

ФИНАНСОВЫЙ
ВЕСТНИК

1 (30) 2015



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

Финансовый

Вестник

1 (30) 2015

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

Издание вестника одобрено ученым советом факультета бухгалтерского 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 30 выпуска:

Редакторы: к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов кредита А.В. Агибалов,

Ответственный за выпуск: к.э.н., старший преподаватель кафедры финансов и кредита А.А. Орехов

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ..5	
<i>УХИНА О.И., ЗАПОРОЖЦЕВА Л.А. КАЧЕСТВО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</i>	5
<i>ШОХИНА Л.С., БУРАЛИ С.А. К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</i>	9
<i>АГИБАЛОВ А.В., КУЗНЕЦОВА Е.А. ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....</i>	14
<i>ОРЕХОВ А.А., МЯГКОВА Ю.В. О ПРИМЕНЕНИИ ОПЦИОННОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА.....</i>	21
<i>ЕРЕНКОВА С.И. ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ.....</i>	25
<i>АГИБАЛОВ А.В., ОБУХОВА О.В. МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	29
<i>СОРОКИНА И.Е. ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	35
<i>ЕРЕНКОВА С.И. ВЗАИМОСВЯЗЬ РЫЧАГОВ ОПЕРАЦИОННОГО И ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА.....</i>	41
ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ48	
<i>ПОДКОЛЗИН Р.В., ТОЛСТЫХ А.А., КОНОНОВА Н.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗЕРНОВОГО РЫНКА.....</i>	48
<i>АВИЛОВА Л.Б. К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....</i>	52
<i>ФРОЛОВ А.В. ВЕРТИКАЛЬНО-ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ВАРИАНТ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</i>	59
ФОНДОВЫЙ РЫНОК63	
<i>ВУКОЛОВА Е.Г., ВУКОЛОВ В.В. IPO КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МИРОВОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ.....</i>	63
<i>ВУКОЛОВА Е.Г., МЯГКОВА Ю.В. ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ УСЛОВНО ТРАДИЦИОННО БАНКОВСКИЕ СДЕЛКИ.....</i>	68
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ.....72	
<i>КЛЕЙМЕНОВ Д.С., БОЧКАРЕВ Д.О. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....</i>	72
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГИ77	
<i>ПАВЛЮЧЕНКО Т.Н., АКАТОВА А.В. ПЛАН СЧЕТОВ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО.....</i>	77
<i>ШИГИН В.А. ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РОССИИ.....</i>	81

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР	85
<i>АГИБАЛОВ А.В., ПАРФЕНОВА А.А. ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ</i>	85
<i>БИЧЕВА Е.Е., ВОЛОДИН В.А. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОФФШОРНЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ</i>	90
<i>СОТНИКОВА Л.Н., МАРЫШЕВА Ю.В., СЫРОВАТСКАЯ А.Е. ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ОБРАЩЕНИЯ</i>	98
<i>БИЧЕВА Е.Е., ФЕТИСОВ В.С. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РФ</i>	103
<i>ДУРОВА Л.В., МИХАЙЛОВА Е.С., ПЛУГАТЫРЕВА А.А. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ</i>	109

КАЧЕСТВО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ольга Ивановна Ухина

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

тел. 8-960-101-35-53

e-mail: olga.ux@yandex.ru

Людмила Анатольевна Запорожцева

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

тел. 8-920-213-33-85

e-mail: ludan23@yandex.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В работе рассматривается подход к формированию финансовой стратегии предприятия, направленной на экономическое развитие. Только развивающиеся предприятия создают предпосылки для обеспечения финансовой устойчивости. Предложено оценивать финансовую устойчивость, используя не только общепринятую ее типологию, но остановиться на качестве финансовой устойчивости с привязкой к темпам экономического развития предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовая устойчивость, финансовая безопасность, экономический рост, качество финансового состояния, предприятие.

В условиях рыночной экономики разработка финансовой политики обеспечения финансовой устойчивости является неотъемлемым инструментом управления предприятием. Любой подход определяющий стратегию предприятия направлен, как правило, с одной стороны на развитие предприятия и обеспечение его конкурентоспособности, с другой - на обеспечение финансовой безопасности.

Стратегия обеспечения экономической безопасности – это один из видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающий его рост и защиту экономических интересов от различных угроз путем формирования долгосрочных направлений развития.

Основной целью разработки стратегии обеспечения экономической безопасности предприятий в настоящее время является не достижение высшей степени его устойчивости, а обеспечение роста

и развития. При этом не важно, за счет каких источников финансирования достигается коммерческая организация этой цели. То есть существуют предприятия капитально устойчивые, но стагнирующие, и, наоборот, неустойчивые, но стремительно развивающиеся. Заметим, что последние в условиях рынка, на наш взгляд, являются наиболее успешными.

Однако, как показывает практика, для разработки стратегии предприятия набор инструментов не столь велик, да и не всегда приемлем в российских условиях.

При разработке финансовой стратегии с помощью матрицы финансовой стратегии французских ученых Ж. Франшоном и И. Романе нами выявлено, что нередко, рентабельные предприятия, имеющих высокий уровень долговых обязательств (в некоторых случаях собственный капитал в источниках составляет не

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

более 20-25%, а иногда и 6%.) попадают в квадрат 6 «Материнское общество». Предприятие, попавшее в это квадрат, характеризуется, как успешное, имеющее возможность финансировать дочерние общества за счет заемных средств. С одной стороны с этим можно согласиться, так как приток средств весьма значительный, но с другой стороны такое положение не вполне естественное, так как снижение суммы привлекаемого кредита неизбежно приведет в зону «Дилеммы» или «Неустойчивого равновесия». Такое резкое колебание возможно в первые годы после привлечения долгосрочных кредитов.

Примером может служить ОАО «Евдаковский масложиркомбинат» Воронежской области. Привлечение кредитных ресурсов у таких предприятий исчерпано и дальнейшие затраты, связанные с погашением кредитов и процентов по ним приведут к отрицательному значению РФД. Но при столь неустойчивом финансовом состоянии (собственный капитал составляет только 5% от всех источников) данное предприятие наращивает быстрыми темпами объемы производств, только за 2012 год прирост основных средств составил 93815 тыс. рублей или 15% от уровня прошлого года.

Одним из важнейших факторов финансовой устойчивости является структура формируемого капитала, как определенной совокупности источников средств, вкладываемых в активы с целью получе-

ния прибыли, т. соотношения между собственным и заемным капиталом.

Примером бурно развивающегося предприятия при нерациональной структуре источников, где собственный капитал составляет около 24% от всех источников является ООО «ЭкоНиваЭгро» Таловского района Воронежской области. При этом данное предприятие находится в 2013 году в квадрате «Атака». Для ООО «ЭкоНиваАгро» далее будет желателен путь движения из квадрата 5 «Атака» в квадрат 2 «Устойчивое равновесие», наращивая уровень экономической рентабельности. Это самое лучшее положение на матрице, занять которое стремится любое предприятие для обеспечения устойчивости, но такая стратегия не позволяет сформировать экономическую безопасность предприятия, так как характеризуется стагнацией его развития.

В качестве примера абсолютно устойчивого предприятия представим СХА «Рассвет». Это предприятие на протяжении трех последних лет (2011-2013гг.) эффективность своей деятельности (рентабельность продаж и рентабельность капитала снижаются), при этом оно не использует заемных источников финансирования. По матрице Ж. Франсона и И. Романа установлено движение СХА «Рассвет» из занимаемого в 2011г. в зоне успехов квадрата 4 «Рантье» в квадрат 2 «Устойчивое равновесие» (2012г.). Но к концу 2013 года изучаемое предприятие уже находилось в зоне дефицита средств - в квадрате 8 «Дилемма» (рисунок 1).

	РФД < 0	РФД ≈ 0	РФД > 0
РХД > 0	1. РФХД ≈ 0 «Отец семейства»	4. РФХД > 0 «Рантье»	6. РФХД > 0 «Материнское общество»
РХД ≈ 0	7. РФХД < 0 «Эпизодический дефицит»	2. РФХД ≈ 0 «Устойчивое равновесие»	5. РФХД > 0 «Атака»
РХД < 0	9. РФХД < 0 «Кризис»	8. РФХД < 0 «Дилемма»	3. РФХД ≈ 0 «Неустойчивое равновесие»

Рисунок 1. Матрица финансовой стратегии и движение по ней СХА «Рассвет» в 2011-2013г.г.

В данном положении у предприятия недостаточно средств для развития. Темпы роста капиталовложений увеличиваются, а источники финансирования сокращаются за счет снижения рентабельности деятельности предприятия. В этой связи необходимо разрабатывать мероприятия по повышению конкурентных преимуществ, росту прибыли с целью перемещения по матрице в квадраты, характеризующие развитие предприятия.

В результате нами установлено, что экономическая безопасность коммерческих организаций обеспечивается при условии движения их по трем квадратам матрицы 2, 3 и 5. При этом пребывание в квадрате 2 связано с устойчивостью предприятия, его «зрелостью», но не предполагает роста его деятельности и значительного объема инвестиций в производство. Поэтому, для того, чтобы предприятие могло расти и развиваться, важно в каждой точке зрелости иметь новую стадию зарождения конкурентных преимуществ.

Однако рассмотренные примеры еще раз подчеркивают, что развивающиеся предприятия, как правило, имеют нерациональную структуру капитала и занимают квадраты «Атака», «Неустойчивое равновесие» и «Дилемма». Соответственно по типу финансовой устойчивости они имеют чаще всего неустойчивое и кризисное финансовое положение.

Таким образом, при формировании финансовой стратегии направленной на экономическое развитие, мы считаем целесообразным подходить к оценке финансовой устойчивости используя не только общепринятую типологию финансовой устойчивости (такие как абсолютная, нормальная, неустойчивое финансовое положение, кризисное финансовое положение), но остановиться на качестве финансовой устойчивости, увязав ее с темпами экономического развития.

При этом, на наш взгляд, развивающиеся предприятия создают предпосылки для обеспечения финансовой устойчивости. В результате критериями оценки

качества финансового состояния могут служить темпы прироста выручки, основных и оборотных фондов, коэффициент обновления основных фондов. Границы финансового риска, однако, тоже необходимо обозначить с целью предотвращения вероятности банкротства.

Градация качества финансовой устойчивости соответственно должна строиться в комплексе с финансовым риском.

При невысоком финансовом риске (соб. капитал не ниже 40% источников) должны соблюдаться следующие правила темп роста прибыли должен быть больше темпа роста выручки, больше темпа роста активов и больше 100%. Вторая взаимосвязь: темп роста выручки должен быть больше темпа роста собственного капитала, больше темпа роста активов и больше 100%. Третья взаимосвязь: темп роста чистой прибыли должен быть больше темпа роста выручки, больше темпа роста собственного капитала и больше 100%. И последняя: темп роста чистой прибыли должен быть больше темпа роста собственного капитала, больше темпа роста активов и больше 100%. Это будет высшая категория финансовой устойчивости.

Если собственный капитал составляет менее 40%, но при этом выполняются все неравенства – первая категория финансовой устойчивости. Если собственный капитал составляет более 40% источников финансирования, но не выполняются отдельные неравенства, то это вторая категория финансовой устойчивости. И третья категория финансовой устойчивости предполагает, что собственный капитал меньше 40% и не соблюдаются условия неравенства.

Соответственно высшая и первая категории финансовой устойчивости наиболее предпочтительны с точки зрения обеспечения конкурента способности и долговременной финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, нами установлено, что не каждому предприятию могут быть

присущи угрозы банкротства. Кроме того, доказано, что, находясь в устойчивом финансовом положении, предприятию угрожают факторы, способные негативно повлиять на его состояние и, как следствие, подвести предприятие под процедуру

банкротства. Но для того, чтобы этого не произошло, необходимо, находясь в устойчивом финансовом положении, оценивать качество этого состояния и вовремя нивелировать негативные факторы внешней и внутренней среды.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк – К.: Ника-Центр, Эльга, 2006. – 672с.
2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление в рыночной экономике: научное издание / А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2006. – 544с.
3. Ухина О.И. Концептуальные основы стратегии обеспечения экономической безопасности коммерческих организаций / О.И. Ухина, Л.А. Запорожцева, А.Н. Шевченко // Регион: системы, экономика, управление. – Воронеж: «Научная книга», 2013. - №4(23). – С. 64 – 68.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2008. – 658 с.

THE QUALITY OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

O.I. Ukhina

*Cand.Econ.Sci, associated professor of chair of the finance and the credit
e-mail: olga.ux@yandex.ru*

L. A. Zaporozhtseva.

*Cand.Econ.Sci, associated professor of chair of the finance and the credit
e-mail: ludan23@yandex.ru*

Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter the Great

Abstract

At the article the approach to the formation of the financial strategy of the company, aimed at economic development is considered. Only growing businesses create the preconditions for financial stability. It is proposed to evaluate the financial stability using not only its conventional typology, but focusing on a financial stability with reference to the rate of economic development of the enterprise.

Keywords: financial strategy, financial stability, financial security, economic growth, quality of the financial condition, enterprise.

References

1. Blank I.A. Anti-recessionary a finance administration the enterprise / I.A. Blank. - K: The nika-centre, Elga, 2006. – 672p.
2. Grachev A.V. Financial stability of the enterprise: the analysis, an estimation and management in market economy: the scientific edition / A.V.Grachev. - M: Business and service, 2006. – 544p.
3. Ukhina O.I. Conceptual framework strategy for economic security of commercial organizations / O.I. Ukhina, L.A. Zaporozhtseva, A.N. Shevchenko // Region: systems, economics, management. - Voronezh: "Science Book», 2013. - №4 (23). - P. 64 - 68.
4. Financial Management: Theory and Practice: A Textbook / Ed. E.S. Stoyanova. - M.: Perspective, 2008. - 658 p.

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Людмила Семеновна Шохина
доцент кафедры финансов и кредита
e-mail: ljudmila-shohina@rambler.ru

Сергей Анатольевич Бурали
магистрант факультета бухгалтерского учета и финансов
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье представлены результаты анализа литературы, освещающей содержание денежных потоков предприятий и дана оценка сложившимся подходам к их пониманию. Представлен авторский подход к характеристике денежных потоков.

Ключевые слова: денежные потоки, движение денежных средств, непрерывность, управляемость, зависимость, фактор времени, фактор ликвидности, чистый денежный поток.

Вопрос раскрытия содержания денежных потоков, в том числе и их сущности, достаточно исследован не только зарубежными, но и отечественными учеными. Целью данной статьи является систематизация и полнота определения экономического содержания денежных потоков предприятий.

Анализ литературы, раскрывающей понятие денежных потоков, позволяет сделать нам следующее обобщение:

1) достаточно часто используются как синонимы денежного потока такие категории - «движение денежных средств», «движение денежных потоков», «движение потоков денежных средств»;

2) понятие «денежный поток» не имеет одинакового и точного определения. Условно авторов, дающих определение «денежному потоку» можно разделить на две группы. Авторы первой группы определяют денежные потоки как разницу между полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определенный период времени [2, 4, 5].

Согласно мнению сторонников другой позиции, денежные потоки предприятия представляют собой движение

денежных средств за определенный период времени [6, 7, 8]. По мнению американского ученого Л.А. Бернштейна «сам по себе не имеющий соответствующего толкования термин «потоки денежных средств» (в его буквальном понимании) лишен смысла. Предприятие может испытывать приток денежных средств (то есть денежные поступления), и оно может испытывать отток денежных средств (то есть денежные выплаты). Таким образом, чистый приток денежных средств будет соответствовать увеличению остатков денежных средств за данный период, тогда как чистый отток будет связан с уменьшением остатков денежных средств в течение отчетного периода» [1].

Другой американский ученый Дж. К. Ван Хорн считает, что «движение денежных средств предприятия представляет собой непрерывный процесс. Активы предприятия представляют собой чистое использование денежных средств, а пассивы - чистые источники. Объем денежных средств колеблется во времени в зависимости от объема продаж, инкассации дебиторской задолженности, капитальных расходов и финансирования» [3].

В Германии ученые трактуют эту категорию как «cash-flow» (поток наличности). По их мнению, «cash-flow» равен сумме годового избытка, амортизационных отчислений и взносов в пенсионный фонд. Часто из «cash-flow» вычитают запланированные выплаты дивидендов, чтобы перейти от возможных объемов внутреннего финансирования к фактическим объемам.

3) экономическое содержание денежных потоков рассматривается в рыночной среде и во взаимосвязи предприятий с денежно - кредитной и финансовой системой. Денежные потоки предприятий представляются как: объект финансового управления; процесс функционирования денег и денежной системы; процесс, связанный с формированием, распределением и использованием капитала предприятия; процесс, отражающий использование предприятием различных форм кредита; процесс, характеризующий оборот и трансформацию отдельных видов его активов; процесс, осуществляемый с учетом фактора времени, фактора риска, фактора ликвидности.

Опираясь на толкование слова «поток» в русском языке (движущаяся в каком -нибудь направлении масса чего -кого -нибудь), полагаем, что категории «денежный поток» и «движение денежных средств» идентичны. В данном случае денежные потоки представляют собой поступление на счета компании денежных средств, а также их расходование вне зависимости от того, каким способом они были добыты либо потрачены. Следовательно, денежный поток предстает как механическое перемещение денег без акцента на движущую этим процессом силу. Однако в современном менеджменте выделяются три основных направления, которые влияют на денежный поток предприятия.

Первое направление – это денежный поток от операционной деятельности. В данном случае деньги поступают на счета компании в результате продаж товаров и услуг. Затраты же денежных средств

идут на покупку сырья, выплату заработных плат, оплату аренды офиса и т.д. В идеале чистый денежный поток по данному направлению должен быть близок к прибыли предприятия, однако продажи в кредит, а также отсрочки по выплатам поставщикам являются причинами существенных расхождений между ними.

Хозяйственно - финансовая деятельность предприятий неразрывно связана с инвестициями - реальными, финансовыми. Инвестиционные расходы и доходы могут существенным образом влиять на совокупный денежный поток предприятия. В классическом анализе инвестиционные денежные потоки предприятия представляют отдельное направление. Инвестиции компании есть не что иное, как обмен одних активов на другие, которые могут в долгосрочной перспективе принести компании прибыль. К таким операциям относится, например, покупка оборудования для производства товаров либо покупка акций других компаний и т.п. В качестве же притока денежных средств выступают средства, полученные от продажи инвестиционных активов либо дивиденды, проценты и другие доходные поступления от финансовых инвестиций.

Третье направление формирования денежного потока предприятия – это финансовые операции. Приток денежных средств в данном случае образуется за счет кредитов и займов, полученных предприятием, от размещения дополнительного пакета акций и получения целевых денежных взносов учредителей на пополнение уставного капитала. Отток денежных средств, соответственно, формируется за счет средств, потраченных на возвращение этих кредитов и займов, а также уплату процентов и дивидендов на внесенный участниками хозяйственных обществ, хозяйственных товариществ и членами производственных кооперативов капитал. Финансовые операции являются важнейшим источником денежных потоков, особенно на начальных стадиях развития бизнеса.

На наш взгляд, понятие «денежные потоки» имеют более глубокий экономический смысл, чем «движение денежных средств».

«Движение денежных потоков», «движение потоков денежных средств» - это некорректные формулировки, так как понятие «поток» отражает движение.

Мы склонны считать, что по сути своей денежный поток предприятия представляет управляемую общность поступлений денежных средств и их расходования, движение которых связано с фактором времени, риска и ликвидности в определенном периоде.

Для выяснения, что считать денежным потоком - объем поступивших и вышедших денежных средств в периоде или превышение между ними, следует вновь обратиться к толкованию слова «поток». Смысл этого понятия в том, что движется в том или ином направлении некая масса. В нашем случае - это объем (масса) денежных средств, как поступающая на счета предприятия, так и расходующая им. Разницу между противоположно направленными потоками следует признавать результатом движения денежных средств - увеличение или сокращение объема денежных средств для потока следующего периода.

Упомянутые в литературе характерные черты денежных потоков предприятий (большая часть которых представлена в данной статье), мы не отрицаем. Но денежные потоки предприятия, как любая экономическая категория, должны отражать более емкую информацию, а именно: сущностные характеристики, основу и условия возникновения, а также взаимодействия в экономической системе.

Полагаем, что основой появления денежных потоков предприятия является функционирование денежной и финансовой системы в обществе. Условиями для появления денежных потоков предприятия можно считать процесс формирования, распределения и использования капитала и доходов предприятий. Источни-

ком генерирования денежных потоков предприятий выступает операционная (текущая), инвестиционная и финансовая деятельность.

Сущностными характеристиками денежного потока предприятий можно считать:

- непрерывность (денежный поток существует до тех пор, пока предприятием осуществляется деятельность);

- управляемость (является целенаправленным и регулируемым в соответствии со стратегией и тактикой предприятия);

- зависимость от фактора времени (временной стоимости денег), фактора ликвидности (существует необходимость создания запаса денег для поддержания платежеспособности предприятия, сокращающего денежный поток), фактора риска;

- результативность (формой экономического эффекта выступают чистый денежный поток, т.е. разница между совокупными объемами положительного и отрицательного денежного потока). Смысловая нагрузка данного результата проявляется в системе бухгалтерского учета и в Отчете о движении денежных средств как «чистое увеличение (уменьшение) денежных средств», «сальдо денежных потоков». С позиций организации финансов предприятий чистый денежный поток отражает увеличение или снижение реальных финансовых ресурсов предприятия, т.е. принявших денежное обличие. Уровень чистого денежного потока характеризует способность капитала в денежной форме обеспечивать различную степень самовозрастания его стоимости. В инвестиционном менеджменте результативность денежных потоков должна определяться с учетом дисконтирования денежного потока, отслеживая временной период получения денежных средств. Логика этого утверждения проста. Инвестор может вложить свободные, имеющиеся у него в руках, деньги в любой проект, в том числе в банк. Чем больше пройдет времени с момента вложения, тем больше должна

быть сумма денег, которую инвестор получит, чтобы результат инвестиций превысил потенциальные вложения в другие проекты. Следовательно, чистый денежный поток в классическом инвестиционном менеджменте представляет денежные средства, пересчитанные с учетом текущих процентных ставок. Чем позже будут получены компанией денежные средства, тем меньше их реальная стоимость в настоящий момент. Это объясняет тот

факт, что некоторые компании, показывающие неплохие показатели прибыли, являются невыгодными для инвесторов и могут оказаться без источников финансирования. Поэтому не следует заострять внимание в ходе планирования на одной лишь прибыли, а смотреть на ситуацию глазами инвестора, который ожидает получить не только как можно больше денег, но и получить их как можно раньше.

