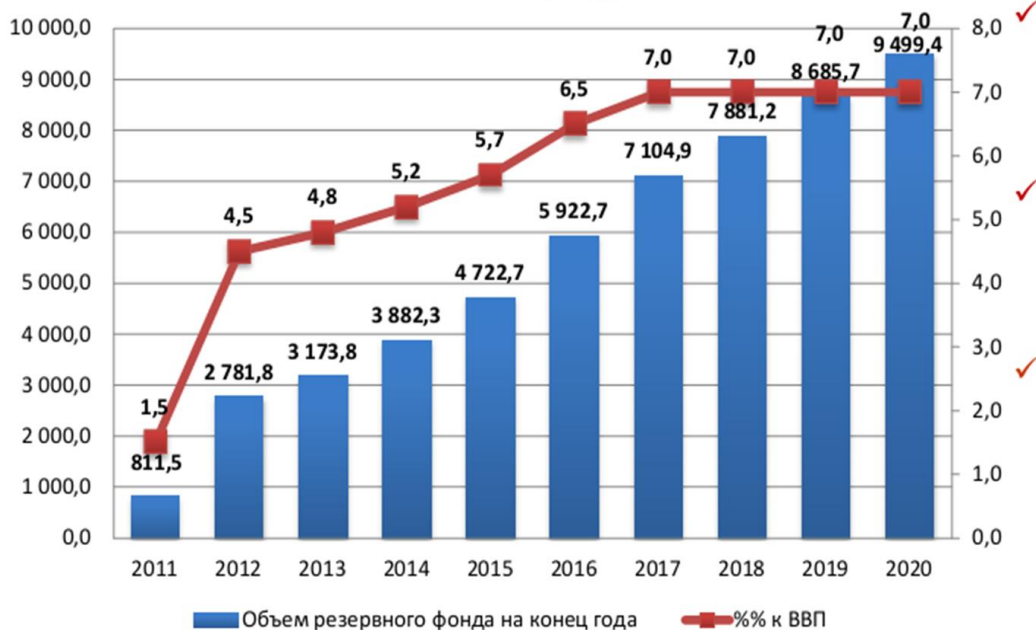


Рис.6. Прогноз объема резервного фонда, млрд. руб.

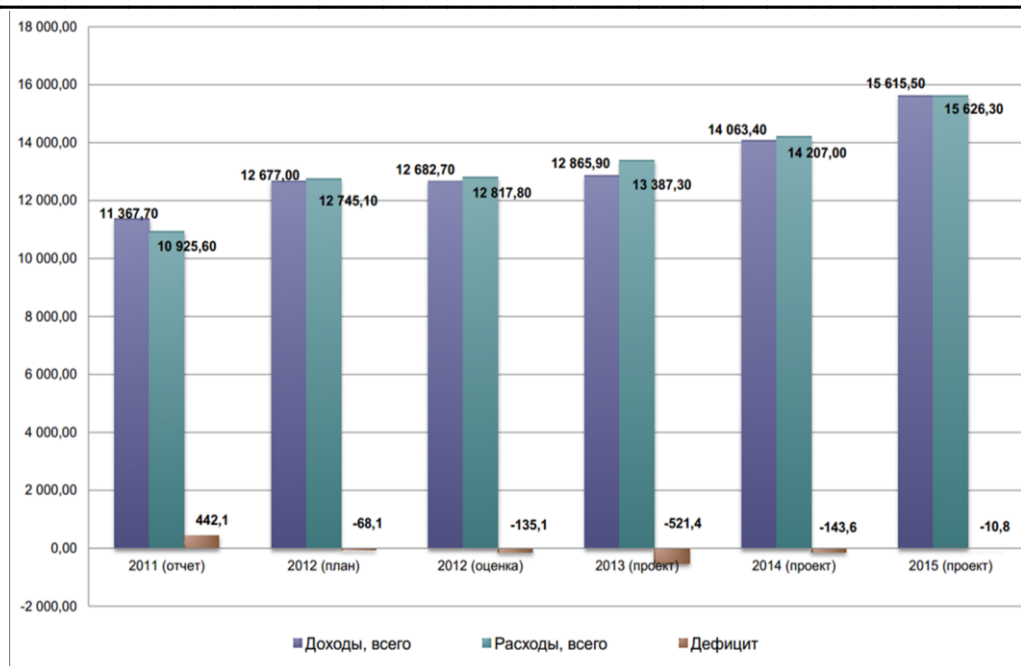


Рис.7. Основные характеристики федерального бюджета, млрд. руб.