Список литературы

1. Бернштейн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. Пер. с англ. / научн. ред. перевод чл. корр. РАН И. И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. - М.: Финансы с статистика, 2009. – 624 с.: ил.
2. Бертонеш, М., Управление денежными потоками / М. Бертонеш, Р. Найт. – СПб: Питер, 2008. - 240 с..
3. Ван Хорн, Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 800 с.
4. Журавлева, Т.А. Отчет о движении денежных средств в свете ПБУ 23/2011 и его анализ / Т.А. Журавлева // Международный бухгалтерский учет. – 2012. - № 9.
5. Кинг, А.М. Тотальное управление деньгами: Пер. с англ. / А.М. Кинг. - СПб.: Полигон, 2009. – 299 с.
6. Климова, Н.В. Оптимизация денежных средств в обеспечение экономической и финансовой безопасности хозяйствующего субъекта / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 29.
7. Пипко, В.А. Денежные средства: учет, анализ, аудит: Учеб. пособие / В.А. Пипко. - М.: ФиС, 2010. – 240 с.
8. Хахонова, Н.Н. Учет, аудит и анализ денежных потоков предприятий и организаций: учебник / Н.Н. Хахонова. – М.: ИКЦ «Март», 2011. – 304 с.

TO THE QUESTION ABOUT THE CONTENT OF THE COMPANIES' CASH FLOW

L.S. Shokhina

*Cand.Econ.Sci, Associate Professor of the Department of Finance and Credit
e-mail: ljudmila-shohina@rambler.ru*

S.A. Burali

*Master student of the Accounting and Finance faculty
Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter I*

Abstract

The article presents scientific literature review covering the content of the companies' cash flow and compare available approaches to their meaning and the cash flows of the company as well. The author's approach to their cash flow characteristics are discussed.

Keywords: cash flow, control, dependence, time factor, liquidity factor, net cash flow.

References

1. Bernstein, L.A. Financial Statement Analysis: Theory, Practice and Interpretation: Trans. from English. Trans. from English. / Research. Ed. Translation tsp. corr. RAS I. Yeliseyev. Ch. Editor Prof. Serra. Y. Sokolov. - M.: Finance with statistics, 2009. - 624 p.: ill.
2. Bertonesh, M., Cash Management / Bertonesh M., R. Knight. - St. Petersburg: P-ter, 2008. - 240 p..
3. Van Horne, J.C. Fundamentals of Financial Management: trans. from English. / Ch. Ed. YV Series Sokolov. - M.: Finance and Statistics, 2009. - 800 p.
4. Zhuravlev, T.A. Statement of Cash Flows in the light of PBU 23/2011 and analysis / T.A. Zhuravlev // International accounting. - 2012. - № 9.
5. King A.M. The total money management: trans. from English. / A.M. King. - SPb.: In Ligon, 2009. - 299 p.
6. Klimov, N.V. Optimization of cash in the economic and financial security, business entity / N.V. Klimova // The economic analysis: theory and practice. - 2011. - № 29.
7. Pipko, V.A. Cash: accounting, analysis, audit: Proc. Benefit / VA Pipko. - M.: FIS, 2010. - 240 p.
8. Hahonova, N.N. Accounting, auditing and analysis of cash flows of enterprises and organizations: the textbook / NN Hahonova. - M.: ICC "March", 2011. - 304 p.

ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Александр Владимирович Агибалов

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

тел. 8-920-418-60-88

e-mail: agi-64@yandex.ru

Елена Александровна Кузнецова,

магистрант кафедры финансов и кредита

e-mail: kuznetcova_1991@mail.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье приводится анализ стадий воспроизводства основного капитала, отражены особенности и проблемы его воспроизводства в сельском хозяйстве, приведены виды и формы износа основных фондов, дан обзор состояния материально-технических ресурсов в сельскохозяйственных организациях в целом по РФ.

Ключевые слова: основной капитал, воспроизводство, стадии кругооборота, амортизация, износ основных средств.

Важнейшим условием обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации на сегодняшний день является высокоэффективное использование производственных возможностей агропромышленного комплекса. Проблема воспроизводства основного капитала является одной из значимых в экономике вследствие существенной роли основного капитала в процессе общественного воспроизводства. Воспроизводство основного капитала - важное и необходимое условие непрерывности процесса производства материальных благ. В настоящее время ресурсный потенциал аграрного сектора экономики ослаблен, и большинство предприятий не обладает возможностью обновлять сельскохозяйственную технику. В результате того, что происходит снижение технической оснащенности хозяйств, уменьшается объем механизированных работ, увеличивается доля ручного труда, что приводит к затягиванию сроков выполнения работ, утрате продукции и снижению ее качества. В сельском хозяйстве происходит износ основных

средств более быстрыми темпами вследствие их работы в неблагоприятных условиях, в том числе в агрессивных средах, а значит увеличиваются затраты на поддержание сельскохозяйственной техники в работоспособном состоянии, что отражается на увеличении себестоимости сельскохозяйственной продукции. Эффективность использования и своевременное воспроизводство основного капитала оказывают значительное влияние на темпы воспроизводства материальных благ, результат деятельности организации, поэтому в современных условиях актуально исследование особенностей его воспроизводства в сельском хозяйстве.

Воспроизводство основного капитала в сельском хозяйстве обладает своими специфическими особенностями и имеет определенную значимость. Для более глубокого понимания процесса воспроизводства основного капитала в аграрном секторе остановимся на теоретических аспектах механизмов его воспроизводства.

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Под основным капиталом понимают часть производственного капитала, который участвует в процессе производства многократно и переносит свою стоимость частями на производимую продукцию. В аграрной сфере производства к основному капиталу относят основные средства, нематериальные активы, ценные бумаги и резервные фонды организации. Воспроизводство основного капитала - сложный, периодически повторяющийся процесс. К примеру, воспроизводство основных фондов осуществляется с помощью непрерывного процесса обновления путем реконструкции, модернизации и капитального ремонта, если их дальнейшее использование физически невозможно или экономически нецелесообразно, либо в приобретении новых основных фондов и обеспечении данного процесса путем вы-

деления соответствующих источников его финансирования.

В наиболее общем виде воспроизводство основного капитала на предприятии осуществляется последовательной сменой таких стадий как производительное использование (материальный износ), создание денежного резерва (амортизация), возобновление изношенного основного капитала в новых средствах труда (возмещение).

В процессе кругооборота основного капитала осуществляется его воспроизводство (рис.1).[1] Для того чтобы процесс производства был непрерывным, средства труда, участвующие в нем, должны непрерывно воспроизводиться, периодически в своем движении проходя одни и те же стадии воспроизводства.

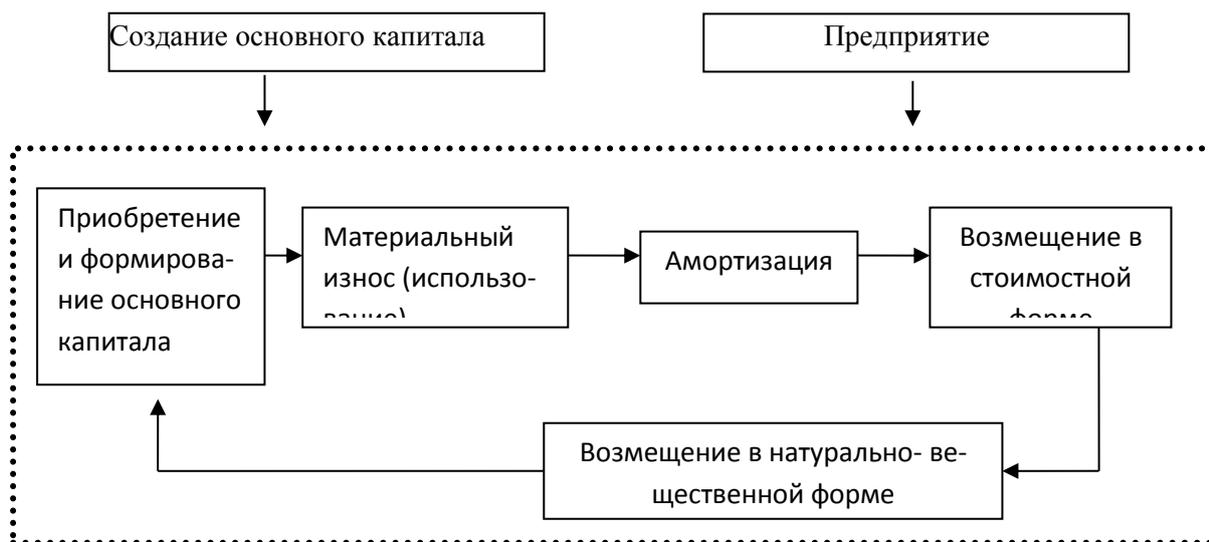


Рисунок 1. Стадии воспроизводства основного капитала

Создание элементов основного капитала зачастую осуществляется за пределами предприятия, преимущественно в сфере производства средств труда. На предприятии же начальной стадией воспроизводства основного капитала является его приобретение и формирование, осуществляемое путем авансирования денежных средств, направленных на приобретение средств производства и труда. Например, для вновь создающегося предприятия процесс формирования включает

строительство зданий и сооружений, приобретение инструмента и оборудования. Для функционирующего предприятия процесс формирования основного капитала подразумевает инвентаризацию имеющегося и используемого основного капитала в целях выявления устаревшего; проведение анализа, в ходе которого устанавливается соответствие имеющегося оборудования технологии и организации производства; выбор объема и структуры основного капитала, на основе чего

переустанавливается действующее оборудование, приобретается новое.

Далее следует стадия, которая осуществляется в сфере производства, где производительная форма капитала приобретает вид товарной формы и переносит свою стоимость частями постепенно, по мере физического и морального износа на вновь создаваемую продукцию. Данный процесс осуществляется в результате многих производственных циклов и продолжается до полного износа отдельных элементов основного капитала. Процесс амортизации при данных условиях делает возможным сохранять авансированные денежные средства и переносить стоимость основного капитала на производимую продукцию.

На следующем этапе воспроизводства осуществляется потребление капитала, в процессе которого потребительная стоимость уменьшается до тех пор, пока не достигнет предельного минимума. Данный этап относится к сфере обращения, где товарный капитал с увеличивающейся стоимостью вновь превращается в процессе производства в денежный капитал, который дополнительно содержит прибыль. Накопленный амортизационный фонд, сформированный на данной стадии, используется в дальнейшем для возмещения средств труда. Однако начиная с 2005г. и до настоящего времени на приобретение основных средств затрачивается существенно больше средств, чем начисляется амортизация, то есть амортизационный фонд, сформированный по устаревшим основным средствам, не обеспечивает покупку новых, высокотехнологичных. [4] Следовательно, амортизационный фонд, как источник воспроизводства элементов основных средств, утратил свое предназначение. Это, прежде всего, обусловлено тем, что не используется метод ускоренной амортизации и не проводится своевременная переоценки основных средств.[2]

Таким образом, каждый элемент основного капитала полностью вовлекается в процесс производства,

целиком используется в течение некоторого количества производственных циклов и подвергается замещению новой после того, как ее последующее использование в производственном процессе становится невозможным или экономически неоправданным. Это составляет индивидуальный цикл воспроизводства.

Рассмотрев последовательно стадии кругооборота капитала, мы не можем полностью отразить содержание воспроизводственного процесса. Анализируя этапы воспроизводственного процесса, на первый взгляд кажется верным, что за стадией материального износа сразу же наступает стадия создания амортизационного фонда и заключительная стадия - стадия возмещения основного капитала в стоимостной и натурально-вещественной форме. Между тем в реальных условиях дело обстоит иначе. В течение нескольких производственных циклов основной капитал переносит свою стоимость на стоимость готовой продукции и лишь по окончании срока службы возмещается в натуральной форме. Таким образом, в течение всего срока основной капитал проходит кругооборот по всем стадиям, за исключением стадий возмещения, и только в последний год эксплуатации сочетаются все стадии кругооборота. Процесс кругооборота основного капитала еще больше усложняется тем, что в каждом хозяйстве одновременно происходит движение основного капитала по двум и трем стадиям, так как одна их часть в данный момент возмещается в натуральной форме, при этом вторая, большая часть, довольно длительное время проходит движение по двум стадиям.

Одной из специфических особенностей основного капитала является его многократное использование в производственном процессе, в результате которого с течением времени он подвергается моральному и

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

физическому износу, а также социальному и экологическому.

Под физическим износом понимают утрату элементами основного капитала своих изначальных производственно-технических качеств в процессе производства. В результате полного физического износа осуществляется ликвидация или замена элементов основного капитала новыми (строительство объектов), при частичном износе возмещение происходит путем ремонта. Выделяют физический износ первого и второго рода. Физический износ первого рода возникает в результате эксплуатации в зависимости от изначального качества основных средств, степени использования, уровня образования работников и т.д. Физический же износ второго рода наступает вследствие бездействия, к примеру, при воздействии естественных физико-химических условий окружающей среды происходит окисление металла. В таблице 1 приведена динамика состояния материально-технических ресурсов в сельскохозяйственных организациях в России

Показатели	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2013-й в % к 2005-му
Динамика изменения наличия основных фондов на конец года (в % к предыдущему году)	97,9	100,5	101,2	101,8	101,6	101,5	-
Степень износа основных средств, %	46,3	42,2	42,1	42,8	42,5	42,8	92,4
Доля полностью изношенных основных фондов на конец года, %	14,1	8,3	7,1	6,8	7,0	7,0	49,6
Коэффициент выбытия всех основных средств, %	4,2	3,6	2,2	2,4	2,5	2,5	59,5
Коэффициент обновления всех основных средств, %	2,4	4,8	3,7	4,3	4,2	4,1	170,8

Повышение коэффициента обновления основных фондов означает увеличение зачастую новых, более производи-

целом (по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ) [3]

Анализируя данные таблицы 1, необходимо отметить положительную динамику относительно показателя наличия основных фондов в стране в период 2005г. – 2011г., однако с 2012г. данный показатель имеет тенденцию к снижению. Уровень износа основных средств с незначительным колебанием за исследуемый период снизился лишь на 7,6 %, при этом он остался на достаточно высоком уровне и составил 40%. Доля полностью изношенных основных фондов на конец 2013г. относительно 2005 г. сократилась почти в два раза и составила 7,0 %, что отражает положительную тенденцию в данном направлении. В период 2008 - 2013гг. в России имеет место расширенное воспроизводство основных фондов, повышается технический потенциал страны, о чем свидетельствует тот факт, что в данный период коэффициент выбытия всех основных фондов ниже коэффициента обновления.

тельных машин и оборудования в общем парке, что способствует возрастанию объемов производства продукции, ее каче-

ства. В периоды снижения темпов инновационной деятельности коэффициент выбытия основных фондов уменьшается, а в периоды подъема экономики, активизации инновационной деятельности - увеличивается, при этом срок службы основного капитала сокращается.

Вместе с тем основной капитал подвергается не только физическому, но и моральному износу, независимо от того, участвовал он в производственном процессе или нет. Моральный износ находит свое отражение в сокращении экономической эффективности и целесообразности использования элементов основного капитала в производственном процессе до окончания срока полного физического износа вследствие научно-технического прогресса. Различают две формы морального износа: первая состоит в том, что обесценивание машин и оборудования происходит в результате более дешевого их воспроизводства, вторая форма определена внедрением в процесс производства более экономичных, совершенных, с высоким уровнем производства машин, в результате происходит обесценивание физически еще годных машин.

В результате того, что возникает несоответствие социальных характеристик (безопасность, комфортность, освещенность) элементов основного капитала их нормальным значениям, принятым в обществе, выделяют такой вид износа как социальный. Под социальным износом понимают потерю стоимости элементами основного капитала в результате того, что обновленные в процессе воспроизводства основные средства соответствуют более высокому уровню социальных требований. Социальный износ можно рассматривают как элемент физического износа (социальная форма физического износа), так и морального (социальная форма морального износа). Социальная форма физического износа возникает по причине физического изнашивания средства труда, вследствие чего изменились его социальные

характеристики (например, возросли вредные выбросы, освещенность рабочего места и т. д.). Моральная форма физического износа находится под влиянием изменяющихся нормативных значений социальных характеристик (например, ужесточились нормы запыленности рабочего места, максимально допустимые концентрации вредных веществ или другие нормы).

Экологический износ подразумевает уменьшение стоимости элементов основного капитала в результате ужесточения нормативных значений показателей в сфере охраны окружающей среды. Экологическая форма износа возникла благодаря внедрению в производство инновационных технологий, машин, которые оказывают меньшее отрицательное влияние на окружающую среду.

Специфические особенности аграрного сектора накладывают свой отпечаток на воспроизводство основного капитала, в состав которого входят не только традиционные средства труда, но и земля, являющаяся непосредственно ресурсом, средством производства; многолетние насаждения, рабочий и продуктивный скот. При функционировании основных фондов экономические процессы тесно переплетаются с биологическими, а сезонный характер производства в свою очередь накладывает отпечаток на порядок формирования оборотного капитала и воспроизводства рабочей силы. Величина оборотного капитала находится в прямой зависимости от продолжительности времени производства: чем оно продолжительнее, тем дольше оборотный капитал находится в сфере производства, что приводит к необходимости использования банковского кредита для осуществления непрерывности производства. При определении потребности в оборотных средствах необходимо учитывать неравномерность потребностей в разные периоды года, а также то, что значительная часть оборотных средств формируется в нату-

ральной форме, минуя денежную. В результате сезонного характера использования орудий и средств труда образуется разрыв между рабочим временем и временем производства, длительность производственного цикла в основном продолжается менее года, следовательно, возникает острая проблема занятости работников в межсезонный период.

В процессе воспроизводства основного капитала необходимо учитывать характерные для сельского хозяйства разнообразные типы и источники рисков. Внешние факторы источников рисков включают в себя: погодные условия; сезонный характер производства продукции; размер государственной поддержки; уровень инфляции, ставок по кредиту,

цен; к внутренним факторам относят: финансовое состояние предприятия; взаимодействие с перерабатывающими и промышленными организациями; состояние и возрастной состав техники; производительность труда персонала; уровень квалификации руководителя; специализация производства и др.

Таким образом, сельскохозяйственное производство по множеству элементов значительно отличается от других секторов экономики. Этим отличиям необходимо уделять большее внимание при организации процесса воспроизводства, при выборе форм и направления использования основного капитала в агропромышленном комплексе.

Список литературы

1. Аблеева А. М. Механизмы и особенности воспроизводства основного капитала в сельском хозяйстве // Вестник БГАУ. 2014. №2. С.61-67
2. Маркова Г. В. Совершенствование условий воспроизводства в сельском хозяйстве // Экономист. 2014. №9. С.51-57
3. Субаева А. К. Обзор состояния износа и обновления основных средств производства в сельскохозяйственных организациях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. №1 (30). С. 121-127
4. Цибирев А. А., В.Т.Водяников Воспроизводство парка сельскохозяйственной техники в агропредприятиях // Экономика сельского хозяйства России. 2014. №11. С.63-68
5. Российский статистический ежегодник. Официальное издание. 2014: Статистический сборник. - М.: Росстат. 2014. С.657

REPRODUCTION OF FIXED CAPITAL IN AGRICULTURE

A.V. Agibalov

*Cand.Econ.Sci, Associate Professor of the Department of Finance and Credit
e-mail: agi-64@yandex.ru*

E. A. Kuznetsova,

*master student of the chair of Finance and Credit
e-mail: kuznetcova_1991@mail.ru*

*Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter I
394087, Russia, Voronezh, Michurina str., 1*

Abstract

This article provides an analysis of the stages of reproduction of fixed capital, describes the characteristics and problems of reproduction in agriculture, the types and forms of depreciation of fixed assets are given, a review of the status of material and technical resources in agricultural organizations in Russia as a whole is provided.

Keywords: fixed capital reproduction, the stages of the circuit, depreciation, depreciation.

References

1. Ableeva A.M. Mechanisms and features reproduction of capital in agriculture // Herald BSAU. 2014. №2. p.61-67.
2. Markova G.V. Improvement of conditions of reproduction in agriculture // The Economist. 2014. №9. p.51-57.
3. Subaeva A.K. Review of depreciation and renewal of basic means of production in the agricultural organizations // Business. Education. Right. Bulletin of the Volga-Ostrogradsky Business Institute. 2015. №1 (30). Pp 121-127.
4. Tsibirev A.A. V.T.Vodyanikov Reproduction agricultural techno park in agro ki // Economics of Agriculture of Russia. 2014. №11. S.63-68.
5. Statistical Yearbook. Official edition.2014 Statistical.- M: Rosstat.2014.p.657

О ПРИМЕНЕНИИ ОПЦИОННОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Алексей Анатольевич Орехов

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и кредита
тел. 8-920-418-60-88
e-mail: alex.orekhov@yandex.ru

Юлия Владимировна Мягкова

студент 4 курса факультета бухгалтерского учета и финансов
e-mail: m9gkova@mail.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

Исследуется отличие опционного метода оценки бизнеса от традиционных подходов, определение опциона по модели Блэка-Скоулза. Рассмотрены преимущества и проблемы использования опционного метода в современных условиях.

Ключевые слова: оценка стоимости бизнеса, реальные опционы, модель Блэка-Скоулза.

В условиях рыночной экономики России важным становится определение актуальной стоимости бизнеса. На сегодняшний день оценка бизнеса дает нам точное представление о реальных возможностях фирмы, а результат оценки компании является основанием для разработки стратегии ее развития. Для того, чтобы оценка стоимости бизнеса была достоверной, предприятию необходимо соблюдать базовую технологию оценки, которая включает в себя ряд этапов: определение принципов оценки, разработка плана оценки объекта, определение наилучшего и наиболее эффективного способа использования объекта, сбор и анализ необходимой информации. Точность оценки стоимости бизнеса зависит от правильности использования подходов и методов оценки.