Таблица 2. Источники финансирования дефицита федерального бюджета

№ п/п	Показатель	2012 год (оценка)	Проект		
			2013 год	2014 год	2015 год
1	2	3	4	5	6
	Всего источников	135,1	521,4	143,6	10,8
1.	Государственные заимствования, всего	836,9	606,5	563,4	414,4
	в том числе:				
1.1	привлечение	1 519,9	1 448,8	1 079,3	1 356,4
	в том числе:				
	внутренние	1 310,2	1 213,2	842,2	1 114,8
	внешние	209,7	235,6	237,1	241,6
1.2	погашение	-683,0	-842,3	-515,9	-942,0
	в том числе:				
	внутренние	-600,4	-764,6	-443,7	-808,3
	внешние	-82,6	-77,7	-72,3	-133,7
2.	Приватизация	300,0	427,7	330,8	595,1
3.	Иные источники	-1 001,8	-512,8	-750,6	-998,7

Что такое 275 миллиардов? А это именно то, что нужно для того чтобы решить вопросы, поставленные в указе Президента по федеральным бюджетникам в течение 2013 и 2014 годов. То есть мы за право отправки наших денег за рубеж ещё должны заплатить увеличением расходов на обслуживание долга.

Итак, мы считаем, что крайне необходимо:

Во-первых, отказаться от примитивной политики количественного ограничения денежного предложения, перейдя к его регулированию через ставку рефинансирования. Во-вторых, приступить к формированию механизмов долгосрочного дешевого кредита, преобразовав для этого Ре-

зервный фонд и Фонд национального благосостояния в Бюджет развития и создав полноценные кредитные институты развития.

В-третьих, прекратить операции по изъятию с рынка денег, генерируемых производственной сферой с рынка, включая их замораживание в резервном фонде и перекачку денег за рубеж.

И, наконец, следует вновь вернуться к рассмотрению функциональных обязанностей ЦБ, законодательно дополнив их задачами орга-

низации кредита в экономике, содействия занятости и экономического роста.

Денежно-кредитная политика должна создать систему рефинансирования коммерческих банков под спрос на деньги со стороны производственных предприятий, причем долгосрочное рефинансирование по 3-5 лет, как это делается сегодня в Европе, в Японии и в других основных странах. Иначе конкурировать нашим предприятиям в условиях ВТО будет очень сложно.

Список литературы:

1. Андрианов В. Д. Монетизация экономики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.andrianov.viperson.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Глазьев С. Абсурдность денежной политики в России // Национальный банковский журнал. - 2006. - №6.
3. О федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов: Федеральный закон от 03.12.2012 №216-ФЗ // Российская газета - Федеральный выпуск №5956.

СТРАХОВОЕ ДЕЛО В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

О.И. УХИНА,
доцент кафедры финансов и кредита
А.С. КУРКОВА,
студентка факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: В статье рассматривается значение страхования в рыночной экономике, перспективы его развития. А также анализируются современные проблемы страхования в Российской Федерации.

Страхование возникло и развивалось, имея своим конечным назначением удовлетворение разнообразных потребностей человека через систему страховой защиты от случайных опасностей. Страхование – это способ возмещения убытков, которые потерпело физическое или юридическое лицо, посредством их распределения между многими лицами. Возмещение убытков производится из средств страхового фонда, который находится в ведении страховой организации (страховщика). Объективная потребность в страховании обуславливается тем, что убытки подчас возникают вследствие разрушительных факторов, вообще не подконтрольных человеку, во всяком случае, не влекут чей-либо гражданско-правовой ответственности. Переход к рыночной экономике обеспечил новый виток в развитии страхового дела в связи с расширением влияния страховых компаний в различных сферах услуг, ставших альтернативой государственному страхованию. Новая роль страховых рынков заключается в том, что они все больше выполняют функцию специализированных кредитных и инвестиционных институтов.

Сущность страхования как особой сферы распределительных отношений проявляется в специфических функциях: противорисковой, предупредительной, сберегательной и контрольной.

В рыночной экономике исходя из характеристики объектов страхования, целесообразно выделить пять основных отраслей страхования: личное, имущественное, ответственности, экономических рисков, социальное.

К личному страхованию относят все виды страхования, связанные с вероятностными событиями в жизни отдельного человека. В настоящее время в России наиболее часто применяются следующие виды личного страхования: страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование, пенсионное страхование, накопительное страхование и другие.

Имущественное страхование по своей сущности является страхованием от убытков. И в отличие от личного страхования ограниченность сроков страхования не позволяет иметь большие резервы. Поэтому страховые компании держат данные резервы в наиболее ликвидных вкла-

дах. Экономическое содержание имущественного страхования заключается в организации особого страхового фонда, предназначенного для возмещения ущерба его участникам, который возник в результате причинения вреда.

Страхование ответственности - предоставление страховой защиты на случай предъявления Страхователю третьими лицами требований, заявленных согласно с нормами действующего законодательства относительно возмещения имущественного вреда.

Страхование экономических рисков широко применяется на зарубежном страховом рынке. Выделяют следующие виды страхования:

- коммерческие риски охватывают те виды страхования, в которых прежде всего заинтересован предприниматель. Объект страхования - коммерческая деятельность страхователя;

- технические риски - подлежат страхованию строительномонтажные, эксплуатационные риски, а также риски новой техники и технологии;

- финансово-кредитные риски. Необходимо страховать из-за достаточно высокой степени вероятности их проявления. Страховой риск вытекает из специфики движения финансовых и кредитных потоков.

Социальное страхование — установленная, контролируемая и гарантированная государством система обеспечения, поддержки престарелых, нетрудоспособных граждан.

В России социальное страхование финансируется из государственного целевого внебюджетного Фонда

социального страхования, а также других коллективных и частных страховых фондов. Фонд социального страхования Российской Федерации является вторым по величине (после ПФ РФ) социальным внебюджетным фондом.

Страховой рынок России характеризуется рядом проблем, от разрешения которых зависит не только его стабильность сегодня, но и существование завтра. Самая большая, проблема страхового рынка в том, что государство в лице его властных органов до настоящего момента не желало воспринимать страхование как стратегический аспект развития экономики государства. В 2012 году истекает срок действия нынешней стратегии, которая была утверждена правительством в 2008 году. Минфин подготовил и направил на согласование в ведомства текст новой стратегии. Основной целью нового документа является «комплексное содействие развитию страховой отрасли – превращению ее в стратегически значимый сектор экономики России».

На наш взгляд, к наиболее серьезным проблемам страхового рынка следует также отнести наличие обязательных видов страхования. В результате обязательное страхование становится способом отчисления и перераспределения финансовых ресурсов в пользу отдельных министерств и ведомств. Доля обязательных видов страхования в общей премии – 56,4%.

Внимания заслуживает проблема налогообложения операций, связанных со страхованием. Специалисты в области страхования неод-

нократно отмечали, что ряд положений российского налогового законодательства создает препятствия развитию страхования в нашей стране. В настоящее время налогообложение потенциальных клиентов страховых компаний настолько нерационально, что большая их часть теряет всякий интерес к заключению договора.

Особого внимания требует проблема развития долгосрочного страхования жизни в Российской Федерации, так как оно успешно решает вопросы социального обеспечения.

Среди проблем российского страхового рынка можно выделить также значительные региональные диспропорции и неразвитость его инфраструктуры: страховых брокеров и агентов, оценщиков, экспертов, актуариев, система подготовки страховых кадров. Страховые компании-лидеры сосредоточены в ведущих финансово-промышленных центрах. Только в Москве сосредоточено 25% всех реально функционирующих страховых компаний, на долю которых приходится 45% всей совокупной страховой премии.