Традиционные подходы к оценке достаточно подробно приведены в экономической литературе. Законодательно регламентируется необходимость проведения оценки бизнеса с позиций всех трех оценочных подходов: затратного, доходного и сравнительного. Данные подходы

не используются отдельно, а наоборот дополняют друг друга. Для оценки бизнеса одновременно используются методы в рамках разных подходов, которые основаны на использовании определенных свойств предприятия, влияющих на величину его стоимости. При проведении оценки бизнеса определяется стоимость всех активов предприятия: машин и оборудования, недвижимого имущества, финансовых вложений, складских запасов, нематериальных активов. Также отдельно оценивается эффективность и производительность работы предприятия, его доходы, перспективы развития на будущее и конкурентная среда на данном рынке. На основании комплексного анализа устанавливается реальная оценка бизнеса как имущества, которое способно приносить прибыль.

В то же время возрастает значение новейших методов оценки бизнеса, которые используются на практике как для оценки бизнеса внешними организациями, так и для принятия более взвешенных решений, нацеленных на управление стоимостью предприятия в будущем. К дан-

ным методам оценки бизнеса относится метод реальных опционов.

Главной особенностью опционного метода является способность учитывать изменение экономических условий функционирования предприятия [1, с.50].

Теория управленческих или реальных опционов является объединением финансово-экономического состояния, а так же различных подходов к прогнозированию денежных потоков с учетом различной степени неопределенности доходов, прибыли, расходов и других показателей по соответствующим стадиям функционирования объекта оценки.

Опционный метод оценки стоимости бизнеса, относится непосредственно к доходному подходу, т.к. он ориентирован на определение будущей доходности и дает возможность иметь значительное количество вариантов стоимости объекта оценки, то есть опционный метод уточняет представление о будущей динамике бизнеса с учетом момента времени [2, с.21].

Для оценки бизнеса наибольшее значение имеют такие типы опционов (рис. 1):

- 1) опционы отсрочки
- 2) опционы изменения масштаба
- 3) опционы переключения



Рисунок 1. Классификация реальных опционов

Формулой, которая определяет использование опционов, является [1, с.53]:

$$NPV_S = NPV_P + ROV, \quad (1)$$

где NPV_S - стратегический показатель NPV;

NPV_P - пассивное значение NPV, которая рассчитывается на основе классического метода использования денежных потоков;

ROV - стоимость опционов активных действий менеджмента оцениваемого предприятия.

Главной проблемой применения метода реальных опционов является определение стоимости опциона [3, с.111]. Скорректировано на величину ROV значение NPV может существенно отличаться от суммы NPV, исчисленной на основе классических методов. Например, если предприятие характеризуется повышенной гибкостью и способностью адаптации к изменениям окружающей среды, NPV с учетом ROV существенно возрастает. Напротив, если предприятие практически

не может (без существенных затрат) изменить номенклатуру и объем производства, NPV по ROV-методу уменьшается.

Наиболее известными моделями определения цены опциона, в зависимости от индивидуальных предпочтений, является модель Блэка-Скоулза, в которой динамика курса акций описывается с помощью непрерывной случайной величины. Исходной предпосылкой модели выступает нормальное распределение вероятности. На основе этой посылки состоит основная формула модели (по европейскому опциону на приобретение актива):

$$C = V * N(d_1) - I * e^{-r_f T} * N(d_2), (2)$$

где C – стоимость опциона;

V - текущая стоимость актива;

$N(d_1)$ и $N(d_2)$ - кумулятивная вероятность в соответствии с нормальным распределением:

$$d_1 = \frac{\ln \frac{V}{I} + (r_f + 0,5\sigma^2) * T}{\sigma * \sqrt{T}}, (3)$$

$$d_2 = d_1 - \sigma * \sqrt{T}, (4)$$

где r_f – безрисковая процентная ставка;

σ - стандартное отклонение вероятностей;

I - установлена в момент приобретения опциона цена покупки актива в будущем (расходы на будущие инвестиции);

$e^{-r_f T}$ - база логарифма (константа);

T - срок действия опциона, года.

В такой модели число периодов t стремится к бесконечности, происходит переход от дискретной вероятности, свойственной конкретным периодам, к непрерывным распределениям вероятностей.

Стоимость бизнеса в большинстве случаев является переменной величиной, зависящей от внешних (по отношению к производственно-финансовой характери-

стики предприятия) условий. Именно такие переменные величины следует оценивать с использованием техники опционного ценообразования. Применение опционного метода оценки стоимости бизнеса особенно оправдано при неопределенности относительно будущих денежных потоков за определенные промежутки времени и высокой степени влияния менеджмента.

Оценка стоимости бизнеса опционным методом, на наш взгляд, хорошо дополнит системы стратегического планирования деятельности предприятия за счет того, что предполагает рассмотрение бизнеса с позиции сценарного подхода, позволяющего снизить риски развития и подготовить предприятие к любым условиям реализации будущих событий. Детальная проработка опционов развития событий позволяет наметить путь развития компании, приводящий к максимизации ее рыночной стоимости.

Указанные преимущества опционного метода особенно актуальны для отечественных компаний, подверженных влиянию многочисленных факторов внешней среды, свойственных для стран с «молодой» рыночной экономикой. Однако, практическая применимость данного метода затруднена недостатком статистической информации о рынке ценных бумаг. Региональные компании не слишком активны на фондовом рынке, поэтому для них необходимо разрабатывать модифицированные варианты опционного метода, с учетом специфики как отрасли, так и региона расположения компании.

Список литературы

1. Оценка бизнеса / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 512 с.
2. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). - М.: Дашков и К, 2014. - 256 с.
3. Щербачев В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). - М.:- Омега-Л, 2006. – 288 с.
4. Орехов А.А. Финансовое обеспечение роста рыночной стоимости бизнеса / А.А. Орехов // Теоретические и практические аспекты науки и образования : Сборник

научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 10 апреля 2014 г. – Волгоград: СМИ «Научный руководитель», 2014. – с.60-68.

5. Агибалов А.В., Клейменов Д.С. Моделирование межбюджетного регулирования // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2013. - №9 – с.5-10.

THE APPLICATION OF THE OPTION METHOD FOR BUSINESS VALUATION

A.A. Orekhov

*Ph.D. in Economics, senior lecturer of the chair of Finance and Credit
e-mail: alex.orekhov@yandex.ru*

J.V. Myagkova

*4th year student of the faculty of Accounting and Finance
Voronezh State Agricultural University after Emperor Peter The Great
e-mail: m9gkova@mail.ru*

Abstract

The difference between an option method of business valuation and the traditional approaches, the definition of an option for the Black-Scholes model were investigated. Benefits and challenges of using the option method in the present conditions are considered.

Keywords: business valuation, real options, the Black-Scholes model.

References

1. Business Valuation / ed. A.G. Graznova, M.A. Fedotova. - М.: Finance and Statistics, 2009. - 512 p.
2. Chebotarev N.F. Valuation of Enterprise (Business). - М.: Dashkov and K, 2014. - 256 p.
3. Shcherbakov V.A. Valuation of Enterprise (Business). - М.: - Omega-L, 2006. - 288 p.
4. Orekhov A.A. Financial support for the growth of the market value of the business / A.A. Orekhov // Theoretical and practical aspects of science and education: Proceedings of the Materials International scientific-practical conference April 10, 2014 - Volgograd: Media "Supervisor", 2014. - p.60-68.
5. Agibalov A.V. Kleimenov D.S. Modeling of interbudgetary regulation // FES Finance. Economy. Strategy. - 2013. - №9 - p.5-10.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

Светлана Ивановна Еренкова

магистр кафедры финансов и кредита

E-mail: svetlana-erenkova@yandex.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье детально рассматриваются базовые и специфические принципы управления прибылью. В характеристике каждого принципа имеется не только теоретическое разъяснение, но и применение в практической деятельности.

Ключевые слова: управление прибылью, принцип, комплексность, эффективность, взаимосвязь.

Как показывает практика, процесс формирования, распределения, использования и оценки прибыли имеет некоторые проблемы как финансового, так и организационного характера. Формирование и реализация управления прибылью фирм основано на различных принципах, которые можно подразделить на базовые и специфические.

Рассмотрим более подробно состав и характеристику базовых принципов.

1. Взаимодействие с общей системой управления предприятия. Это выражается в том, что управление прибылью неразрывно связано с такими видами менеджмента как финансовый, производственный, кадровый и многими другими видами менеджмента. Ведь прибыль возникает только при эффективном менеджменте во всех сферах деятельности фирмы.

2. Ориентация на основные (стратегические) цели развития организации. Управленческие решения должны соответствовать миссии организации и особо приоритетным направлениям ее развития. Ведь конечной целью деятельности является получение максимально возможной прибыли.

3. Единство и согласованность элементов, функциональная полнота проявляется в том, что все элементы системы управления прибылью представлены в

определенных пропорциях; неразрывно связаны друг с другом; строго соподчинены. Взаимосвязь всех элементов данной системы должна быть согласована при разработке финансовой стратегии

4. Комплексность выражается в том, что применяемые в системе подходы и инструменты должны позволять с разных сторон оценить достижение возможных результатов, максимально учитывать все используемые в процессе управления методы, технологии, процедуры, их соответствие финансовой стратегии. В соответствии с рассматриваемым принципом система управления прибылью представляется как комплексная система действий, которые обеспечивают разработку управленческих решений, не только не противоречащих друг другу, но и тесно между собой взаимосвязанных. Каждое такое решение непременно должно внести вклад в результативность управления в целом по организации.

5. Принцип адаптивности показывает необходимость своевременного включения в систему управления прибылью новых элементов, преобразования или устранения несоответствующих времени и текущему рыночному положению. Все составляющие процесса управления необходимо периодически сопоставлять с изменениями в макро- и микроэкономике,

которые влияют на прибыль, с прогрессом в научной мысли и пересмотром международных стандартов. Также следует иметь в виду, что слишком частые изменения могут негативно сказаться на деятельности организации, поэтому тщательно взвешивать все возможные последствия таких корректировок.

6. Принцип научной обоснованности обозначает, что основные положения системы управления должны опираться на глубокое понимание механизма действия базовых экономических законов. Также управление прибылью должно базироваться на накопленных теоретических знаниях и практическом опыте управления прибылью.

7. Динамизм в управлении подразумевает, что необходимо учитывать при построении механизма управления прибылью факторы как внешней, так и внутренней среды функционирования предприятия такие как финансовое состояние, ресурсообеспеченность, макроэкономическое равновесие и т.д.

8. Обобщающим является принцип эффективности, суть которого состоит в том, что управление должно обеспечивать наилучшие результаты, то есть система управления прибылью должна стремиться к наилучшему результату (максимуму своей эффективности).

9. Разнообразие методов, способов и инструментов управления обозначает, что процесс управления прибылью нуждается в постоянном совершенствовании. Необходимо наличие альтернативных вариантов управления даже при успешном использовании уже имеющихся приемов, что связано с постоянно меняющимися рыночными условиями.

Представленные базовые принципы управления прибылью предприятий различных организационно-правовых форм должны быть заложены в основу политики управления прибылью и носить долговременный характер.

Теперь рассмотрим специальные принципы управления прибылью с учетом

современных условий функционирования предприятий. К ним относятся:

1. Максимизация прибыли и оптимизация общих затрат.

2. Соблюдение законодательной базы в процессе формирования, распределения и использования прибыли. Применение данного принципа в современных условиях позволит предотвратить нарушения, которые могут привести к штрафным санкциям и убыткам, не допустить уклонение от налогов.

3. Разработка внутренних процедур, регламентов и стандартов, регулирующих процесс управления, прописывание теоретических вопросов управления прибылью во внутренних нормативных документах. Данная деятельность является важным шагом на пути к качественному внутреннему документальному обеспечению деятельности. Однако следует отметить, что российская законодательная база не определяет четко статус данного нормотворчества, хотя данный факт позволит повысить эффективность управленческих решений.

4. Регулярность, то есть периодическое управление прибылью, а не только в экономически сложный для организации период, позволит оперативно обнаружить возникшие негативные тенденции или возможность их появления в деятельности организаций и принять необходимый комплекс мер по их устранению.

5. Компетентность и профессионализм органов управления предполагает наличие требуемой квалификации, опыта, профессиональных и личных качеств у работников, что поможет предотвратить ошибки в управлении, фальсификацию каких-либо данных и пробелы в управленческой деятельности неответственными сотрудниками, которые формально относятся к своим обязанностям.

6. Прямая зависимость вознаграждения управленцев с величиной их дополнительно вклада в общую прибыль компании. Следует отметить, что данный принцип позволит оптимизировать агентские издержки, поскольку менеджеры для по-

лучения наибольшего дохода будут стремиться максимизировать прибыль организации.

7. Организация такой системы управления прибылью, которая будет нацелена также на создание благоприятной атмосферы и условий деятельности сотрудников для достижения поставленных целей.

8. Тесная взаимосвязь с дивидендной политикой предусматривает необходимость оптимального соотношения между реинвестированной прибылью и ее частью, которая направляется на выплату дивидендов.

9. Взаимосвязь с политикой управления собственным капиталом проявляется в установлении оптимальных размеров прибыли, которая направляется на капитализацию.

10. Взаимосвязь с политикой оптимизации структуры капитала. Считается, что чем больше доля заемного капитала, тем эффективнее он используется, что ведет к достижению высоких результатов деятельности.

11. Постоянное взаимодействие внутренних организационных структур предприятия позволяет контролировать затраты в каждом отдельном подразделении, что облегчит управление затратами всего предприятия в целом. Также на каждом отдельном участке возможно определить ответственных за возникновение затрат, выручки и прибыли, что в конечном итоге приведет к улучшению результатов деятельности всего предприятия в целом.

12. Для того, чтобы компания гармонично развивалась и имела выход на мировой рынок необходимо предоставлять пользователям информацию по стандартам МСФО.

13. Рационализация издержек как в финансово-хозяйственной деятельности, так и в управлении прибылью.

14. Автоматизация информационных потоков, расчетов с контрагентами, производственной деятельности.

15. Также в данный перечень включается принцип безубыточности деятельности, суть которого заключается в непо-

средственной взаимосвязи рисков и доходности.

16. Взаимосвязанным с предыдущим принципом является также применение SWOT – анализа на предприятии, то есть оценка деятельности по 4 параметрам: «силы», «слабости», «возможности» и «угрозы».

17. Региональные особенности деятельности предприятия также следует учитывать, так как данный аспект позволит определить конкурентные преимущества организации в определенном субъекте с учетом экономических и климатических особенностей.

18. Также не следует забывать об использовании современных достижений научно-технического прогресса. Ведь ранее использованные средства на внедрение в деятельность новых методов позволят усилить преимущества организации на рынке и максимизировать прибыль.

19. Постоянное ориентирование на инновации не только в производстве, но и применение новых методов управления прибылью.

Следует также отметить, что при применении всех вышеуказанных принципов должен быть разработан комплексный подход управления прибылью в организации, что позволит не только повысить эффективность деятельности, но и представить отвечающий специфике деятельности фирмы стратегический план дальнейшего развития.

Внедрение в деятельность системы управления прибылью зависит от различных обеспечивающих подсистем. Так, система учета должна своевременно и оперативно предоставлять менеджерам количественные показатели деятельности, влияющие на разработку и принятие управленческих решений. Система планирования прибыли в свою очередь важна тем, что определенная величина плановой прибыли является стратегическим ориентиром в деятельности всего предприятия. Информационная система обязана своевременно предоставлять внутреннюю отчетность управленцам для объективного

анализа деятельности предприятия и своевременного принятия необходимых управленческих решений.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что принципы управления прибылью как общие, так и характерные для

современных условий функционирования организаций в практическом смысле имеют огромное значение для эффективной деятельности различных организационно-правовых форм хозяйствования.

Список литературы

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. М.: Омега-Л. 2008. 508 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика. 2006. 496 с.
3. Мануйленко В.В. Подходы к формированию и распределению прибыли хозяйствующего субъекта: современный аспект // Финансы и кредит. 2012. № 40. С. 33–42.
4. Мануйленко В.В. Экономическая сущность, виды и функции прибыли хозяйствующего субъекта: современный аспект // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 33. С. 2–11.
5. Мануйленко В.В., Садовская Т.А. Современная методология управления прибылью акционерного общества // Финансы и кредит. 2014. № 22. С. 45-58

THE PRINCIPLES OF PROFIT MANAGEMENT IN MODERN ORGANIZATIONS AND THEIR PRACTICAL APPLICATION

S.I. Erenkova

master student of the chair of Finance and Credit

e-mail: svetlana-erenkova@yandex.ru

Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter I

Abstract

In the article the basic and specific principles of managing earnings are discussed in detail. In the description of each principle there is not only a theoretical explanation, but the application in practice.

Keywords: earnings management, principle, integrity, efficiency, relationship.

References

1. Blank I. A. Management of capital formation. M.: Omega-L 2008. 508 p.
2. Kovalev V. V. Financial analysis: methods and procedures. M.: Finance and hundred-statistics. 2006. 496 p.
3. Manuilenko V. Approaches to the formation and distribution of profit Ho-deistvuyushego subject: modern aspect // Finance and credit. 2012. No. 40. P. 33-42.
4. Manuilenko V. V. Economic nature, types and functions of profit of an entity: a modern perspective // Financial Analytics: problems and solutions. 2012. No. 33. P. 2-11.
5. Manuilenko V. V., T. A. Sadovskaya Modern management methodology profit joint stock company // Finance and credit. 2014. No. 22. P. 45-58

МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Александр Владимирович Агибалов

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

тел. 8-920-418-60-88

e-mail: agi-64@yandex.ru

Оксана Валерьевна Обухова

магистр кафедры финансов и кредита

E-mail: o_nasonova@inbox.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье рассматриваются сложившиеся подходы к механизму разработки финансовой стратегии предприятия. Авторами сформированы направления обеспечения разработки финансовой стратегии.

Ключевые слова: механизм, финансовая стратегия, предприятие, управление.

Долгосрочная эффективная работа любого предприятия, его экономический рост определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом реализовать потенциально-технический и человеческий капитал и другие ресурсы. В современных условиях стратегия – это основополагающий стержень в управлении предприятием, который должен обеспечивать устойчивое экономическое развитие предприятия, повышение конкурентоспособности производимой им продукции и оказываемых услуг.

Финансовую стратегию можно рассматривать как детальный всесторонний комплексный план, направленный на осуществление миссии и достижение целей предприятия с максимальной доходностью.

В условиях современной экономики возникает проблема выработки такой финансовой стратегии управления, которая позволит предприятию поддерживать конкурентоспособность в обозримой перспективе. Действия руководителей предприятий не могут сводиться лишь к простому реагированию на происходящие пе-

ремены. Все шире признается необходимость управления изменениями на базе процедур предвидения, регулирования, а также приспособления целей организации к трансформирующимся внешним условиям.

Цель стратегии – добиться долгосрочных конкурентных преимуществ, которые обеспечат производственной системе высокую рентабельность и жизнеспособность.

Основная задача стратегии – обеспечение нововведений и изменений в организации в соответствии с переменами в окружающей среде.

Разработать финансовую стратегию предприятия — значит определить общие направления развития для достижения долговременных конкурентных преимуществ и других корпоративных целей. Обычно финансовая стратегия планируется на длительный период и ориентируется на будущее с поэтапным процессом реализации. Финансовая стратегия как функция времени не просто сосредоточена на определенном периоде, она прежде всего является функцией направления. Именно финансовая стратегия

устанавливает направление финансовой деятельности предприятия.

По нашему мнению, финансовая стратегия представляет собой систему формирования 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. Выделим сущностные характеристики финансовой стратегии:

- целостная, самостоятельная система, выделение которой обосновано ключевой ролью финансовых ресурсов на предприятии;

- финансовая стратегия связана с формированием и эффективным воплощением приоритетных целей и задач стратегической финансовой деятельности предприятия;

- основными направлениями, на реализацию которых направлена финансовая стратегия, являются основные сферы финансовой деятельности самого предприятия (привлечение финансовых ресурсов; размещение (инвестирование) финансовых ресурсов; обеспечение необходимого уровня финансовой безопасности предприятия; достижение высокого качества управления финансовой деятельностью).

Процессы разработки и реализации финансовой стратегии должны приводить к максимальной эффективности работы предприятия, т.е. получению большего результата при аналогичных затратах за счет оптимизации финансовой деятельности.

Сущность финансовой стратегии также раскрывается в ее функциях: организационная, ресурсообеспечивающая, распределительная, информационная, антикризисная, оптимизации, адаптивная, контрольная.

Выбор того или иного вида финансовой стратегии, зависит от прогнозных расчетов, интуиции, опыта руководителя, а также от факторов внешней и внутренней среды. Правильная оценка последних

важна не только на первом этапе разработки стратегии, но и на последующих стадиях, так как применение отдельных элементов финансовой стратегии носит ситуационный характер: конкретные факторы, включая социально-экономические и политические, определяют выбор той или иной их комбинации в различных вариантах.

Создание финансовой стратегии не является формализованным процессом и требует обоснованного подхода. Стратегические решения нелегко стандартизировать и не существует одной схемы, с помощью которой можно было бы решать все современные стратегические проблемы. В то же время данный процесс осуществляется в конкретных рамках, зависит от большого количества факторов внешней и внутренней среды. Поэтому, для избежание ошибок в выборе вида финансовой стратегии и направлений развития, важно определить, какие экономические, политические, научно-технические, социальные и другие факторы оказывают влияние на будущее организации. Так же необходимо выявить степень их влияния на предприятие, разработать меры по уменьшению зависимости от их воздействия. Все факторы можно разделить на две группы: внешние и внутренние. Приведем классификацию факторов, воздействующих на разработку финансовой стратегии предприятия (рис. 1).

Финансовая стратегия в полной мере определяется приведенными факторами, при этом в ходе ее разработки и реализации, необходимо учитывать специфику их воздействия на финансовые показатели деятельности предприятия.