В качестве одного из первоочередных шагов по повышению надежности страховых компаний, выдвигаются требования к увеличению уставных капиталов страховщиков. С 1 января 2012 г. вступили в силу новые требования к уставному капита-

лу страховщиков: у компаний общего страхования он должен составлять не менее 120 млн. руб., у страховщиков жизни — 240 млн. руб., у компаний с лицензией на перестрахование — 480 млн. руб. Президиум Всероссийского союза страховщиков в октябре 2012 г. утвердил проект "Стратегии развития рынка страхования на период до 2020 года". Реализация документа позволит российскому рынку страхования осуществить "прорыв в развитии" — от рынка размером в 665 млрд. руб. (\$23 млрд.) в 2011 году и уровнем проникновения страхования в 1,22% от ВВП (без учета ОМС) к рынку с уровнем проникновения в 4-5% от ВВП в 2020 году".

На наш взгляд, необходимо, в первую очередь, отказаться от традиционно сложившихся стереотипов как в теории, так и в практике использования страхования как экономической категории, и прежде всего от понимания отношений, складывающихся в сфере страхования как вторичных и несущественных для экономического развития.

Из изложенного выше материала следует, что перспективы у страхового рынка России могут быть благоприятными только в том случае, если государство продемонстрирует свою поддержку в развитии страхования.

Список литературы

1. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)
2. Гришина Т. Страховщики утвердили амбиции // Коммерсантъ.- 2012.- №201
3. Яковлева М. У накоплений повышается маневренность // Коммерсантъ.- 2012.- №203
4. Правовые основы страхования. Учебное пособие. Изд-во: Проспект, -2011
5. Интернет-ресурс www.forinsurer.com

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Е.Е. БИЧЕВА,

доцент кафедры финансов и кредита

Е.В. КОВАЛЕНКО,

студент факультета бухгалтерского учета и финансов

Аннотация: В статье рассматривается эволюция пенсионной системы, проводится сравнительный анализ пенсионных систем России и Западной Европы, раскрывается необходимость пенсионной реформы, формулируются перспективы развития пенсионной системы России.

Современные пенсионные системы появились в конце XIX века, когда правящие классы вынуждены были пойти на уступки трудящимся, то и дело бастовавшим. Объединяя Германию в 1860-е, правительство Отто фон Бисмарка одновременно реформировало социальную систему страны. После того, как для всех пенсии были введены по возрасту, люди получили возможность не работать до последнего, чтобы выжить, а уходить на заслуженный отдых. На идеологическом уровне очень важно, что труд, на кого бы человек ни работал, был признан делом общественным, за которое общество в целом ему обязано. Была создана пенсионная система.

Реформа канцлера была построена на принципе солидарности поколений. Сегодняшние работники платят деньги в пенсионный фонд, чтобы поддерживать пенсионеров. Когда они сами состарятся, им будут платить из средств, заработанных людьми помоложе.

На протяжении почти полутора столетий эта система превратилась в одну из основ современного общества. Возраст выхода на пенсию по-

степенно снижали, пока он не достиг в большинстве стран стандартного уровня — 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин. Однако с начала 1990-х ситуация резко меняется.

Про нищенские пенсии в России можно и не говорить. Подобное положение дел стало прямым следствием ухода экономики «в тень», когда нет никакой возможности собрать с «черного нала» взносы в Пенсионный фонд.

Пенсии, правда, повышают, но в минфине уже обеспокоены тем, что происходит это слишком быстро, и разрабатывают новую нормативную базу: дабы сдержать «чрезмерный рост».

Однако идея о необходимости пенсионной реформы появилась не у нас, а на Западе. Основной аргумент относится к сфере демографической. С одной стороны, говорят нам, рождаемость повсюду в мире упала, а с другой стороны, выросла продолжительность жизни. Соотношение между числом работников и пенсионеров изменилось, а потому поддерживать старшее поколение молодым уже не под силу. Нужно перейти от системы, построенной на солидарности, к

накоплению индивидуальных пенсионных счетов, чтобы каждый себе сам откладывал деньги на старость.

Звучит убедительно. Беда лишь в том, что это не учитывает главного. Производительность труда со времен канцлера Бисмарка тоже увеличилась. Причем - во много раз больше, чем число пенсионеров по отношению к молодежи. Если раньше требовалось несколько молодых людей, чтобы поддержать одного пенсионера, то теперь - наоборот, один работник может содержать нескольких стариков. Разумеется, ради этого государству и частному капиталу надо пожертвовать небольшой частью доходов, которые этот работник сейчас доставляет им. Кризис во Франции разразился, когда выяснилось: правительство потратило средства пенсионного фонда на поддержку частного бизнеса, а потом повысило пенсионный возраст, чтобы французы отрабатывали потерянные таким образом деньги.

Большинством правительств в качестве образца для «реформированной» пенсионной системы предлагается порядок, существующий в США. Американская система тоже существует много десятилетий, и всегда считалась крайне отсталой, дорогой и неэффективной. В стране постоянно заходили речь о том, чтобы ее переделать по европейскому образцу. Почему же вдруг сейчас призывают поступить с точностью до наоборот?

Ключ к ответу - в понимании сущности накопительной системы. Строго говоря, никто не запрещает нам накапливать деньги на старость самостоятельно, без принудительно-

го посредника в лице пенсионного фонда. Теоретически, конечно, эти организации нашими деньгами распорядятся более эффективно. Но на практике, увы, именно пенсионные фонды являются одними из наименее прибыльных инвестиционных механизмов, а на протяжении последних десятилетий они еще и теряют деньги. В этом и состоит главный секрет либеральной пенсионной реформы. Система крайне невыгодная и неэффективная для трудящихся, зато крайне выгодная и эффективная для финансового капитала.

Дело вот в чем. Пенсионные фонды под крайне низкие проценты отдают свои деньги инвестиционным банкам и финансовым спекулянтам, те их «прокручивают» и делают на этом свой бизнес. Фактически трудящихся заставляют кредитовать капиталистов, причем на условиях во много раз хуже, чем если бы люди вкладывали свои средства напрямую. Тут не нужно работать с каждым отдельным клиентом, заботиться о его интересах — средства населения банки получают сразу, оптом, дешево, без лишних забот и затрат. И чем хуже положение дел на финансовых рынках, тем сильнее давление в пользу пенсионной реформы

Но это — в Западной Европе.

А в России проблема нищенских пенсий для выживших из государственной превратится в личную. Если маленькая пенсия - значит, сам виноват, не накопил.

Население России вообще-то доверчивое и добродушное, на сей раз догадалось о подвохе. Когда государственный пенсионный фонд попытался передать деньги граждан

частным инвесторам, население от-
ветило стихийным бойкотом — бу-
мажки о согласии на передачу
средств просто не подписывали.
Большинство граждан были объявле-
ны, согласно бюрократической тер-
минологии, «молчунами». Громко - в
отличие от европейцев - не протесто-
вали, но и с реформаторами не со-
трудничали, а просто все их усилия
тихо игнорировали. Эффект полу-
чился куда более впечатляющий, чем
в Европе после всех митингов и забастовок. Уже к 2007-му реформа захлебывалась, а власти, почувствовав, что вступают на зыбкую почву - как показал опыт, наши пожилые люди и на улицу выходят активнее европейских студентов - предпочли вопрос отложить.

На сей раз министерство здравоохра-
нения и социального развития
совместно с Пенсионным фондом и
министерством финансов подготови-
ли рабочий вариант Концепции раз-
вития пенсионной системы до 2050-
го. Заместитель министра Юрий Во-
ронин пообещал до начала октября
дать нам окончательную версию ре-
формы, но суть ее и так уже хорошо
понятна.

Страховые взносы, из которых
начисляются пенсии, будут снижены.
Постоянными станут временная на
2012-2013 годы ставка взносов в
ПФР в 22 процента и дополнитель-
ные взносы в 10 процентов для высо-
ких зарплат. Затем планируется вве-
сти несколько категорий стажа. Ми-
нимальный, 15 лет — для получения
социальной пенсии. Стаж в 30 лет -
для пенсии в 40 процентов от утра-
ченного заработка, для граждан, ро-
дившихся до 1967-го. Стаж в 40 лет

для пенсии женщин и 45 для мужчин
— не менее 45 процентов от зарпла-
ты, но только для лиц, появившихся
на свет после 1967-го года. «Вырабо-
тать такую продолжительность стажа
к 60 годам практически невозмож-
но», — признается министр Татьяна
Голикова. Это должно стимулиро-
вать более поздний выход на пенсию
- без формального повышения пен-
сионного возраста.