Как отмечалось ранее, разработка финансовой стратегии является необходимым условием успешного развития предприятия в долгосрочной перспективе. Это трудоемкая процедура. Однако значимость для предприятия этого процесса намного превосходит затраты на его реализацию.

Вместе с тем, финансовая стратегия формируется в процессе стратегиче-

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

ского финансового планирования, которое в отличие от обычного долгосрочного финансового планирования, основанного на концепции экстраполяции сложившихся тенденций развития, учитывает не только

эти тенденции, но и систему возможностей и опасностей и предполагает выстраивание вектора анализа и принятия управленческих решений из будущего в настоящее.



Рисунок 1. Факторы, определяющие процесс формирования финансовой стратегии

В отличие от стратегического финансового планирования, представляющего собой определение перспективных финансовых задач и разработку программы эффективных действий, нацеленных на выполнение этих задач, процесс разработки финансовой стратегии использует специальные инструменты и методы, позволяющие получить данные о тенденциях развития среды и адекватных ей действиях предприятия.

Реализация этапов по разработке финансовой стратегии, а также ее доработка и корректировка, получение информации о настоящем и построение прогнозов относительно будущего осуществляются с помощью специальных методов финансовой стратегии, т.е. способов достижения ее целей и задач, направленных на формирование и распределение финансовых ресурсов, обеспечение финансовой безопасности и повышение качества финансовой деятельности. Первостепенными

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

методами финансовой стратегии являются: метод стратегического финансового планирования, метод финансового прогнозирования, метод финансового моделирования и метод сценариев.

Помимо методов финансовой стратегии в экономической литературе выделяется такое понятие, как инструменты финансовой стратегии, при помощи которых достигается эффективная разработка и реализация финансовой стратегии. К числу инструментов финансовой стратегии следует отнести: финансовую политику, финансовую реструктуризацию, гло-

бализацию, диверсификацию, информационное обеспечение.

Разработка финансовой стратегии должна отвечать ряду таких требований как: последовательность и перманентность разработки; соответствие генеральной стратегии, а также внешней и внутренней среде.

На основе анализа факторов, сдерживающих процесс разработки финансовой стратегии в практической деятельности российских предприятий, были сформированы направления обеспечения разработки финансовой стратегии, представленные в табл. 1.

Таблица 1. Направления обеспечения разработки финансовой стратегии российскими предприятиями

Направления	Содержание
Совершенствование действующего законодательства	Должна существовать система нормативно-правовых актов, регламентирующих применение финансовой стратегии, которая позволит обеспечить правильность ее разработки и реализации.
Взаимодействие финансовой стратегии с кадровой политикой предприятия	На подготовительной стадии создания финансовой стратегии необходимо реализовать ряд мероприятий, направленных на подбор квалифицированных кадров и обучение собственного персонала.
Проведение открытой разработки финансовой стратегии	Финансовая стратегия должна быть доступна не только для собственного персонала, но и для партнеров, поставщиков, покупателей. Это позволит получать больше информации о деятельности предприятия, оценить возможности получения доходов и сделать выводы о перспективности путей развития, что повысит степень доверия и уровень инвестиционной привлекательности.
Создание системы по учету и минимизации факторов риска финансовой деятельности	Выявленные факторы риска должны быть подвергнуты изучению и получены данные о тенденциях их развития в стратегическом периоде. На этой основе должна быть создана программа минимизации финансовых рисков в стратегическом периоде, которая должна содержать список мер по реагированию предприятия на возможные угрозы.
Создание системы финансового мониторинга	Для разработки и реализации финансовой стратегии необходимо наличие своевременной, достоверной, полной информации о факторах внешней и внутренней финансовой среды. Система финансового мониторинга должна содержать: 1. мониторинг внешней финансовой среды; 2. мониторинг внутренней среды; 3. мониторинг процесса реализации финансовой стратегии.
Разработка финансовой стратегии с учетом наиболее крупных бизнес-проектов	Разработка, стратегическое планирование, прогнозирование и моделирование бизнес-проектов должны осуществляться в рамках разрабатываемой финансовой стратегии параллельно с другими ее направлениями, нацеленными на оптимизацию финансовой деятельности предприятия.

Таким образом, представленные мероприятия по совершенствованию механизма формирования финансовой стратегии позволят достичь поставленных целей и задач стратегической финансовой деятельности и значительно улучшить показатели финансовой деятельности предприятия.

Список литературы

1. Воскоян А.Н. Инновационная промышленная политика предприятий в условиях турбулентности : монография / А.Н. Воскоян, Е.В. Родионов, М.С. Санталова, А.В. Турков; Воронеж: изд-во «Истоки», 2010. - 202 с.
2. Оводков Д.А. Методический подход к разработке финансовой стратегии предприятия / Д.А. Оводков, Л.В. Глухих // Экономические науки. – 2008. - №44. – 0,5/0,3 п.л.
3. Оводков Д.А. Методические положения по разработке финансовой стратегии предприятия / Д.А. Оводков // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2008. - №3. – 0,5/0,3 п.л.
4. Оводков Д.А. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки: Монография / В.В. Гаврилов, Д.А. Оводков. – Воронеж: Институт ИТОУР, 2008. – 9,5 п.л.
5. M.S. Santalova, E.V. Rodionov, I.V. Sibiryatkina E.V. Popov. Conditions of Formation of New Quality of Growth of Economic Systems. [Txt] World Applied Sciences Journal 27 (6): 785-789, 2013
6. M.S. Santalova, E.V. Rodionov. Development of education in the region. [Txt] 2nd the International Conference on the Transformation of Education Held by SCIEURO in London, 24-25 April 2014. Printed and Bound by Berforts Information Press Ltd, UK. 2014

FINANCIAL MECHANISM OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF COMPANIES

A.V. Agibalov

*Cand.Econ.Sci, Associate Professor of the Department of Finance and Credit
e-mail: agi-64@yandex.ru*

O.V. Obuchova

*master student of the accounting and finance faculty
e-mail: o_nasonova@inbox.ru*

Voronezh State Agricultural University after Emperor Peter The Great

Abstract

The article considers existing approaches to the mechanism of the development of the financial strategy of the enterprise. The authors formed directions of maintenance the development of financial strategy.

Keywords: mechanism, financial strategy, enterprise, management.

References

1. Voskanyan A.N. Innovative industrial policy enterprises in turbulence: monograph / A.N. Voskanyan, E.V. Rodionov, M.S. Santalova, A.V. Turkov; Voronezh: Publishing House "Origins", 2010. - 202 p.
2. Ovodkov D.A. Methodical approach to the development of the financial strategy of the enterprise / D.A. Ovodkov, L.V. Glukhikh // Economics. - 2008. - №44. - 0.5 / 0.3 pp

3. Ovodkov D.A. Methodical positions on the development of the financial strategy of the enterprise / D.A. Ovodkov // Herald of the Voronezh State Technical University. - 2008. - №3. - 0.5 / 0.3 pp
4. Ovodkov D.A. The financial strategy of the enterprise and the mechanism of its development: Monograph / V.V. Gavrilov, D.A. Ovodkov. - Voronezh Institute ITOUR, 2008. - 9.5 pp
5. M.S. Santalova, E.V. Rodionov, I.V. Sibiryatkina E.V. Popov. Conditions of Formation of New Quality of Growth of Economic Systems. [Txt] World Applied Sciences Journal 27 (6): 785-789, 2013
6. M.S. Santalova, E.V. Rodionov. Development of education in the region. [Txt] 2nd the International Conference on the Transformation of Education Held by SCIEURO in London, 24-25 April 2014. Printed and Bound by Berforts Information Press Ltd, UK. 2014.

ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Ирина Евгеньевна Сорокина

Магистрант 2 курса факультета бухгалтерского учета и финансов

Тел. 89204066346

e-mail: ira.ra@mail.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д. 1

Аннотация

Статья содержит обзор основных теорий управления структурой капитала: Модильяни-Миллера, компромиссных теорий (статических и динамических), теории иерархии финансирования. Результаты эмпирических исследований указывают на тот факт, что на практике ни одна из приведенных теорий не может быть основой для формирования структуры капитала организаций реального сектора экономики. Это приводит к выводу о необходимости разработки более сложной модели финансовой архитектуры компании, включающей не только структуру капитала, но и прочие факторы, такие как структура собственности, организационная форма и т.п.

Ключевые слова: собственный капитал, заемный капитал, оптимальная структура капитала, теория Модильяни-Миллера, статические и динамические компромиссные теории, теории иерархии.

Вопрос поиска и обоснования оптимальной структуры капитала организации на протяжении многих лет остается актуальным и на сегодняшний день пока еще не решенным. Под оптимальной структурой капитала понимается структура, которая максимизирует стоимость компании.

Основы современной теории структуры капитала компании впервые были изложены в середине 20 века в ставшей уже классической работе Ф. Модильяни и М. Миллера [4]. Базовая теорема Модильяни-Миллера при отсутствии налогов на прибыль корпораций и на доходы физических лиц, а также на основе ряда допущений доказывает, что рыночная стоимость фирмы не зависит от структуры ее капитала и определяется нормой капитализации ожидаемого дохода в фирмах ее класса [4, С. 44].

Ф. Модильяни и М. Миллер обосновали, по сути, независимость финансовой и инвестиционной политики, выяснив, что минимально необходимая величина доходности инвестиций в фирму абсо-

лютно не зависит от вида используемых финансовых инструментов [4, С.64].

Позднее из данной теоремы было исключено предположение об отсутствии налогообложения. В связи с тем, что проценты по долговым обязательствам исключаются из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, компания получает так называемый «эффект налогового щита». Таким образом, стоимость компании, использующей заемные средства, оказывается выше стоимости компании, финансируемой за счет собственных средств на величину налогового щита. Результат несколько неожиданный: теоретически компания получает возможность бесконечно увеличивать свою стоимость, наращивая долговую нагрузку.

Далее была снята еще одна предпосылка в части отсутствия налогообложения. Помимо налога на прибыль компании М. Миллер ввел в анализ подоходный налог, уплачиваемый акционерами, и доказал, что «существует некоторый равновесный уровень общего (суммарного) корпоративного долга и, как следствие, равновесная величина отношения заем-

ный капитал/ акционерный капитал для корпоративного сектора в целом. Однако не может существовать никакого оптимального соотношения заемный капитал/акционерный капитал для отдельной фирмы» [4, С.155]. Другими словами, наблюдается возврат к первоначальной формулировке теоремы о том, что стоимость компании не зависима от структуры капитала.

Таким образом, теория Модильяни-Миллера не дает полных ответов на вопросы об управлении финансовой структурой реальных компаний. Отчасти это связано со строгими допущениями и предпосылками теоремы Модильяни-Миллера. Одними из таких допущений являются:

- информационная эффективность финансовых рынков – изначально полагалось, что участники имеют одинаковый доступ ко всей существующей информации, однако реальные финансовые рынки – это рынки с заметным уровнем информационной асимметрии;

- предполагалось отсутствие агентских издержек, однако в большинстве корпораций присутствуют агентские конфликты между менеджерами и акционерами, между акционерами и кредиторами компании. Менеджеры имеют возможности и могут быть заинтересованы в том, чтобы увеличить благосостояние акционеров компании за счет кредиторов путем ликвидации активов компании и распределения полученных доходов между акционерами в форме дивидендных выплат, выкупа акций по более высокой цене, кредитов связанным сторонам; уменьшения требований (выпуск приоритетных долговых обязательств); осуществления более рискованной инвестиционной политики.

Таким образом, если принять во внимание, что предположения теоремы Модильяни-Миллера не соответствуют ситуации на реальных финансовых рынках, то не исключено, что для отдельной компании в каждый момент времени будет существовать какая-то оптимальная

структура капитала, при которой будет достигнута максимальная стоимость данной компании. Следовательно, для использования модели оптимальной структуры капитала компании необходимо ослабить существующие предпосылки теоремы Модильяни-Миллера, что и было впоследствии осуществлено (см. рис. 1).

Далее рассмотрим ставшие уже традиционными компромиссные теории и теории иерархии финансирования.

Понятие «компромиссные теории» используется различными исследователями для описания целого направления родственных теорий, в рамках которых менеджмент компании оценивает издержки и выгоды от альтернативных вариантов структуры капитала. Предполагается, что управленческое решение будет принято в случае, когда предельные издержки сбалансированы предельными выгодами.

Включение в теорему Модильяни-Миллера налога на прибыль привело к доказательству того, что долговое финансирование позволяет компании получать эффект налогового щита. Однако, чтобы избежать прогноза о возможности бесконечного наращивания заемного капитала, сторонники теории компромисса подчеркивают, что увеличение долговой нагрузки также может привести к увеличению издержек и риску банкротства [3, С.8].

Стандартное представление статической компромиссной теории было приведено в работах Х. ДеАнжело, Е. Кима, М. Брэдли и соавторов [3]. В рамках статической компромиссной теории оптимальный уровень заемного капитала определяется исходя из издержек финансовой неустойчивости и эффекта налогового щита, реализуемых в рамках одного периода. Вышеупомянутые авторы показали, что при увеличении издержек финансовой неустойчивости и налоговых щитов недолгового характера оптимальный уровень долга снижается. Вместе с тем модели статической теории компромисса охватывают только один период, в то время как реальные компании функционируют в течение множества периодов.

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Соответственно, тестирование данной теории на основе выборочных данных о деятельности корпораций потребует дополнительных допущений. При этом наиболее важными аспектами, на которые необходимо обратить внимание, являются следующие: 1) в рамках одного периода не удастся учесть нераспределенную при-

быль, которая является внутренним источником финансирования и напрямую влияет на структуру капитала; 2) ввиду определенных событий компании могут временно отклоняться от оптимальной структуры капитала и затем постепенно к нему возвращаться.

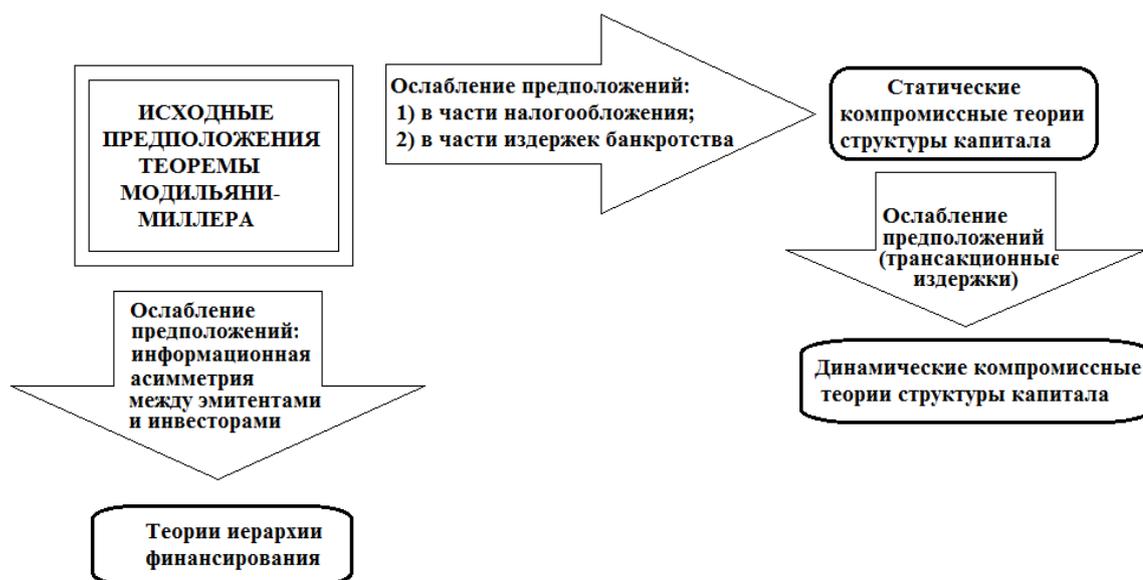


Рисунок 1. Эволюция теорий управления структурой капитала

Динамическая компромиссная теория управления структурой капитала подразумевает, что структура капитала является следствием постоянно проводимой политики финансирования, а оптимальной структурой капитала можно считать такую структуру, при которой приведенная стоимость налоговых щитов полностью покрывает приведенную стоимость ожидаемых издержек банкротства. Кроме того, учитывая тот факт, что компании могут временно отклоняться от целевой структуры капитала, а затем постепенно двигаться к ней, в силу несовершенства финансовых рынков большинство моделей динамической теории компромисса учитывают транзакционные издержки (издержки приспособления к оптимальной структуре капитала). Наличие таких издержек приводит к тому, что приспособление к целевому уровню долга занимает больше времени.

В ходе дальнейших исследований было выдвинуто предположение, что фак-

тическая структура капитала меняется в определенном диапазоне, а рефинансирование происходит только в случае выхода за пределы данного диапазона. Когда компания получает прибыль, уровень долга снижается. При ухудшении финансового результата долг возрастает, что снова меняет структуру капитала.

При этом динамическая компромиссная теория не только рассматривает порядок определения оптимальной структуры капитала, но и отвечает на вопрос о том, какие показатели влияют на ее уровень.

Наиболее популярным методом эмпирических исследований структуры капитала является регрессионный анализ, в рамках которого фактический или наблюдаемый уровень задолженности является прокси-переменной для оптимальной структуры капитала. Подробный обзор исследований целевого уровня долговой нагрузки за последние 10 лет приведен в работе Бухановой А.А. с соавторами

[1, С.73], в которой было показано, что основными факторами для определения целевого уровня долга являются: размер компании; прибыльность; доля внеоборотных активов; отношение рыночной стоимости собственного капитала к балансовой.

Дополнительно исследователи компромиссной динамической теории также анализируют возможные факторы, влияющие на скорость приспособления к оптимальной структуре капитала, определяя, какие компании приспособляются к целевому уровню быстрее и какими факторами определяется эта скорость. На скорость приспособления к оптимальной структуре капитала влияют такие факторы как: перспективы роста компании; размер компании; ликвидность компании; темпы прироста ВВП.

Таким образом, на скорость приспособления влияют как внутренние показатели деятельности компании, так и макроэкономические факторы. Однако необходимо понимать, что применяемый в большинстве исследований регрессионный анализ агрегированных данных усредняет все существующее разнообразие факторов и методов формирования структуры капитала и не отражает реальность полноценно. Так, например, было обнаружено, что компании не стремятся к оптимальному значению финансового рычага, как предписывает компромиссная теория, а изменяют его вслед за изменением котировок акций.

Опрос менеджеров 720 компаний из 16 европейских стран и США свидетельствует о том, что первое место среди факторов, определяющих структуру капитала, было отдано финансовой гибкости, при этом налоговые преимущества от использования долгового финансирования заняли третью позицию, а издержки банкротства – седьмую [2, С.285].

Анкетирование высшего руководящего звена 6 500 компаний из Европы позволило выяснить, что около 2/3 исследуемых компаний имеют определенное целевое значение долга, при этом как ми-

нимум 10% из них фиксируют данное значение, не отходя от него. Кроме того, преимущества налогового щита как определяющего фактора для формирования структуры капитала заняли лишь четвертое место по значимости после финансовой гибкости, кредитного рейтинга и волатильности доходов [3, С. 10].

Несмотря на то, что мнения менеджеров не всегда могут соответствовать реальному положению дел в компаниях, проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что корпоративная стратегия финансирования в большей степени строится с учетом текущих и ожидаемых рыночных условий, нежели факторов, определенных в рамках компромиссных теорий.

Теория иерархии финансирования снимает еще одно предположение оригинальной теоремы Модильяни-Миллера, утверждающее, что рынок капитала обладает информационной эффективностью. Присутствие на реальных рынках информационной асимметрии позволяет говорить о проблеме неблагоприятного отбора. Менеджмент компаний в силу своего служебного положения имеет доступ ко всем информационным потокам и может оценить истинную стоимость активов и перспективы развития, в отличие от других операторов рынка. Так, например, в случае недооценки акций рынком менеджмент, скорее, откажется от экономически эффективного инвестиционного проекта, чем будет осуществлять запланированную эмиссию. Описанное поведение менеджеров порождает так называемые издержки внешнего финансирования.

Информационная асимметрия порождает определенную иерархию издержек внешнего финансирования. Компании, в первую очередь, используют внутренние источники финансирования, затем внешние долговые обязательства и, наконец, внешнее доленое финансирование. Долговое финансирование имеет преимущества перед дополнительной эмиссией акций в силу более низких транзакционных издержек.

Таким образом, в отличие от компромиссных теорий в рамках теории иерархии нельзя определить единственный вариант целевой (оптимальной) структуры капитала, к достижению которой компания стремилась бы в долгосрочном периоде. В краткосрочном же периоде величина финансового рычага определяется дефицитом внутренних источников финансирования. Для формализации этого утверждения используем простую модель, предложенную Л. Шиама-Сандером и М. Майерсом в 1999 г. [7, С.11]:

$$DEF_t = DIV_t + X_t + \Delta W_t + R_t - C_t,$$

где DEF_t - дефицит внутренних источников финансирования (финансовый дефицит);

DIV_t - дивидендные выплаты;

X_t - капитальные вложения;

ΔW_t - увеличение чистого оборотного капитала;

R_t - объем текущих долгосрочных обязательств на начало периода;

C_t - операционный денежный поток после уплаты процентных платежей и налогов.

Регрессионное уравнение:

$$\Delta D_{it} = a + b_{po} * DEF_{it} + e_{it}$$

где ΔD_{it} - изменения в заемном капитале.

Если теория иерархии финансирования верна, то $a = 0$; $b_{po} = 1$.

При избытке свободных средств ($DEF_t < 0$) компания, по мнению авторов модели, может выкупить часть выпущенных долговых обязательств и вернуться к финансированию за счет внутренних источников. При положительном значении

финансового дефицита ($DEF_t > 0$) компании используют для его покрытия в основном долговые инструменты.

Предложенная модель была протестирована с использованием выборки из 160 компаний, акции которых обращались на рынке в период с 1971 по 1989 гг. Регрессионный анализ свидетельствует о том, что при увеличении дефицита источников финансирования компании увеличивают уровень долга. Значение регрессионного коэффициента составило 0,75, что говорит о наличии связи между финансовым дефицитом и факторами, заложенными в модель. Однако коэффициент детерминации R^2 равен 0,68, то есть только около 68% финансового дефицита покрывается внешними заимствованиями, что противоречит предположениям теории иерархии [3].

Таким образом, представленный обзор теорий структуры капитала, позволяет прийти к выводу, что ни компромиссные теории, ни теории иерархии финансирования не применяются в реальных компаниях в чистом виде, а финансовые директора руководствуются теоретическими принципами формирования оптимальной структуры капитала лишь отчасти. Все это позволяет говорить о необходимости разработки более сложной модели финансовой архитектуры компании, которая учитывала бы в себе не только структуру капитала, но и структуру собственности, организационную форму и качество корпоративного управления как систему стимулов для заинтересованных лиц компании.

Список литературы

1. Бурханова А. А. Обзор современных исследований динамической компромиссной теории структуры капитала / А.А. Бурханова, В.В. Енков, Д.А. Коротченко и др. // Корпоративные финансы. - 2012. - № 3. - С. 70-86.
2. Гулюгина Т.И. Критический анализ методов оптимизации структуры капитала предприятия / Т.И. Гулюгина // Финансы, денежное обращение и кредит. - 2012. - № 2. - С. 284-287
3. Задорожная А.Н. В поисках оптимальной структуры капитала компании / А.Н. Задорожная // Финансы и кредит. - 2014. - №5(851). - С. 7-13
4. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. / Ф. Модильяни, М. Миллер. - М.: Дело, 2011. - 272 с.

5. Саакова Э.Б. Оптимизация структуры капитала организации /Э.Б. Саакова, А.С. Сааков, Н.Н. Барткова // Эффективное антикризисное управление. – 2013. - №5. – (http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capital_structure.shtml)
6. Степанова А.Н. Финансовая архитектура и рыночная эффективность компании: эмпирический анализ на данных российских компаний / А.Н.Степанова, М. С.Кокорева // Корпоративные финансы. - 2012. - № 2. - С. 34-44.
7. Федоров Е.А. Влияние внутренних и внешних факторов на структуру капитала в российских компаниях: эмпирический анализ /Е.А.Федоров, М.А.Муратов //Финансы и кредит. - 2015 . - №1(625) . – С. 9-18

THEORIES OF CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT OF AN ORGANIZATION

I.E. Sorokina

*2nd year undergraduate of the Faculty of Accounting and Finance,
e-mail: ira.ra@mail.ru*

Voronezh State Agricultural University after Emperor Peter The Great

Abstract

The article provides an overview of the main theories of capital structure management: Modigliani–Miller theorem, trade-off theories (static and dynamic), pecking order theory of finance. Results of empirical studies point to the fact that in practice none of the theories can not be the basis for the formation of the capital structure of the organizations from the real economy. This leads to the conclusion about the need to develop a more complex model of financial architecture, including not only the capital structure but also other factors such as ownership structure, form of incorporation, etc.

Keywords: ownership capital, debt capital, OCS (optimal capital structure), Modigliani–Miller theorem, static and dynamic trade-off theories, pecking order theories.

References

1. Burhanova , A. Overview of modern researches of dynamic trade-off theory of capital structure / A.A. Burhanova, V.V. Yenkov, D.A. Korotchenko etc. // Corporate Finance. - 2012. - № 3. – pp. 70-86.
2. Gulyugina, T.I. Critical analysis of methods for optimizing the capital structure of the company / Gulyugina, T.I. // Finance, currency circulation and credit. - 2012. - № 2. – pp. 284-287
3. Zadorozhnaya, A.N. Looking for the optimal capital structure of the company / A.N. Zadorozhnaya // Finance and Credit. - 2014. - №5 (851). - pp. 7-13
4. Modigliani, F. How much is the company? M/M Theorem. / F.Modigliani M. Miller. - M .: Delo, 2011. - p. 272
5. Saakova, E.B. Optimization of the capital structure of the organization /E.B. Saakova, A.S. Saakov, N.N. Bartkova // Effective crisis management – 2013. - №5. – (http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capital_structure.shtml)
6. Stepanova, A.N. Financial achitecture and market efficiency of the company: empirical analysis on basis of Russian companies / A.N. Stepanova M.S.Kokoreva // Corporate Finance. - 2012. - № 2. - pp. 34-44.
7. Fedorov, E.A. The influence of internal and external factors on capital structure in Russian companies: empirical analysis /E.A.Fedorov, M.A.Muratov // Finance and Credit. - 2015. - №1 (625). - pp. 9-18

ВЗАИМОСВЯЗЬ РЫЧАГОВ ОПЕРАЦИОННОГО И ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА

Светлана Ивановна Еренкова

магистр кафедры финансов и кредита

E-mail: svetlana-erenkova@yandex.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье детально рассматриваются теоретические основы операционного и финансового леввериджа. Также приведены расчеты взаимосвязи данных рычагов.

Ключевые слова: левверидж, операционный левверидж, финансовый левверидж, взаимосвязь, эффект.

Термин «левверидж» рассматривается как заимствование американского термина «leverage», достаточно широко используемого в отечественной специальной литературе; отметим, что в Великобритании для той же цели применяется термин «gearing». В не-которых монографиях применяют термин «рычаг», что, по мнению некоторых экономистов, вряд ли следует считать верным даже в лингвистическом смысле, поскольку в буквальном переводе с английского рычагом является «lever», но никак не «leverage» (с английского «действие рычага»). В экономике, а точнее в менеджменте под словом левверидж принято понимать процесс управления активами и пассивами предприятия, который направлен на увеличение прибыли. Левверидж в приложении к финансовой сфере понимается как определенный фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению результатов. Прибыль — наиболее простая и одновременно наиболее сложная экономическая категория. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия. Поэтому одна из актуальных задач современного этапа развития экономики — овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного

управления формированием прибыли в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Точнее, эффективное управление формированием прибыли предусматривает разработку на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов её анализа и планирования.

В данной статье рассматриваются два инструмента (операционный и финансовый левверидж), которые оказывают влияние на цели организации, в контексте стратегии организации. Большинство научных работ рассматривает левверидж, в первую очередь, как тактический инструмент деятельности, а не стратегический, что является проблемой. Рассмотрение леввериджа с позиции стратегии фирмы представляет большой интерес, поскольку этот показатель, как будет показано в дальнейшем, прямо или косвенно влияет на стратегические цели организации, а также сильно воздействует на предприятие, и его необдуманное использование может привести к различным последствиям. Левверидж - это особая область финансового менеджмента, связанная с управлением прибылью. Как отмечает в работе «Операционный рычаг – друг или враг?» эксперт журнала «Актуальные во-

просы бухгалтерского учета и налогообложения ” в отечественной экономической литературе в качестве синонима понятия левверидж часто выступает термин рычаг. Однако, финансовый менеджер Людмила Макарова в своей статье опровергает правильность термина рычаг, ибо, по ее словам, английской термин leverage дословно переводится на русский язык как эффект рычага, а не рычаг сам по себе как таковой. С рассматриваемой позиции термин эффект рычага является более корректным для использования, ибо показывает суть леввериджа – его использование приводит к существенному изменению финансового состояния. Этот тезис является первым аргументом в пользу того, что левверидж необходимо рассматривать на уровне стратегии. Уровень леввериджа на предприятии показывает, как может среагировать прибыль на управленческие решения, отражает потенциал и активность менеджмента. Оценка леввериджа позволяет выявить возможности роста показателей рентабельности, степень риска, чувствительность прибыли к внешним и внутренним изменениям. А так как прибыль складывается под влиянием производственных и финансовых составляющих (выручки и затрат, доходов и расходов), то соответственно различают области действия операционного (производственного) и финансового леввериджей.

Категории леввериджа используются менеджерами для управления риском в решениях о том, в какой степени необходимо наращивать объемы продаж (операционный левверидж), о целесообразности использования заемных средств и о структуре источников финансирования (финансовый левверидж). Возможности управления отражают показатели «сила воздействия рычага или уровень леввериджа». Из основных принципов рыночной экономики известно, что благополучие любого предприятия зависит от величины получаемой прибыли. Одним из инструментов управления и влияния на балансовую прибыль предприятия является операционный левверидж. Он позволяет оценить

экономическую выгоду в результате изменения структуры себестоимости и объема выпуска продукции. Однако, изучая понятие операционного леввериджа, можно столкнуться с различными толкованиями этого термина. Так Людмила Макарова интерпретирует операционный левверидж как степень чувствительности балансовой прибыли компании к объему продаж. В то же время в работе “Операционный анализ”, опубликованной в журнале “Практическая бухгалтерия”, операционный левверидж определяется как процент изменения прибыли от изменения на один процент оцениваемого фактора (объем, цена или расходы). Так же существует определение операционного леввериджа как количественное превышение темпов изменения прибыли от продаж над темпами изменения выручки от продаж. Эксперт Николай Борисович Рудык совершенно иную трактовку: операционный левверидж есть постоянные издержки, а отношение постоянных и переменных издержек является силой этого рычага. Наиболее точным и целесообразным определением операционного леввериджа является следующее – это соотношение постоянных и переменных издержек в структуре себестоимости, а эффект операционного леввериджа заключается в чувствительности балансовой прибыли к изменению выручки от реализации на 1%. Во всех проанализированных работах формула расчета финансового леввериджа в общем виде предстает как:

$$ОЛ = \frac{(О*Ц - Ипер)}{(О*Ц - (Ипер + Ипост))}, \quad (1)$$

где ОЛ – операционный левверидж;

О – объем продаж;

Ц – цена;

Ипер – переменные издержки;

Ипост – постоянные издержки.

Следует отметить, что операционный левверидж работает на предприятие, когда объем реализации превышает точку безубыточности и выручка от реализации продукции растет. Если же продажи падают, предприятие теряет балансовую прибыль ускоренными темпами. Сила

операционного рычага определяется структурой затрат: чем больше доля постоянной части, тем выше рычаг и, соответственно, выше деловой риск предприятия, то есть риск, связанный с текущей деятельностью. Не требуется доказывать, что переменные и постоянные затраты есть у каждого предприятия. Операционный рычаг позволяет увеличивать прибыль предприятия за счет изменения этих затрат, параллельно увеличивая долю риска. Поэтому целесообразно рассматривать операционный леверидж уже на этапе стратегического планирования, когда ставятся цели о получении определенного уровня прибыли в долгосрочном периоде, определяются виды деятельности предприятия, рассчитываются планируемые постоянные и переменные издержки на осуществление этих видов деятельности, прогнозируются объемы продаж. Финансовый леверидж является вторым инструментом, оказывающим влияние на прибыль. Финансовый леверидж показывает возможности менеджеров влиять на чистую прибыль предприятия за счет изменения структуры пассивов, варьируя соотношение собственного капитала и заемного капитала для оптимизации процентных выплат. Это определение финансового левериджа отражено в работе «Финансовая устойчивость и финансовый леверидж», опубликованной в Финансовой газете. Вопрос о целесообразности использования кредитов связан с действием финансового рычага: с увеличением доли заемного капитала можно повысить рентабельность собственного капитала. В то же время некоторые авторы, как например Михаил Львович Пятов, дают другое определение: финансовый леверидж – это соответствие структуры источников финансирования в структуре активов. Идея расчета данного показателя для организации состоит в том, чтобы оценить риски, связанные с финансированием ее деятельности с помощью заемных источников средств. По нашему мнению, первое определение является более обоснованным, чем второе, поскольку оценка риска

привлечения заемных средств присуща показателям финансовой устойчивости, а расчет левериджа связан с повышением рентабельности собственного капитала за счет эффекта финансового рычага. Предмет финансового левериджа составляют управленческие решения об использовании заемных средств в той или иной пропорции к собственному капиталу. Повышая долю заемного капитала, можно увеличить отдачу на собственный капитал (повысить рентабельность собственного капитала). Возможности управления источниками финансирования характеризует критерий «уровень финансового левериджа». Уровень финансового левериджа – соотношение темпов прироста чистой прибыли (без процентов и налогов) и балансовой прибыли (до выплаты процентов и налогов) – отражает чувствительность, возможность управления чистой прибылью в динамике. Это является важным моментом, который можно и нужно использовать в стратегическом планировании и управлении предприятием. Сила воздействия финансового рычага зависит от соотношения заемных и собственных средств (от плеча финансового рычага – заемный капитал/собственный капитал) – возрастает с увеличением доли заемного капитала и соответственно сумм выплачиваемых процентов за кредит, что характеризует активность финансовой деятельности. Однако с ростом уровня финансового левериджа возрастает финансовый риск. В общем виде формула расчета финансового левериджа, представленная экспертом журнала «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения», имеет вид:

$$\text{ФЛ} = (B - (\text{Ипер} + \text{Ипост})) / (B - (\text{Ипер} + \text{Ипост}) - K \times D), \quad (2)$$

где B – выручка;

K – средняя ставка процента по займам;

D – величина заемного капитала.

Финансовый леверидж имеет «побочный» положительный эффект – он дает налоговую экономию. Проценты по банковскому кредиту в отличие от выплат

собственникам компании уменьшают прибыль при расчете суммы налога на прибыль. Финансовый риск (леверажный) - это возможность оказаться в зависимости от кредиторов в случае недостатка денег для расчетов по кредитам и в конечном счете это риск потери финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

Ключевым вопросом финансового прогнозирования становится анализ и прогноз способности компании обеспечить такую прибыль по основной деятельности, которая гарантировала бы своевременное погашение кредита и процентов по нему. Таким показателем финансового прогнозирования является расчет совместного эффекта операционного и финансового левериджа, который позволяет оценить совокупный риск, связанный с предприятием. Необходимость расчета совместного эффекта операционного и финансового левериджа обуславливается следующим. Ситуация, когда компания (равно как и любой индивидуум) не ограничивается собственным капиталом, а привлекает средства внешних инвесторов, вполне объяснима: всегда выгодно жить в долг, если этот долг обоснован и необременителен. Привлекая заемные средства, собственники компании и ее высший управленческий персонал получают возможность контролировать более крупные потоки денежных средств и реализовывать более амбициозные инвестиционные проекты несмотря на то, что доля собственного капитала в общей сумме источников может быть относительно небольшой. Компания становится крупнее; владеть, управлять и работать в такой компании престижнее и выгоднее. Безусловно, при этом подразумевается наличие высокого уровня организации производственной и финансовой деятельности, обеспечивающего эффективность использования привлеченных средств. Считается, что стратегическая цель – повышение благосостояния владельцев компании – достигается, если имеет место устойчивое генерирование прибыли в среднем. Привлекая

заемные средства, руководство компании предполагает, что активы, сформированные за счет заемных средств, будут в дальнейшем генерировать прибыль. Нарастивание прибыли может быть достигнуто как увеличением доходов, так и снижением затрат. Величина доходной части определяется выручкой от реализации продукции, которая и представляет собой основной фактор нарастивания прибыли. Увеличивая выручку, тем не менее нельзя добиться равновеликого увеличения прибыли; иными словами, прирост выручки в размере 30 % не означает автоматического нарастивания прибыли в тех же размерах. Точнее, такое равновеликое нарастивание может иметь место, но, во-первых, лишь теоретически и, во-вторых, в том случае, если все затраты – переменные. На практике такого не бывает, поскольку зависимость между выручкой и затратами имеет нелинейный характер, кроме того, с изменением выручки различные виды затрат могут вести себя совершенно по разному. Исследование величины прибыли в зависимости от величины затрат позволяет сделать маржинальный анализ (анализ безубыточности). Применение методов анализа маржинального дохода соответствует современной системе финансового контроля, учета издержек и формирования прибыли (директ-костинг) и носит весьма продуктивный характер. Рассмотрим подробнее.

При анализе финансового состояния предприятия необходимо знать запас его финансовой устойчивости (зону безопасности). С этой целью все затраты предприятия следует предварительно разбить на переменные и постоянные в зависимости от объема производства и реализации продукции. Переменные затраты увеличиваются или уменьшаются пропорционально объему производства продукции. Это расходы сырья, материалов, энергии, топлива, зарплата работников на сдельной форме оплаты труда, отчисления и налоги от зарплаты и выручки и т.д. Постоянные затраты не зависят от объема производства и реализации продукции. К

ним относятся амортизация основных средств и нематериальных активов, суммы выплаченных процентов за кредиты банка, арендная плата, расходы на управление и организацию производства, зарплата персонала предприятия на повременной оплате и др. Постоянные затраты вместе с прибылью составляют маржинальный доход предприятия. Деление затрат на постоянные и переменные и использование показателя маржинального дохода позволяет рассчитать порог рентабельности, то есть ту сумму выручки, которая необходима для того, чтобы покрыть все постоянные расходы предприятия. Прибыли при этом не будет, но не будет и убытка. Рентабельность при такой выручке будет равна нулю. Рассчитывается порог рентабельности отношением суммы постоянных затрат в составе себестоимости реализованной продукции к доле маржинального дохода в выручке. Если известен порог, то нетрудно подсчитать запас финансовой устойчивости (ЗФУ).

Определение совокупного влияния на деятельность компании структуры затрат и структуры капитала и управление этими параметрами является одной из основных задач финансового менеджмента. Леверидж – это показатель, характеризующий в общем случае зависимость между потенциальными условно-постоянными затратами и некоторой прибылью. В зависимости от того, о каких условно-постоянных затратах – материальных или финансовых – идет речь, выделяют соответственно два вида левериджа – операционный (или производственный) и финансовый. Существуют различные их определения; в частности, одно из наиболее доступных в интерпретации определений таково: операционный (финансовый) леверидж – это доля материальных (финансовых) условно-постоянных затрат в общих затратах. Чем выше доля таких затрат (напомним, что они в известном смысле носят обязательный характер, т.е. должны покрываться вне зависимости от интенсивности генерирования текущих

доходов), тем в большей степени варьирует соответствующий показатель прибыли или, что равносильно, тем выше риск (соответственно операционный или финансовый), олицетворяемый с данной компанией. Расчет совместного эффекта операционного и финансового левериджа позволяет оценить совокупный риск, связанный с предприятием. Как можно видеть, сочетание высокой силы операционного левериджа (низкий запас финансовой прочности, высокая доля постоянных расходов) с высокой силой финансового левериджа (высокая доля заемных средств, значительный объем процентных платежей) ведет к сильному увеличению совокупного риска, связанного с предприятием. Такой ситуации необходимо избегать всеми доступными средствами, прежде всего, разумной политикой заимствования средств и взвешенным управлением структурой затрат. Совместный эффект операционного и финансового левериджа определяется умножением силы операционного левериджа на силу финансового левериджа. Полученная величина показывает, на сколько процентов изменится чистая прибыль в расчете на один рубль заемных средств при изменении объема продаж на один процент. Сила операционного рычага показывает, на сколько процентов изменится прибыль при изменении выручки на один процент. Таким образом, задавая тот или иной темп прироста объема реализации (выручки), можно определить, в каких размерах возрастет сумма прибыли при сложившейся на предприятии силе операционного рычага. Различия в достигаемом эффекте на разных предприятиях будут определяться различиями в соотношении постоянных и переменных затрат. Сила операционного рычага рассчитывается по формуле:

$$\text{COP} = \frac{(\text{Выручка} - \text{Издержки переменные})}{(\text{Выручка} - \text{Издержки постоянные})} \quad (3)$$

Следовательно, совместный эффект операционного и финансового левериджа, показывающий на сколько процентов изменится чистая прибыль в расчете

на один рубль заемных средств при изменении объема продаж на один процент. Такое обстоятельство обусловлено следующим, финансовый риск предприятия, связанный с получением кредита напрямую зависит от вышерассчитанного показателя совместного эффекта: уменьшение силы операционного левериджа (низкий запас финансовой прочности, высокая доля постоянных расходов) совместно с увеличением силы финансового левериджа ведет к увеличению совокупного риска, связанного с привлеченными заемными средствами. Чтобы предприятию не утратить свой нынешние финансово-экономический статус, остаться «на плаву» или достигнуть более высоких результатов деятельности, руководству необходимо постоянно изыскивать резервы увеличения прибыли. Резервы роста прибыли – это количественно измеримые возможности ее дополнительного получения.

Существуют следующие резервы роста прибыли:

- увеличение объема и цены выпускаемой продукции,
- изменение ее ассортимента,
- снижение затрат выпускаемой продукции, а именно: материальных, трудовых, амортизации, условно-постоянных расходов и структурных сдвигов в товарной продукции.

Таким образом, по результатам расчета взаимосвязи финансового и операционного левериджа было выявлено, что предприятию в процессе оптимизации финансового положения с целью разработки направлений повышения эффективности использования заемного капитала необходимо предусматривать разработку системной кредитной и финансовой политики, которая обеспечит прогнозируемость поступлений.

Список литературы

1. Антонов П.В., Злобина О.О. Значение производственного левериджа в управлении финансовыми результатами // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 3 (36). С. 40-43
2. Булгакова Е.В. Финансовый леверидж и его значение в управлении финансовой деятельностью предприятия // Успехи современного естествознания. 2010. № 11. С. 56-59
3. Ласкина Л.Ю. Финансовый леверидж и его детерминанты // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: экономика и экологический менеджмент. 2012. № 2. С. 277-286
4. Личкановский А.Б., Решетникова Д.Л. Леверидж в стратегии предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). С. 138-141
5. Мусин С.Л. Анализ производственного и финансового левериджа // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). С. 155-158

RELATIONSHIP BETWEEN OPERATIONAL LEVERAGE AND FINANCIAL LEVERAGE

S.I. Erenkova

master student of the chair of Finance and Credit

e-mail: svetlana-erenkova@yandex.ru

Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter I

Abstract

The article discusses the theoretical basis of the operational and financial leverage in details. Also, the calculations of relationship between these leverages are given.

Key words: leverage, operating leverage, financial leverage, correlation, effect.