Понятное дело, социальная
пенсия будет нищенской. Если чело-
век, достигнув 63 лет, имеет стаж
меньше 15 лет, то ему придется отра-
ботать несколько лишних лет — воз-
раст выхода на пенсию для него
сдвигается даже в том случае, если
он претендует на минимальные вы-
платы.

Заметим, в 1990-е изрядная
часть населения трудилась у нас без
оформления официальных докумен-
тов, никакой стаж им, естественно,
не засчитывался. Людям, желающим
получить нормальную пенсию и вы-
ходящим на рынок труда после полу-
чения высшего образования в 21-22
года, нужно будет работать до 62-65
лет - при том, что по данным мин-
здравсоцразвития, ожидаемая про-
должительность жизни в 2011-м до-
стигла 64,3 года среди мужчин и 76,1
года среди женщин. Зато для тех, кто
захочет работать после выхода на
пенсию, появляются ограничения и
запреты: минфин предлагает лишить
их выплат даже базовой части пен-
сий.

Еще наши финансисты предла-
гают пересмотреть списки тех, кто
будет выходить на пенсию досрочно
«по условиям труда», ссылаясь на то,
что производства у нас стали менее

вредными, а труд менее тяжелым. А работники бюджетной сферы, включая пожарных, спасателей и летчиков, права на досрочную пенсию не получают.

По плану финансистов, основным источником средств станут «добровольные накопления при стимулировании и поддержании государства». Иными словами, если повезет дожить до пенсии, вам, так уж и быть, вернут ваши собственные деньги. Показательно, что инициатором повышения пенсионного возраста оказывается не минздравсоцразвития, а министерство финансов. Причем вопрос о том, как сэкономить на пенсионерах, волнует его сотрудников настолько, что оно даже проигнорировало указание Владимира Путина, заявившего о недопустимости повышения пенсионного возраста.

Дело в том, что в 2002-м была установлена «норма дожития на пенсии»: в 2015-м она должна составить 19 лет. Если же продолжительность жизни граждан, назло Минфину, как предполагается, повысится, то к середине следующего десятилетия они смогут на пенсии протянуть аж 25 лет!

С точки зрения чиновников это, безусловно, новость не радостная. И тут надо хотя бы отложить срок выхода людей на пенсию. Чтобы не превышали «норму дожития».

Однако, и здесь есть проблема: женщины живут у нас намного дольше мужчин. Поэтому реформа

начинается с выравнивания пенсионного возраста для мужчин и женщин. Министерство не скрывает, что его целью является «увеличение пенсионного возраста в долгосрочной перспективе». С 2030-го пенсионный возраст будут поднимать по три месяца за год, с 2036-го — по шесть месяцев.

Для того чтобы окончательно разделаться с солидарностью поколений, граждан делят на три категории: тех, кто родился до 1967-го, тех, кто родился позже, и нынешнюю молодежь, которая только еще выходит на рынок труда. Для каждой категории создается отдельная пенсионная система! А для нынешней молодежи пенсии будут почти полностью накопительными. Предлагают ввести дополнительные тарифы страховых взносов, избегая ответа на вопрос о том, кто их будет платить: работодатель, как сейчас, или сам работник. Такая забывчивость и неопределенность не сулят ничего хорошего. Молчат, скорее всего, потому, что не решаются сказать правду. Деньги на пенсию будут, в основном, брать у самих же трудящихся...

Разгром пенсионной системы запланирован, как мы видим, поэтапный, но от этого, пожалуй, даже более мучительный. И нет никакой гарантии, что по завершении этой процедуры пенсионеры получат хоть что-нибудь, ведь деньги могут запросто потеряться в накопительных фондах.

Список литературы

1. Пенсионный фонд Российской Федерации, <http://www.pfrf.ru>
2. Лушина С. И. Финансы: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. С. И. Лушина, д.э.н., проф. В. А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2010.