References

1. Antonov P.V. Zlobin O.O. The value of manufacturing leverage in managing financial results // Bulletin of the Izhevsk State Agricultural Academy. 2013. № 3 (36). p. 40-43
2. Bulgakov E.V. Financial leverage and its importance in the financial management of the enterprise // Successes of modern science. 2010. № 11. p. 56-59
3. Laskin L.Y. Financial leverage and its determinants // Scientific Journal ITMO. Series: Economics and environmental management. 2012. № 2. pp 277-286
4. Lichkanovsky A.B, Reshetnikov D.L. Leverage in business strategy // Vector Science Togliatti State University. 2009. № 7 (10). pp 138-141
5. Musin S.L. Analysis of the industrial and financial leverizhda Vector Science // Togliatti State University. 2009. № 7 (10). p. 155-158

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

УДК 633.1:339.1

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗЕРНОВОГО РЫНКА

Роман Вячеславович Подколзин,
к.э.н., доцент кафедры ИОМАС

Александр Александрович Толстых
к.э.н., доцент кафедры ИОМАС

Наталья Николаевна Кононова,
старший преподаватель кафедры ИОМАС
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

Статья демонстрирует характерные особенности развития зернопроизводства в Орловской области, специфику формирования конъюнктуры зернового рынка вышеуказанного региона с учетом возможностей производственного потенциала отрасли и перспектив вступления России в ВТО.

Ключевые слова: регион, зерновой рынок, зернопроизводство, развитие, обеспечение.

В современных условиях хозяйствования рынок зерна в значительной степени определяет функционирование других сельскохозяйственных и продовольственных рынков страны, поэтому совершенствование организационно-экономических основ его развития обуславливает подъем не только зернового производства, но и агропродовольственного комплекса в целом.

Зерновой рынок как система социально-экономических отношений и взаимосвязей между субъектами хозяйствования и совокупность институциональных структур развивается под действием рычагов экономического регулирования и институтов организационно-информационного обеспечения. Разработка этих составляющих должна осуществляться с учетом изменения форм собственности и хозяйствования. Действенные инструменты организационно-экономического механизма влияют на конъюнктуру рынка и через нее косвенно на производителей и потребителей продукции, что в конечном счете позволит

обеспечить стабильное развитие региональных рынков и формировать рациональные межрегиональные связи между субъектами рынка.

Характерными особенностями нынешнего этапа развития зернопроизводства в Орловской области является несовершенство финансово-кредитной системы и экономических отношений между субъектами рынка, достаточно низкий уровень материально-технического обеспечения товаропроизводителей области и их финансового состояния, а также наличие теневых каналов реализации. Изучение структуры реализации зерна позволило установить, что 72 % продукции продается по так называемым «теневым каналам».

Сохраняется диспаритет цен на зерно и сельскохозяйственную технику, что уменьшает возможности обновления материально-технической базы производства, приобретение в достаточных объемах удобрений, средств защиты растений, проведение в полном объеме агротехнических работ. Как следствие, это вызвало

резкое снижение доходности (уровень рентабельности производства зерна снизился с 62,3 % в 2010 г. до 3 % в 2014 г.)

Зернопроизводство Орловской области является важной составляющей рынка зерна ЦФО, поскольку по своему ресурсному потенциалу оно способно обеспечить высокий уровень производительности зерновых при минимальных издержках производства. Так, сельскохозяйственными производителями области в 2014 г. было произведено около 2,9 млн. т зерна, или около 3 % от общего объема производства зерна в России, что достигнуто за счет более высокого уровня урожайности, чем в среднем по стране.

Расчеты безубыточного порога производства зерна в регионе свидетельствуют, что доходность товаропроизводителей при существующей структуре затрат будет достигнута, если средняя урожайность будет превышать 35 ц/га.

По результатам анализа предложения зерна в исследуемом регионе установлено, что в структуре производства зерновых преобладают озимая пшеница, яровой ячмень и кукуруза. Доказано, что расширение посевных площадей под кукурузой является экономически оправданным, поскольку в течение 2010-2014 гг. спрос на кукурузу растет и обеспечивает устойчивые урожаи. Согласно расчетам экономически выгодным для зернопроизводителей является также производство озимой пшеницы.

Перспективное развитие зерновой отрасли региона целесообразно обеспечить путем оптимального сочетания производства высокодоходных видов зерна с такими видами, которые независимо от погодных факторов способны обеспечить устойчивые урожаи при условии обязательного соблюдения научно-обоснованных принципов агротехники их выращивания.

Характерной особенностью спроса на зерно и продукты его переработки является уменьшение объемов закупок зерна на кормовые цели вследствие упадка отрасли животноводства и под влиянием

совокупности экономических и демографических факторов. Так, в 2014 г. емкость рынка фуражного зерна в Орловской области по сравнению с 2010 г. снизилась на 25,9 %.

Согласно прогноза оптимизации товарного предложения зерна и продуктов его переработки на основе научно обоснованной потребности конечных потребителей, для достижения сбалансированного функционирования рынка зерновой продукции необходимо обеспечить производство зерновых в объеме 2850 тыс. тонн.

Характерным признаком регионального зернового рынка является нестабильность предложения вследствие повышенной чувствительности зерновых культур к погодным условиям. Для сглаживания подобных колебаний необходимо сформировать в пределах области стабилизационный фонд, основное назначение которого - формировать запасы зерна и продуктов его переработки для избежания резких колебаний конъюнктуры рынка. Оптимальным для Орловской области по нашему мнению будет являться стабилизационный фонд зерна в размере 250 тыс. тонн.

На основании анализа качественной структуры выращенного зерна выявлена устойчивая тенденция ухудшения качественных показателей и потеря зависимости по принципу цена-качество. В 2014 г. почти отсутствуют поступления зерна высшего, первого класса. С целью повышения заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в производстве высококачественной продукции целесообразно предусмотреть надбавки (скидки) к цене, с учетом экономии (перерасхода) средств при переработке или потреблении зерна высокого (низкого) качества. Разработка обоснованного механизма стимулирования производства требует объективной и достоверной оценки качественных показателей и их ввод к годовой отчетности сельскохозяйственных предприятий.

Участники рынка зерна действуют в условиях высокого риска вследствие не-

достаточного развития таких элементов рыночной инфраструктуры как кооперативные формирования, маркетинговые аналитические центры, информационные системы. Для эффективной работы зернового рынка целесообразно сформировать доступное и оперативное информационное обеспечение, касающееся цен, объемов производства и продаж, запасов и т. д.

С учетом возможностей производственного потенциала отрасли и перспектив вступления России в ВТО, возникает необходимость разработки мер по стимулированию и поддержке внешнеэкономической деятельности. С целью обеспечения информированности участников рынка зерна целесообразно создать на государственном уровне комплексную информационную систему и оперативно пополнять банк данных по следующим подсистемам: агротехническая информация (агротехническая характеристика зерновых, инновационные разработки по выращиванию, хранению и переработке зерновых, обмен опытом, знаниями, технологиями), справочная (словарь терминов, единицы измерения, методы и модели обработки информации и принятия решений), рыночная (конъюнктура внутреннего рынка зерна, субъекты производственной и рыночной инфраструктуры, конъюнктура мирового рынка зерна, правила ВТО относительно осуществления внешнеэкономической деятельности).

Для содействия внешнеэкономической деятельности целесообразно создать экспортные объединения ассоциаций зерновых кооперативов на областном и межобластных уровнях с участием государства. Эти меры обеспечат предсказуемость и контролируемость экспорта зерна, упрощение процедуры выхода на зарубежный рынок и будут способствовать укреплению позиций отечественной зерновой отрасли на мировом рынке.

Установлено, что зерновому рынку присущи признаки монополистической конкуренции, где основным критерием дифференциации зерна является его вид и направление потребления, с элементами олигополии, монополии. По расчетам, свыше 70 % регионального рынка муки и комбикормов контролируется двумя предприятиями. Подобная ситуация возникла и на рынке услуг по хранению зерна. Соответственно цена на зерно преимущественно определяется покупателями. При таких условиях одним из перспективных направлений развития зерновой отрасли является углубление в ней интеграционных процессов.

С целью совершенствования экономических отношений между субъектами рынка на региональном рынке зерна целесообразно создать зерновые маркетинговые кооперативы - объединения сельскохозяйственных производителей, элеваторов, представителей сбытовых фирм, что обусловит проявление эффекта синергизма. Основными функциями маркетингового кооператива могут быть: аналитическая (мониторинг и исследование рынка), инновационная (поиск и содействие распространению новых эффективных технологий производства зерна), физическое (сушки, доочистки и сортировки зерна), сбытовая (выбор оптимальных каналов сбыта и непосредственно реализация зерна), коммуникационная (налаживание коммуникационных и информационных каналов), контролирующая (организация системы комплексного управления качеством во всех звеньях производственного процесса и товародвижения зерна, планирование деятельности, контроль маркетинга). Создание маркетинговых кооперативов позволит снизить риск, связанный с колебанием цен, за счет достижения прогнозируемости сбыта зерна в течение года и обеспечить регулярность его поставок конечным потребителям.

Список литературы:

1. Региональный рынок семян зерновых культур: тенденции формирования и перспективы развития : [монография] / А. П. Курносов [и др.] ; Воронеж. гос. аграр. ун-т; [под ред. А. П. Курносова] .— Воронеж : ВГАУ, 2008 .— 197 с.
2. Агибалов А.В. Современное состояние и перспективы развития рынка зерна России/ А.В. Агибалов, С.В. Жучков // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2013. № 10. С. 30-35.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL GRAIN MARKET

R. V. Podkolzin

candidate of Economics, associated professor of the Department of IOMAS,

A. A. Tolstikh

candidate of Economics, associated professor of the Department of IOMAS,

N. N. Kononova

*senior lecturer of the Department of IOMAS
Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter I*

Abstract

The article demonstrates the characteristic features of the development of grain production in the Orel region, the specifics of the situation of the grain market of the above-mentioned region with opportunities in the productive capacity of the industry and prospects of Russia's accession to the WTO.

Keywords: region, grain market, grain production, development, support.

References

1. The regional market of cereal seeds: Trends and prospects of the formation of [monograph] / A.P. Kurnosov [et al.]; Voronezh. state. farmers. Univ; [Ed. A.P. Kurnosov] .- Voronezh VSAU, 2008 .- 197 p.
2. Agibalov A.V. Current state and prospects of development of the grain market in Russia / A.V. Agibalov, S.V. Zhuchkov // FES Finance. Economy. Strategy. 2013. № 10. p. 30-35.

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Любовь Борисовна Авилова

старший преподаватель кафедры экономики и

экономического анализа

e-mail: liuba.av@mail.ru

тел. 8-47467-6-09-62

Елецкий государственный университет им. И.А.Бунина

399740, Россия, Липецкая обл., г. Елец, ул. Коммунаров, д.28

Аннотация

В настоящее время в России продолжение рыночных отношений предполагает необходимость опережающего развития малого бизнеса. Малые предприятия создают дополнительные рабочие места, приносят реальный доход в бюджет, они легче приспособляются к условиям нестабильной экономики, формируя в условиях кризиса новые точки экономического роста. В силу ряда причин малое предпринимательство в России не стало стратегическим фактором развития отечественной экономики. В настоящее время с целью устранения серьезного перекоса в сфере поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях утверждены различные программы.

Ключевые слова: малый бизнес, эффективность, государственная поддержка.

Общепризнанно, что на современном этапе малый бизнес вносит весомый вклад в формирование вещественной основы благосостояния и устойчивого социально-экономического развития всех цивилизованных стран, и, более того, он по ряду позиций формирует духовно-нравственные особенности рыночной экономической системы. Именно через него проявляются черты созидательного предпринимательства, присущие современным моделям постиндустриального развития общества.

В настоящее время в России продолжение рыночных отношений предполагает необходимость опережающего развития малого бизнеса. Перспективность этого направления давно доказана положительными примерами всех развитых стран. Малые предприятия создают дополнительные рабочие места, приносят реальный доход в бюджет, они легче приспособляются к условиям нестабильной экономики, формируя в условиях кризиса новые точки экономического ро-

ста. Помимо прочего, малый бизнес - это поддержка специализации и кооперации в разных отраслях (сфера обслуживания, мелкосерийное производство). В развитых странах малый бизнес становится эффективным партнером крупного бизнеса. Малое предпринимательство обеспечивает рост экономики и является стабилизирующим фактором в сфере социальных отношений, и, как показывает опыт развитых стран, выполняет ряд экономических функций стратегического характера, среди которых следует выделить:

- поддержание конкурентной среды;

Как известно, механизм рыночной конкуренции приводит к дифференциации производителей, вымыванию с рыночного пространства неэффективно хозяйствующих субъектов, что в конечном итоге может приводить к монополизации рынка. Тем самым происходит перерождение рыночной экономики в свою противоположность. В этих условиях перманентное формирование малого бизнеса способ-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

ствует сохранению конкурентной среды – одного из важнейших факторов эффективно-устойчивого ведения рыночного хозяйства.

- разработка и апробация новых технико-технологических решений;

Опыт развитых стран показывает, что предпринимателям в сфере малого бизнеса характерна высокая личная мотивация к эффективной деятельности, что в современных условиях предполагает разработку и внедрение ими новаций. Более того, инновационная активность одно из условий выживания малых хозяйственных структур. Это, конечно, не отменяет того положения, что массовое тиражирование нововведений осуществляют крупные фирмы, имеющие для этого финансовые ресурсы, технологии, соответствующие маркетинговые структуры и дистрибьюторскую сеть.

- рационализация структуры предпринимательского бизнеса путем сочетания деятельности крупных, средних и малых фирм;

Ускоренное развитие малого бизнеса базируется на одном из важнейших принципов, свойственных рыночной экономике: производство того или иного товара (услуги) рыночно обособляется в том случае, если трансакционные издержки по их приобретению для крупных (средних) рыночных игроков оказываются ниже, чем трансформационные издержки по их изготовлению. Но это одновременно означает, что контрагенты этих фирм – малые предприятия – должны эффективно производить свою продукцию (комплектующие изделия, запасные части, ремонтные и сервисные работы). По многим направлениям хозяйственной деятельности это приводит к образованию своего рода экономического биоценоза: малый бизнес дополняет, а в результате становится органической частью производственной и сбытовой инфраструктуры многих крупных (средних) фирм.

Формируясь и развиваясь в первую очередь в сфере услуг, малый бизнес

приводит и к кардинальным социальным изменениям:

- увеличивает и расширяет спектр предлагаемых социальных услуг;

- способствует повышению занятости населения;

- обеспечивает снижение дифференциации членов общества по величине доходов и благосостоянию;

- повышает общий уровень доходов населения, и, следовательно, расширяет спрос на потребительские товары и услуги.

Оценивая в целом развитие малого предпринимательства в России за последние годы, необходимо признать, что его параметры как количественные, так и качественные значительно отстают от развитых стран. Так, по данным 2013 г. в стране зарегистрировано 2,06 млн. малых предприятий, что в расчете на 1000 человек в среднем составляет 14 предприятий, тогда как в государствах Евросоюза - от 35 до 68.

В силу ряда причин малое предпринимательство в России не стало стратегическим фактором развития отечественной экономики. Оно пока не способствует усилению конкуренции, демонаполизации, инновационному обновлению. Во многом такая ситуация связана с отсутствием у государства долговременной экономической политики применительно к этому сегменту экономики, отсутствием устойчивой институциональной среды для развития малого бизнеса, налоговые шатания, которые дестабилизируют деятельность малых предприятий, заставляя их работать по «серым» и «черным» схемам. Так, попытка правительства увеличить страховые взносы для субъектов малого предпринимательства в 2012 году с 24 до 36% привело к сокращению их численности с 6026,8 тыс. до 5574,9 тыс.ед. Заметим, что попытка снизить нагрузку на бизнес до 30% не привела к адекватному возврату малых предприятий в правовое поле.

Остается незначительной государственная поддержка малого бизнеса. Так,

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

в 2013-2014 гг. в рамках поддержки малого бизнеса было выделено всего 0,05% средств федерального бюджета. Понятно, что государство с неустойчивым бюджетом, не может быть источником финансирования малого бизнеса, а рассчитывать на банковские кредиты при постоянной инфляции маловероятно. Малые предприятия не имеют доступа к высоким технологиям, так как это требует крупных долговременных финансовых вложений, что существенно тормозит развитие в этом перспективном направлении.

Одним из негативных факторов, обрушившимся на нашу экономику в 2014 году, является ее долларизация, особенно банковского сектора России. Перевод сбережений в валюту – один из признаков начавшейся долларизации экономики – широкого использования валюты во внутреннем денежном обращении. Население и крупный бизнес конвертируют сбережения в валюту, внося вклад в дальнейшее ослабление рубля, а бизнес возвращается к условным единицам при заключении договоров. Неверие в отечественную валюту, перманентное состояние экономического кризиса (с конца 2008 г.) приводит к оттоку капитала из России, составившем в 2014 году 150 млрд.долл. Данная ситуация явно не в интересах малого бизнеса, который и в лучшие времена являлся неустойчивым экономическим сегментом. Сложившиеся условия неизбежно ведут к росту инфляции, финансовой дестабилизации, подавлению национальной экономики. Поэтому необходимость устойчивого наращивания финансовой поддержки малого предпринимательства со стороны государства более чем очевидна. Содействие малому бизнесу обусловлено, прежде всего, отсутствием возможности на равных конкурировать с другими субъектами хозяйствования по таким параметрам, как доступ к ресурсам на финансовых рынках и государственным инвестициям, приобретению новой техники и технологий, проведению маркетинговых исследований конъюнктуры

рынков, обучению ведения эффективного бизнеса и т.д. Переломить ситуацию может только взвешенная государственная политика. Для минимизации действия этих факторов на развитие малого предпринимательства и стимулирования его развития, государство должно проводить долгосрочную и целенаправленную политику финансового содействия для этой группы субъектов хозяйствования, создавать налоговые преференции, взять на себя обучение предпринимателей.

В настоящее время с целью устранения серьезного перекося в сфере поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях утверждены различные программы. С 2005 года Минэкономразвития России реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне по приоритетным видам деятельности. Данная программа реализуется в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 года № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства». В рамках программы средства целевым образом на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии софинансирования расходов со стороны региона. Такой подход позволяет стимулировать регионы к реализации более активной политики в сфере поддержки предпринимательской деятельности. В рамках программы предусмотрены как прямые, так и непрямые меры поддержки, а именно:

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

- поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства, в том числе молодежного;

- создание и развитие инфраструктуры информационно-консультационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих производственную деятельность;

- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области народно-художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма;

- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, оказывающей имущественную поддержку (бизнес-инкубаторы, промышленные парки, технопарки);

- создание и развитие инфраструктуры поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;

- создание гарантийных фондов в целях предоставления поручительств по обязательствам (кредитам, займам, договорам лизинга и т.п.);

- содействие развитию микрофинансовых организаций, позволяющих представителям малого бизнеса получить доступ к заемным средствам;

- поддержка социального предпринимательства.

В Липецкой области принята подпрограмма "Развитие малого и среднего предпринимательства в Липецкой области на 2014 - 2020 годы", в рамках государственной программы Липецкой области «Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области» общая сумма поддержки на весь период ее действия (семь лет) составит 510529,0 тыс.руб. Объемы финансирования подпрограммы при этом ежегодно уточняются при формировании областного бюджета на очередной финансовый год и плано-

вый период, обычно в сторону уменьшения. В расчете на одного субъекта малого предпринимательства, осуществляющего приоритетные виды деятельности, размер поддержки составляет около 32,0 тыс.руб....

На муниципальном уровне данная поддержка также незначительна. Так в г.Ельце в рамках муниципальной программы «Создание условий для повышения экономического потенциала города Ельца на 2014 – 2020 годы» для субъектов малого предпринимательства предусмотрены следующие гарантии:

- субсидия на возмещение затрат по созданию субъектов малого предпринимательства;

- возмещение затрат по организации и развитию собственного дела начинающим предпринимателям;

- предоставления субсидий на возмещение расходов по уплате первого платежа по займу на капитальные вложения, предоставленному некоммерческой организацией «Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства»;

- предоставление субсидий на компенсацию затрат за участие в выставках и ярмарках.

На реализацию подпрограммы «Поддержка развития малого и среднего предпринимательства в городе Ельца на 2014 – 2020 годы» из средств городского бюджета предусмотрено всего 11658 тыс.руб. Кроме того, существует муниципальный залоговый фонд для обеспечения обязательств по кредитам и займам, полученным в кредитных организациях и НО «Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства», а также для предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, ставка налога снижена с 15 до 5%.

Одной из важнейших среди них является развитие микрофинансирования малого бизнеса в «социально-значимых» отраслях. Как показывает анализ структуры средств государственной поддержки субъектов малого предпринимательства,

ее основными направлениями являются предоставление микрозаймов (53,7%) и субсидий начинающим предпринимателям (26,5%). Например, в Липецкой области через Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства только в 2014 г. выдано 295 микрозаймов на сумму около 197,7 млн. руб. (для сравнения: в 2009 году – 210 микрозаймов на 341,6 млн.руб.). Субсидии на организацию и развитие собственного дела в размере до 200 тыс. руб. получили 158 человек (для сравнения: в 2009 году – 265 человек).

Предпринимаемые меры в некоторой степени активизировали деятельность малого бизнеса. Количество малых предприятий в 2013 году по сравнению с 2012 г. возросло на 6,6%, оборот малых предприятий увеличился на 6%, налоговые поступления возросли на 12,2%. Однако проводимые мероприятия по стимулированию деятельности малого бизнеса дали в области снижающийся бюджетный эффект. Если в 2009 г. превышение бюджетных расходов по различным программам над полученными доходами в виде налоговых поступлений составлял 1,1 млрд.руб., тогда как в 2013 г. общий объем средств, направленных на поддержку малого бизнеса из различных бюджетов составил 0,467 млрд.руб., а получено в виде налоговых платежей 0,437 млрд.руб., эффект лишь 0,06 млрд.руб.

На региональном уровне начинает активизироваться формирование инфраструктуры, обеспечивающей развитие малого бизнеса. Так, с 2010 г. в Липецкой области начал работу Гарантийный фонд, созданный в рамках областного Фонда поддержки малого и среднего предпринимательства и Центр развития кооперативов. С Фондом сотрудничают такие банки, как ОАО «Московский индустриальный банк», ОАО «Русь-банк», НБ «Траст», ЗАО КБ «Открытие», ОАО «Сбербанк», ОАО «УралСиб». Однако его деятельность пока латентна. В течение года Фондом предоставлено всего лишь 24 поручительства.

Несмотря на существующие различные федеральные и региональные программы поддержки начинающих предпринимателей, выживаемость малого бизнеса крайне низка: за 2014 года в области было зарегистрировано 1614 новых фирм, в то же время 2101 закрылось. За этот же период свернули свою деятельность 4813 индивидуальных предпринимателей, а открыли лишь 3894. Заметим, что все это проходит в условиях разнообразной государственной поддержки и смягчения налогового режима. Следовательно, проблемы малого бизнеса выходят за финансовые и налоговые рамки. В свое время Д.Кейнс указывал на возможность эффективного инвестирования средств государством, для чего оно, по его мнению, должно уметь сопоставлять вкладываемые средства с будущими результатами. Политика поддержки малого бизнеса не базируется пока на экономических расчетах. Во-первых, практически отсутствует мониторинг деятельности этих предприятий, нет полной статистической информации, что затрудняет проведение анализа и выявление негативных факторов с целью их устранения.

Во-вторых, субсидирование процентной ставки для предприятий малого бизнеса осуществляется в рамках короткого кредита, что относится и к микрозаймам. Последние выдаются сроком на один год и размером не более 1 млн.руб. Учитывая высокую стоимость технологического оборудования, необходимого для промышленного производства и длительный срок его полного освоения, можно утверждать, что такая поддержка реализуема лишь применительно к сфере услуг и торговли.

В-третьих, в законодательной базе Российской Федерации отсутствует определение эффективности государственной поддержки из бюджетов всех уровней, а также методика её расчета. В Бюджетном кодексе Российской Федерации прокламируется общий принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств, заключающийся в необ-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

ходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

В соответствии с изменениями, внесенными в 2011 г. в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" «оценка эффективности государственной поддержки с точки зрения реализации государственной политики в соответствующей области и достижения поставленных целей осуществляется высшими органами управления субъектов государственной поддержки, а также иными органами и организациями в случаях, установленных законодательством» (п.2 ст.16.5). При этом, законом не определены критерии оценки эффективности государственной поддержки. По нашему мнению, на муниципальном и региональном уровнях, одним из показателей характеризующих эффек-

тивность этой поддержки может быть коэффициент-индикатор, определяемый как соотношение налогов, поступающих в бюджет данного уровня, к размеру поддержки из соответствующего бюджета.

В заключение следует отметить, что потенциал экстенсивного развития государственной поддержки малому бизнесу фактически исчерпал себя: существующих программ прямой финансовой поддержки, льготного кредитования и налоговых льгот достаточно, а новые программы не увеличат эффективность функционирования сектора малого бизнеса. Следовательно, по нашему мнению, акцент в дальнейшем развитии малого предпринимательства следует делать именно в направлении интенсивных усовершенствований, направленных на оптимизацию существующих механизмов и процедур и поддержки инновационных направлений малого бизнеса.

Список литературы:

1. Кавеев Х. Роль и место малых предприятий в экономике РФ // Власть, №8-9, 2009 г.;
2. Щетинин О. Развитие малого бизнеса в России. – М.: Сфера, 2011г. – с. 176;
3. Буянкина А.Н. Малый бизнес: направления государственной поддержки, М.: ИН-ФРА-М, 2010г. – с 72;
4. Энциклопедия предпринимательства / Под ред М.С. Серегина. – СПб.: Русский север, 2012г.
5. <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации
6. <http://www.admlr.lipetsk.ru> - Администрация Липецкой области

TO THE QUESTION OF EFFICIENCY OF THE STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS

L.B. Avilova

*Senior Lecturer, Department of Economics and
economic Analysis*

e-mail: liuba.av@mail.ru

tel. 8-47467-6-09-62

Yelets State University named after I.A.Bunin

Abstract

Currently in Russia, the continuation of market relations implies the need for accelerated development of small business. Small businesses create jobs, bring real income in the budget, they are easier to adapt to the unstable economy, forming in conditions of the crisis of the new economic growth points. Due to a number of causes of small business in Russia has

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

become a strategic factor in the development of the domestic economy. Now to address the serious imbalance in the sphere of small business support at the Federal and regional levels has approved various programs.

Keywords: small business, efficiency, state support

References

1. Kaveev H. The role and place of small business in the economy of the Russian Federation // *Vlast'*, №8-9, 2009 .
2. Schetin O. Small Business Development in Russia. - M .: Sphere, 2011. - p. 176.
3. Buyankina A.N. Small business directions of state support, M .: INFRA-M, 2010. – p.72.
4. Enterprise Encyclopedia / Ed M. Seregin. - SPb .: Russian North, 2012.
5. <http://www.gks.ru> - Federal State Statistics Service of the Russian Federation
6. <http://www.admlr.lipetsk.ru> - Administration of Lipetsk region

УДК 330.101.542:338.436.33

ВЕРТИКАЛЬНО-ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ВАРИАНТ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Александр Викторович Фролов

магистрант кафедры экономической теории и мировой экономики

тел. 8-920-509-92-35

e-mail: frolovsasha21@mail.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье обосновывается необходимость активизации прогрессивных интеграционных процессов за счет развития корпоративных форм экономической организации производства на региональном и муниципальном уровне, выявлены факторы повышения эффективности при создании регионально-промышленной интегрированной структуры.

Ключевые слова: интеграционный процесс, холдинговая компания, регионально-промышленная интеграционная структура

Одним из важных фактором развития всех хозяйствующих субъектов в агропромышленном комплексе считается активизация прогрессивных интеграционных процессов путем развития корпоративных форм экономической организации производства на региональном и муниципальном уровне. Это обусловлено наличием в регионах и муниципальных образованиях значительных ресурсов (сырья), потенциальных резервов, квалифицированных кадров, которые в настоящее время по причине отсутствия должного управления и регулирования не используются в полном объеме.

Самой распространенной формой организации производства, в частности, в сельском хозяйстве, которая способна принять меры по решению данной проблемы отрасли, является создание регионально-промышленной корпорации. Созданная в форме открытого акционерного общества интегрированная структура объединяет на основе взаимовыгодных договорных отношений физических и юридических лиц (администрацию муниципали-

тета, предприятия сельского хозяйства (сырьевая база), банки, научно-технические организации, организации социальной сфер). Учредителями корпорации, как правило, выступают муниципалитет, предприятия аграрной промышленности и банк.

Муниципалитет, который является собственником бюджета, земли, производственной и социальной инфраструктуры, может иметь контрольный пакет акций интегрированной бизнес-группы. С помощью данной корпорации муниципалитет может построить эффективную и управляемую производственно-хозяйственную промышленную структуру, укрепленную привлеченной ресурсной (финансовой) базой банка, а ее участники получают возможность эффективного решения производственных и социальных задач (табл. 1).

Факторы повышения эффективности при создании регионально-промышленной интегрированной структуры представлены в таблице 1.

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

Таблица 1. Факторы повышения эффективности при создании регионально-промышленной интегрированной структуры

Основные факторы	Финансовый эффект
Интеграция и диверсификация производства	Приращение чистого денежного потока
	Улучшение показателей ликвидности и финансовой устойчивости
	Повышение эффективности
Увеличение масштабов производственной деятельности	Увеличение массы прибыли и финансовых резервов
	Сокращение условно-постоянных затрат
	Приращение чистого денежного потока
Усиление позиций на рынке	Улучшение показателей ликвидности и финансовой устойчивости
	Увеличение массы и нормы прибыли
	Сокращение затрат на единицу выпускаемой продукции
Социальная сфера	Привлечение имеющихся квалифицированных и инициативных кадров
	Повышение качества жизни населения

По нашему мнению, источником дополнительного финансирования и одним из инструментов выхода из тяжелого экономического кризиса следует рассматривать создание холдинга. Холдинговая компания является одной из организационно-правовых форм, обеспечивающих наращивание и накопление капитала. Ее формирование экономически оправданно в рассматриваемой отрасли, так как предприятия агропромышленного комплекса объединены общей технологической цепочкой и обладают высокой концентрацией производства.

Головная компания (управление холдингом) контролирует и объединяет работу дочерних компаний, к которым относятся промышленные и сельскохозяйственные предприятия, научно-исследовательские институты и кредитные организации и т.д.

В результате вероятно получение ряда преимуществ, которые преследуют не только цели увеличения финансирования сельскохозяйственных предприятий, но и цели эффективного распределения и формирования финансовых результатов деятельности предприятий:

- организационные - обеспечение единого стратегического управления; осуществление вертикальной интеграции; использование единой инфраструктуры; организация единой маркетинговой службы; обеспечение эффективного взаимодействия промышленных и финансовых ресурсов; обеспечение единого стратегического планирования;

- производственно-экономические - обеспечение возможности создания замкнутых технологических цепочек, от производства сырья до выпуска готовой продукции и доведения ее до потребителя; повышение экономической заинтересованности в эффективной деятельности всех субъектов холдинга; снижение экономических рисков; обеспечение возможности покрытия издержек производства;

- финансовые - единая финансовая и налоговая политика, позволяющая осуществлять крупные капиталовложения, маневрировать денежными ресурсами и инвестициями, снижать финансовые риски, уменьшать издержки в торговых и маркетинговых работах, обеспечивать более свободный доступ на рынки капитала при необходимости мобилизации ресур-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

сов; оптимизация налогообложения путем компенсации убытков одной дочерней компании за счет прибыли, полученной другой дочерней компанией; диверсификация портфеля активов; единая ценовая политика;

- кадровые - общая кадровая политика; широкая возможность для ротации кадров, их обучения, переподготовки, повышения квалификации; целесообразность создания наиболее эффективных стимулов профессионального роста; развитие корпоративной солидарности, взаимовыручки, поддержки.

Таким образом, интеграционные программы в агропромышленном производстве, создание крупных холдингов способствуют достижению консенсуса интересов собственников, менеджеров и работников предприятия, повышению удовлетворенности персонала результатами своего труда (его качеством, условия-

ми, методами стимулирования, отношениями с руководителями, участием в управлении предприятием, приемлемостью использования появляющихся у них идей).

По нашему мнению, для выхода сельскохозяйственных предприятий из кризисного состояния необходимо разработать маркетинговую политику, направленную на разработку программ и проектов реализации сырья и привлечения инвесторов в аграрный сектор экономики. Проведенная маркетинговая политика положительным образом отразится на деятельности предприятия. В настоящее время в аграрный сектор начинает активно привлекаться иностранный капитал, и большинство предприятий и организаций в связи со сменой собственника или появлением иностранного инвестора, которые ранее были убыточными и находились на стадии банкротства, стали функционировать с получением чистой прибыли.

Список литературы

1. Горская Е. Н. Инструменты внутрифирменного и стратегического планирования на промышленном предприятии: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.Н. Горская. – Воронеж, 2007. – 23 с.
2. Захарова М.И. Интеграционные процессы в экономике сельского хозяйства / М.И. Захарова // Аграрный вестник Урала. – 2012. – № 3 (33). – С. 44-48.
3. Решение социально-экономических проблем предприятий на основе вертикально-горизонтальной интеграции // Управление персоналом. – 2007. – № 17. – С. 44-48.
4. Состояние, перспективы экономико-технического развития и экологически безопасного производства в АПК: материалы международной научно-практической конференции. Ч. II / под общей редакцией В.В. Каракулева, Е.М. Дусаевой, А.И. Кувшинова. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2010. – 350 с.

VERTICAL-HORIZONTAL INTEGRATION AS AN OPTION FOR SOLVING SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF ENTERPRISES

A.V. Frolov

master student, Department of economic theory and world economy

ph. 8-920-509-92-35

e-mail: frolovsasha21@mail.ru

Voronezh State Agricultural University

Abstract

The article substantiates the necessity of activating the progressive integration process through the development of corporate forms of economic organization of production at the regional and municipal level, the factors of increase of efficiency in the creation of regional-industrial integrated structure.

Keywords: the integration process, a holding company, regional industrial integration structure.

References

1. Gorsky E. N. The internal tools and strategic planning at industrial enterprises: author. dis. ... candidate. Econ. Sciences: 08.00.05 / E. N. Gorsky. – Voronezh, 2007. – 23 p.
2. Zakharova M. I. Integration processes in the economy of agriculture / M. I. Zakharova // Agrarian Bulletin of the Urals. – 2012. – № 3 (33). – P. 34-37.
3. The decision socially-economic problems of the enterprises on the basis of the vertical-horizontal integration / Management staff. – 2007. – No. 17. – P. 44-48.
4. Status and prospects of economic-technical development and environmentally friendly production in the agricultural sector: materials of the international scientifically-practical conference. Part II / edited by V. V. Astrakhan, E. M. Dusaevoy, A. I. Kuvshinov. – Orenburg: Publishing center OSAU, 2010. – 350 p.

УДК 336.717.8

ИРО КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МИРОВОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Елена Григорьевна Вуколова

старший преподаватель кафедры финансов и кредита
email: velena92@mail.ru

Виталий Викторович Вуколов

студент ГПФ-4 курса
email: vmute@mail.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В данной статье рассмотрены особенности проведения IPO российскими компаниями за рубежом. В частности показаны преимуществами привлечения инвестиций с помощью выхода на международный фондовый рынок российских предприятий, а так же преимущества и недостатки потенциальных западных площадок для проведения IPO.

Ключевые слова: фондовый рынок, первичное публичное размещение акций, инвесторы, эмитенты, биржи, международные биржи.

Фондовый рынок России начал свое активное развитие в середине 90-х годов с развитием акционерной формы собственности. В этот период основным инструментом финансирования российских предприятий было долговое финансирование в форме долгосрочных кредитов. Позже широкое распространение получили облигационные займы как источники финансирования предприятий.

Следующий этап развития российского фондового рынка это перехода от частных собственников, те есть основателей компании к широкому кругу инвесторов.

В международной практике одним из эффективных и детально отработанных механизмов привлечения ресурсов и повышение капитализации компаний является IPO.

В буквальном переводе с английского IPO (Initial Public Offering) - первоначальное публичное предложение. Этот термин обозначает предложение, которое

та или иная компания выдвигает неопределенно широкому кругу инвесторов с целью продать им свои акции на специально организованной биржевой площадке. Первые публичные размещения акций провели российские предприятия топливно-энергетического комплекса и связи. Так 18 апреля 2002 г. компания "РБК Информационные Системы" разместило свои акции путем IPO на отечественных биржах ММВБ и РТС, в результате чего компания привлекла 13,3 млн.долларов.

IPO дает возможность привлекать более дешевые источники капитала за счет повышения уровня публичности компании и позволяет снизить стоимость привлеченного финансирования. Так же IPO открывает новые возможности для развития бизнеса и консолидации рынка, позволяет получить более эффективный доступ к рынкам капитала, в том числе западным. Кроме того способствует оптимизации структуры капитала.

Для многих отечественных компаний с иностранным капиталом выход на IPO является приоритетным требованием иностранных акционеров, которые стремятся таким образом увеличить прибыль и снизить риски, связанные с продажей своих акций.

Чтобы стать публичной компанией предприятия должны выполнять определенные требования, такие как раскрытие информации об акционерах, высокие темпы роста, успешная кредитная история, прозрачная структура. Поэтому рассматривать IPO как способ привлечения средств могут лишь несколько десятков отечественных компаний из различных отраслей. К ним относятся наиболее прогрессивные отечественные компании, преимущественно сырьевые и телекоммуникационные.

Преимуществами привлечения инвестиций с помощью выхода на международный фондовый рынок российских предприятий являются:

- наличие крупного инвестиционного капитала;
- высокая ликвидность российских ценных бумаг;
- широкий круг инвесторов;
- известность и популяризация компании за рубежом;
- снижения стоимости дальнейшего привлечения средств на зарубежном фондовом рынке;
- перевода страновых рисков в международную плоскость.

При выборе площадки для размещения эмитент ориентируется на особенности самой биржи: общую рыночную капитализацию и объемы торгов, число зарегистрированных на бирже компаний, общую сумму средств, привлеченных через IPO, ликвидность на данном рынке, отраслевые характеристики.

В качестве потенциальных западных площадок для отечественных компаний сейчас можно рассматривать Лондонскую биржу (LSE) и ее подразделения AIM и NASDAQ и Нью-Йоркскую биржу (NYSE). Эти биржи активно торгуют ак-

циями российских предприятий с западным капиталом и заинтересованы в дальнейшем сотрудничестве.

При выборе биржи следует учитывать все выгоды и минусы проведения IPO на той или иной биржевой площадке. Так при выборе иностранной биржи в первую очередь необходимо учитывать, какие страны являются основными потребителями продукции компании, а так же затраты на проведение IPO.

Однако выгоды от работы на западных рынках существенно превышают издержки. Западный фондовый рынок значительно стабильнее российского, на нем ниже вероятность спекуляций и больше возможностей привлечь крупный объем финансирования.

В зависимости от целей и предположений размещения компании выбирают различные механизмы IPO - выпуск депозитарных расписок, размещение на российских площадках и на западных биржах и т.д. Но основными критериями при выборе площадки и механизма для размещения остаются:

- цена размещения и потенциал роста котировок;
- размеры компании;
- целевая группа инвесторов (российские или иностранные, стратегические или институциональные, спекулятивные или фонды и т.д.);
- активность торгов и ликвидность акций;
- требования по раскрытию информации в ходе и после размещения;
- сроки реализации проекта;
- затраты, связанные с тем или иным механизмом размещения;
- имиджевые эффекты.

Выбирая площадкой для размещения ту или иную международную фондовую биржу необходимо учитывать следующие особенности.

Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) по праву занимает статус крупнейшей биржи мира. Капитализация Нью-Йоркской биржи составляет более 16 трлн. долларов, приблизительно 3000

компаний зарегистрировали свои акции на ней. Это крупнейшая мировая биржа с самым большим объемом ликвидности. Преимущества размещения заключается в том, что NYSE обеспечивает широкий доступ к американским частным инвесторам. Кроме того высокая ликвидность и капитализация рынка дают быстрый доступ к дальнейшему привлечению как акционерного, так и долгового капитала.

К недостаткам при размещении на NYSE можно отнести: более жесткий режим регулирования; высокие требования к раскрытию информации при проведении IPO и после проведения; высокий уровень затрат проведения IPO, чем на других биржах.

Лондонская биржа (LSE) является одной из самых старейших международных фондовых бирж и первой в мире регулируемой биржей. На сегодняшний день на ней совершается наибольшее количество операций с акциями иностранных эмитентов и LSE занимает третье место в мире по капитализации.

Недостатками публичного размещения на этой бирже являются: жесткая политика регулирующего органа; действуют более строгие стандарты корпоративного управления по сравнению с другими мировыми биржами; недостаточно широко на ней представлены индивидуальные инвесторы.

Преимущества при размещении на LSE заключаются в том, что данная биржа обеспечивает доступ ко всем крупным инвесторам из Европы, которые вкладывают средства в развивающиеся рынки.

Гонконгская фондовая биржа сегодня является ведущей торговой площадкой Китая и одной из крупных бирж в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Основными преимуществами публичного размещения на этой бирже является более широкий доступ к азиатским инвесторам, более лояльные требования к раскрытию информации при проведении IPO. Кроме того, на данный момент на бирже нет ни-

каких ограничений в отношении капитала эмитентов.

К недостаткам можно отнести сложную процедуру соблюдения требований регулирующего органа, что сопряжено с существенными затратами на процедуру регистрации.

Первой российской компанией, разместившей свои акции на Гонконгской фондовой бирже, стала компания «Русал» - крупнейший в мире производитель алюминия и глинозема.

Структура размещения российских эмитентов на крупнейших биржевых площадках за период 2005 - 2014 гг. представлена в таблице 1.

Начиная с 2005г. по 2007г. рынок IPO российских компаний испытал взрывной рост. Общий объем первичного размещения российских компаний через механизм IPO в 2005 году составил рекордную сумму - более 6 миллиардов долларов. Причем более 70% всех размещений пришлось на Лондонскую фондовую биржу.

В 2008 году мировой кризис нанес непоправимый удар по планам российских компаний, использовать для своего развития такой прежде популярный финансовый источник, как первичное размещение акций - IPO. За первый квартал 2008 года через IPO они смогли привлечь в 20 раз меньше денег, чем за первый квартал 2007 года. Снижение активности в сегменте IPO сейчас наблюдается и во всем мире.

В России 2014 год оказался самым слабым за последние десять лет для рынка первичного размещения акций. Негативными факторами, препятствующими росту рынка первичных размещений акций, явились неопределенность и значительное ухудшение ситуации на финансовых рынках. Компании откладывают планы проведения IPO, учитывая глобальную рецессию, а также кризис на финансовых рынках.

Фондовый рынок

Таблица 1. Количество IPO по биржевым площадкам

Биржевая площадка	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Всего	
	год	кол-во	%									
Лондонская биржа (LSE)	11	19	15	3	2	3	7	5	1	1	67	57
Московская биржа	3	7	14	3	1	7	-	-	2	-	37	32
NASDAQ (US)	-	1	-	-	-	-	1	1	1	-	4	3
Deutsche Börse	-	1	1	-	-	-	1	-	-	-	3	2
NASDAQ OMX (Europe)	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	2	2
Гонконгская биржа (HKEX)	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	2	2
Нью-Йоркская (NYSE)	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	2	2
Итого	14	28	32	6	3	12	9	7	5	1	117	100

Влияние на российский рынок оказывают не только проблемы глобальной экономики, но и непосредственно состояние российской экономики. Замедление экономического роста и роста доходов населения снижает инвестиционную привлекательность компаний.

Конечно, кризис мировой экономики затормозил развитие рынка IPO во многих странах, не только в России. Инвесторы более тщательно подбирают объекты для капиталовложений, а компании ждут более удобного случая для размещения своих акций.

При проведении стимулирующей политики со стороны государства и улучшения глобальной макроэкономической ситуации стоит ожидать роста активности эмитентов и увеличения числа первичных размещений акций. Будем надеяться на то, что Россия и отечественные предприятия в скором времени не только вернуться к размаху своей деятельности на рынке IPO, но и с успехом будут продолжать свое развитие на нем.

Список литературы:

1. Колпаков Я. - IPO в России - что нас ждет? // Консультант -2005.- № 9/
<http://www.finansy.ru/publ/fin/006.htm>
2. Морозова Л. - К IPO еще вернутся // Российская Бизнес-газета – 2008.- №650
[/http://www.rg.ru/2006/09/19/biznes.html](http://www.rg.ru/2006/09/19/biznes.html)
3. Нетесова А. - IPO в России. Перспективы развития рынка. / Информационное Агентство Финансовый Юрист //: Журнал Финансовый Директор – 2005/
<http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/akcii/149-562.html>
4. Потемкин А. - IPO вчера, сегодня, завтра // Биржевое обозрение – 2005.- № 5.
http://www.rcb.ru/rcb/2005-09/6859/?phrase_id=
5. Рубцов Б.Б., Напольнов А.В. Мировой и российский рынки IPO: анализ тенденций и перспектив развития// Эффективное антикризисное управление /http://info.e-c-m.ru/magazine/68/eau_68_113.htmHe,wjd
6. Интернет - новости - Рынок IPO-2009: изменение мирового порядка/ Финам. info // [finance. rol/news/article211E8/default. asp](http://finance.rol/news/article211E8/default.asp) - 06.10.2009.
7. Интернет - новости - Обзор крупнейших IPO за последние годы и за 2015 год / <http://tempofox.com/obzor-krupnejshikh-ipo-za-poslednie-gody-i-za-2015-god>

IPO AS A WAY TO FINANCE RUSSIAN COMPANIES ON THE WORLD STOCK MARKET

E.G. Vukolova

*Senior Lecturer of the Department of Finance and Credit
email: velen92@mail.ru*

V.V. Vukolov

*4 student course
email: vmute@mail.ru*

Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter the Great

Abstract

This article describes the features of the IPO of Russian companies abroad and on Russian stock exchanges. In particular, it shows the advantages of attracting investment through access to international stock market of Russian companies, as well as the advantages and disadvantages of potential western platforms for IPO.

Keywords: stock market, initial public offering, investors, issuers, stock exchanges, international exchanges.

References

1. Kolpakov J. - IPO in Russia - what awaits us? // Consultant -2005.- № 9 / <http://www.finansy.ru/publ/fin/006.htm>
2. Morozova L. - the IPO still return // The Russian Business Newspaper - 2008.- №650 /<http://www.rg.ru/2006/09/19/biznes.html>
3. Netesova A. - IPO in Russia. Prospects for the development of the market. / Financial News Agency // Lawyer: CFO Magazine - 2005 / <http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/akcii/149-562.html>
4. Potemkin A. - IPO yesterday, today, tomorrow // Exchange Review - 2005.- № 5. http://www.rcb.ru/rcb/2005-09/6859/?phrase_id=
5. Rubtsov B.B., Napolnov A.V. World and Russian markets IPO: analysis of trends and prospects // Effective crisis management /http://info.ecm.ru/magazine/68/eau_68_113.htm
6. Internet - news - IPO-Market 2009: The changing world order / Finam. info // finance. rol / news / article211E8 / default. asp - 06.10.2009.
7. Internet - news - Review the largest IPO in recent years and in 2015 / <http://tempofox.com/obzor-krupnejshikh-ipo-za-poslednie-gody-i-za-2015-god>

**ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ
УСЛОВНО ТРАДИЦИОННО БАНКОВСКИЕ СДЕЛКИ**

Елена Григорьевна Вуколова

старший преподаватель кафедры финансов и кредита

email: velena92@mail.ru

тел. 8-920-410-69-89

Юлия Владимировна Мягкова

студентка БФ-4 курса

тел. 8-951-545-93-23

email: M9gkova@mail.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г Воронеж, ул Мичурина, д.1

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные операции с ценными бумагами, обеспечивающие условно традиционные банковские сделки. Проанализированы характерные особенности сделок РЕПО, вексельных сделок и кредитования под залог ценных бумаг. Выявлено основное назначение указанных операций: увеличение ликвидности и минимизация рисков коммерческих банков. На основе проведенного исследования автором предполагается дальнейшее усложнение операций с ценными бумагами путем привлечения нескольких субъектов и расширения линейки продуктов.

Ключевые слова: РЕПО, кредитование под залог, вексельные сделки, ценная бумага, фондовый рынок.

Коммерческие банки являются основным субъектом финансового рынка в современном российском обществе. Банки располагают широким набором инструментов, позволяющих ему достаточно эффективно осуществлять операции с ценными бумагами. При этом большое значение в последние время приобретают Операции с ценными бумагами, обеспечивающие условно традиционные банковские сделки.

Цель настоящей статьи – изучить такие операции банка с ценными бумагами как РЕПО, кредитование под залог и вексельные сделки.

РЕПО представляет собой две связанные сделки: покупку с обязательством обратной продажи или продажу с обязательством обратной покупки по заранее оговоренной цене и через определенный срок. С экономической точки зрения РЕПО схоже с операциями кредитования под

залог ценными бумагами. Ценные бумаги выступают в качестве обеспечения возврата денежных средств. Различие заключается в том, что при РЕПО право собственности на ценные бумаги переходит от продавца к покупателю, создавая таким образом защиту от неисполнения второй части сделки [1;86].

Первая по времени сделка носит название первой части операции РЕПО, вторая – второй части РЕПО. Продавец по первой части передает в собственность покупателю ценные бумаги и получает от покупателя денежные средства. Та сторона по сделке, которая заинтересована в привлечении актива (ценных бумаг или денежных средств), платит второй стороне процент по РЕПО. Доход в форме процентной составляющей реализуется в виде разницы между суммой второй и первой частей сделки.

Целью совершения РЕПО является временное предоставление денежных средств первоначальным покупателем в обмен на временное владение ценных бумаг первоначального продавца (или временное предоставление ценных бумаг первоначальным продавцом в обмен на временное владение денежными средствами первоначального покупателя). РЕПО может применяться как на биржевом, так и на внебиржевом рынке [2;361].

Операции, как правило, носят краткосрочный характер – от одного дня до нескольких недель. Эффективность операций обеспечивается своевременным исполнением участниками обязательств по второй части сделок.

Операции РЕПО активно совершаются Банком России с иными коммерческими банками. При этом единственная цель совершения данных сделок - предоставление ликвидности [3]. Банком России установлен перечень ценных бумаг, с которыми совершаются РЕПО, а также минимальные процентные ставки, которые с 28.04.2014 составляют при РЕПО на период от 1 дня до 3 месяцев 7,50 % годовых, на период от 3 месяцев – 8 % годовых, от 6 месяцев – 8,25 % годовых, на год – 9,25 % годовых [3].

РЕПО также экономически интересно банкам для проведения арбитражных операций на фондовом рынке. РЕПО с облигациями, как правило, применяется для рефинансирования собственной позиции, РЕПО с акциями – для привлечения определенных ценных бумаг для покрытия коротких позиций участников.

Таким образом, видно, что РЕПО оказывают непосредственное влияние на рынок тех ценных бумаг, которые выступают обеспечением: повышая их привлекательность и ликвидность. РЕПО дает возможность повысить эффективность операций с ценными бумагами и может быть использовано при реализации различных торговых стратегий.

Ставки по РЕПО, как правило, ниже ставок по кредитам из-за обеспеченной природы сделки. РЕПО привлекательно

для инвестиционных компаний по причине того, что существенно снижает кредитные риски на контрагента благодаря наличию обеспечения.

Встроенный механизм переоценки (дисконтирование и маржирование) позволяют трансформировать кредитный риск в рыночный. РЕПО позволяет иметь доступ к источникам финансирования, не прибегая к продаже портфеля ценных бумаг и не фиксируя финансовый результат по нему. Таким образом, РЕПО повышает ликвидность банков, что становится особенно актуально в кризисный период.

Вместе с тем операциям РЕПО присущи немалые риски, которые должны быть предварительно оценены участниками. Только грамотное управление рисками по РЕПО позволит инвестиционным компаниям в полной мере воспользоваться преимуществами данного инструмента.

В банковском секторе широко применяется кредитование под залог ценных бумаг. При этом в залог банки применяют высоколиквидные ценные бумаги. Каждый банк вправе самостоятельно определить перечень ценных бумаг, под залог которых, он предоставляет кредит. Например, АКБ Метталлинвестбанк предоставляет кредит под залог ценных бумаг российских и зарубежных эмитентов. Банк Москвы — под залог паев открытых паевых инвестиционных фондов, находящихся под управлением Управляющей компании Банка Москвы или Управляющей компании «Пенсионный резерв».

Надежность кредитов под залог ценных бумаг определяется следующими параметрами[4;92]:

- кредитное качество закладываемого портфеля и собственно заемщика;
- величину дисконта, применяемого к портфелю;
- ликвидность бумаг, входящих в корзину;
- уровень падения цены портфеля по сравнению с начальной, т. е. величина триггера, при достижении которого про-

исходит ликвидация портфеля по рыночным ценам и прекращение сделки.

Преимуществом кредитования под залог ценных бумаг является тот факт, что взыскание залога в случае необходимости не требует от банков никаких накладных административных расходов, в отличие от залога, например, автомобиля или недвижимости. Кроме того, при изменении залоговой стоимости ценных бумаг в сторону ее уменьшения банк вправе требовать частичного досрочного погашения кредита или дополнительного обеспечения. Данная процедура будет значительно проще и быстрее для него, чем с другими видами обеспечения.

Достоинством подобного кредитования для клиентов Банка являются более низкие ставки по кредиту по сравнению, например, с ипотечным кредитованием и автокредитованием. При этом недостатком рассматриваемого вида залога является риск изменения рыночной стоимости ценных бумаг, являющихся предметом залогом. Для минимизации возможных рисков в банках разрабатываются специальные алгоритмы действий, в том числе определяют перечень ценных бумаг, которые могут быть предметом залога и максимально возможный размер предоставляемого кредита.

Вексельные сделки представляют собой кредитование, однако в данном случае банк предоставляет заемщику не денежные средства, а собственные векселя. Соответственно, процедура заключения сделок с векселями аналогична процедуре выдачи кредита, клиент предоставляет банку необходимый перечень документов, банк их рассматривает и принимает решение о выдаче векселя. При этом сторонами заключается договор кредитования.

Экономический смысл вексельной операции заключается в том, что векселедержатель получает кредит, сумма которого будет погашена в последующем плательщиком по векселю. Выпуская вексель и предоставляя его клиенту, банк минимизирует собственные риски, т.к. банк полу-

чает денежные средства одновременно с выдачей векселя. Кроме того, вексель обладает уникальными свойствами адекватно реагировать на меняющиеся потребности экономики. Банки, как правило, предоставляют клиенту и услугу по хранению векселей, а также оставляют за собой право досрочно выкупить векселя у клиентов.

Вексель как инвестиционный инструмент остается весьма привлекательным для инвесторов по ряду причин: относительно высокая доходность и ликвидность, возможность использования в качестве расчетного инструмента, объекта залога и др. [5;50] Главная привлекательная черта вексельного кредита для заемщика — его относительная дешевизна. Хотя процедура получения вексельного кредита практически ничем не отличается от аналогичной процедуры при обычном кредитовании, процентная ставка по вексельному кредиту составляет всего от 6 до 14% годовых в зависимости от срока кредита, состояния заемщика, предоставленного обеспечения и т.д. по сравнению с 25–28% годовых по коммерческим кредитам. Важным преимуществом вексельных операций является также возможность осуществлять расчеты между контрагентами даже при наличии у них картотеки непоплаченных требований к расчетному счету. Для осуществления расчетов не требуется готовить, подписывать и передавать в банк платежное поручение. При наличии с собой векселя векселедержатель в любой момент может проставить передаточную надпись и тем самым расчитаться с контрагентом.

С учетом изложенных обстоятельств, можно сделать вывод, что рассмотренные операции с ценными бумагами, обеспечивающие условно традиционные банковские сделки, являются весьма востребованными на финансовом рынке. Сделки РЕПО, вексельные сделки и кредитование под залог ценных бумаг позволяют увеличить ликвидность и минимизировать риски банков. Кроме того, распространение и дальнейшее развитие указан-

ных операций связано с ростом самого рынка ценных бумаг, с ростом количества новых эмитентов по акциям, по облигациям и векселям. Однако, необходимо отметить, российские коммерческие банки используют преимущественно типовые про-

дукты с применением ценных бумаг. Видится необходимым дальнейшее расширение линейки сделок с ценными бумагами, их структурное усложнение с возможным привлечением нескольких банков и нескольких заемщиков.

Список литературы:

1. Варишкина Е.В. Место операций РЕПО в деятельности инвестиционных компаний // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2010. - № 9. - С. 85-87.
2. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учебник // под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. – М.: Издательство: Юнити-Дана, 2012. - 559 с.
3. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] // URL: <http://cbr.ru>. Дата обращения: 29.11.2014.
4. Варнавская Е. В. Особенности кредитования под залог ценных бумаг // Молодой ученый. - 2013. - №1. - С. 90-93.
5. Ильясов С.М., Гаджиев А.А., Ахмедова Д.С., Багомедова Ж.С. О векселе и вексельном рынке // Деньги и кредит. - 2009. - № 2. - С. 49-54.

OPERATIONS WITH SECURITIES, PROVIDING CONDITIONALLY TRADITIONALLY BANKING TRANSACTIONS: REPURCHASE AGREEMENTS LOANS AND PROMISSORY NOTE TRANSACTIONS

E.G. Vukolova

Senior Lecturer of the Department of Finance and Credit

email: velen92@mail.ru

J.V. Myagkova

4th year student

email: M9gkova@mail.ru

Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter the Great

Abstract

This article describes the basic operations with securities, conditionally providing traditional banking transactions. The characteristic features of REPO transactions, promissory note guarantees and loans against pledge of securities are analyzed. The main purpose of these operations: increase liquidity and to minimize the risks of commercial banks are identified. Based on the conducted research the author assumes the further complication of securities by engaging multiple actors and expansion of the product line.

Keywords: REPO, loans, bills of exchange transactions, securities, stock market.

References:

1. Vareshkina E. C. Place of REPO transactions in the activities of investment companies // Actual problems of natural Sciences and Humanities. - 2010. No. 9. - p. 85-87.
2. Banks and non-Bank credit organizations and their operations: textbook / Ed. E. F. Zhukov, N. D. Eliashvili. - M.: Publishing House: Unity-Dana, 2012. - 559 p.
3. Official website of the Bank of Russia [Electronic resource] // URL: <http://cbr.ru>. Date of access: 29.11.2014.
4. Varnavskaya E. C. Features of lending under securities // Young scientist. - 2013. No. 1. - p. 90-93.
5. Ilyasov S. M., Gadzhiev, A. A., Akhmedov D. C., Magomedova J. S. On the bill of exchange and promissory notes market // Money and credit. - 2009. No. 2.- p. 49-54.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Дмитрий Сергеевич Клейменов
ассистент кафедры финансов и кредита,
e-mail: dmi248@yandex.ru

Дмитрий Олегович Бочкарев
студент БФ-5-4
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г Воронеж, ул Мичурина, д. 1

Аннотация

Авторами была предпринята попытка на основе обобщения мнений ученых предложить определение финансовой устойчивости сельских территорий. В статье выявлено социально-экономическое значение этой категории, и ее отличительные признаки.

Ключевые слова: сельская территория, финансовая устойчивость, социально-экономическое развитие.

В настоящее время одной из актуальных задач финансово-экономической науки становится изучение сельских территорий, так как им присущ уникальный социальный, демографический, экономический и культурный потенциал, который при эффективном использовании может обеспечить устойчивое социально экономическое развитие села, повышение уровня и качества жизни сельского населения и, как следствие, дать толчок к росту экономики всей страны.

В научных работах приведено множество вариаций определения сельская территория различных между собой. В разных странах в зависимости от экономических, демографических, социальных, географических и иных особенностей сельские территории имеют различные трактовки. В обобщенном определении под сельской территорией понимается населенный пункт, находящийся в сельской местности, в котором большинство жителей занято в аграрной сфере.

В большинстве стран мира критерием отличия городских от сельских населённых пунктов является численность населения, плотность населения и харак-

тер занятости жителей. Сельские населённые пункты не всегда носят сельскохозяйственный характер, ним относят небольшие промышленные, транспортные, рекреационные населённые пункты.

Концепция устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р, трактует следующее понятие «сельская территория» - территории сельских поселений и соответствующие межселенные территории (территории, находящиеся вне границ поселений)[1]

В Концепции были выдвинуты следующие важнейшие общенациональные функции сельских территорий:

- производственная функция, которая направлена на удовлетворение потребностей общества в продовольствии и сырье для промышленности, продукции лесного, охотничье-промыслового и рыбного хозяйства, а также в другой несельскохозяйственной продукции;
- демографическая функция, которая направлена на увеличение демографического потенциала страны;

- трудоресурсная функция, которая направлена на обеспечение городов мигрировавшей из села рабочей силой (прежде всего для занятия рабочих мест, не востребованных горожанами), использование в городских организациях трудоспособного сельского населения, проживающего в пригородах, а также на привлечение трудоспособного сельского населения для работы в организациях (филиалах), размещаемых в сельской местности городскими хозяйствующими субъектами;
- жилищная функция, которая направлена на размещение на сельских территориях жилых домов граждан, имеющих доходное занятие в городе, а также на предоставление им в пользование объектов сельской социальной и инженерной инфраструктуры;
- пространственно-коммуникационная функция, которая направлена на размещение и обслуживание дорог, линий электропередачи, водопроводов и других инженерных коммуникаций, а также на создание условий для обеспечения жителей сельских поселений услугами связи;
- социальный контроль над сельской территорией, который направлен на действие органам государственной власти и местного самоуправления в обеспечении общественного порядка и безопасности на малолюдных территориях и в сельских поселениях, а также в охране пограничных зон. [1]

Мы предлагаем выделить еще одну немаловажную функцию - культурную. Фактически, в процессе ассимиляции, город начал терять исконно русские черты характера, переняв многое не только с западных, но и восточных соседей нашего государства. Сельская территория служит источником русской истории, сохранив многое от предков.

Необходимо отметить, что в современных условиях особенно важным становится стимулирование и поддержание устойчивого социально-экономического развития сельских терри-

торий. Именно на селе существуют резервы экономического роста, неиспользованный демографический потенциал, уникальные природные возможности. Устойчивый рост муниципальных образований должен стать ведущим фактором вывода экономики страны из турбулентности, присущей ей в последнее время.

Вместе с тем общепринятого определения дефиниции «устойчивость» по отношению к социально-экономическим системам в настоящее время в науке не существует. Так С.В. Гиляровская рассматривает устойчивость как систему, способную противостоять внутренним и внешним воздействиям [3] Попов Р.А. считает, что устойчивость, это одна из основных динамических характеристик экономических систем, являющаяся собой свойство возвращаться в исходный или близкий к нему установившийся режим после выхода из него в результате какого-либо воздействия[5]. Е.Н. Рыбнов и М.А.Ассаул трактуют устойчивость как способность экономических систем сохранять свое качество в условиях изменяющейся среды и внутренних трансформаций.[6] По мнению З.А. Круш «устойчивость – способность возвращаться в равновесное состояние без внешнего воздействия».

Отталкиваясь от обобщенного понимания устойчивости социально-экономической системы, в нашей работе целесообразно трактовать устойчивость территории как показатель, характеризующий ее как систему, которая при внешнем или внутреннем воздействии должна сохранять свои экономические, социальные, географические, демографические характеристики.

Приведенное определение позволяет разработать типологию уровней устойчивости территории, выделить их индикаторы, и дать им характеристику, что дает возможность дифференцировать набор инструментов и методов социально-экономического развития (таблица 1), уникальный для каждого муниципального

Государственные и муниципальные финансы

образования, для отдельного территориального образования.

Устойчивость территории формируется под воздействием взаимосвязанных факторов, среди которых можно выделить экономические, демографические, социальные, экологические и финансовые. Совокупность негативного и позитивного воздействия определенной группы факторов формирует соответственно экономическую, финансовую, социальную, демо-

графическую, экологическую устойчивость территории.

Объектом нашего исследования является финансовая устойчивость территории, так как современный уровень развития финансовые отношений территорий не эффективен, не адекватен современным реалиям, их развитие позволит выявить и реализовать скрытые резервы социально-экономического роста страны.

Таблица 1 - Типология устойчивости территорий

Уровни устойчивости территорий	Характеристика территории	Индикаторы территориальной устойчивости
Устойчивое развитие	Сельские территории с высоким уровнем развития экономики, с развитой инфраструктурой, с оптимальным расселением, обеспечивающие высокий уровень жизни населения	Отток молодежи и работоспособных жителей практически отсутствует, рождаемость > смертности, наблюдается повышенный интерес со стороны приезжих специалистов, низкий уровень безработицы, наличие нескольких учебных заведений, детских садов, развитая торговая сеть, больница с дневным и ночным стационаром.
Состояние, приближенное к устойчивому развитию	Территории, на которых развивается экономика, растут доходы населения, органы местного управления должное внимание уделяют вопросам развития инфраструктуры	Отток молодежи и работоспособных жителей минимален, прирост рождаемости, низкий уровень безработицы, наличие школ, детских садов, развивающаяся торговая сеть, больница с дневным и ночным стационаром.
Средний уровень развития	Сельские территории, в которых развитие всех сфер жизнедеятельности находится на среднем уровне или развито в большей или меньшей степени	Наблюдается отток молодежи и работоспособных граждан, рождаемость практически равна смертности, присутствует безработица, присутствует школа, детский сад, сельская поликлиника.
Состояние нестабильного развития	Состояние нестабильного развития - Сельские территории, в которых не развита экономика, наблюдается низкий уровень жизни населения, уровень развития инфраструктуры не отвечает предъявляемым требованиям	Молодежь, работоспособные жители уезжают в поисках выгодных мест жительства и работы, высокий уровень смертности. Социальная и экономическая структуры не развиты.
Состояние неустойчивого развития -	Территории, в которых не развита экономика, не уделяется внимание развитию инфраструктуры, большая часть населения находится за чертой бедности	Фактически отсутствует прирост населения, так как преобладает население пенсионного возраста, практически полное отсутствие социальной и экономической структуры.

По мнению Карасева В.А. под финансовой устойчивостью территорий понимается совокупность качественных характеристик, обеспечивающих улучшение пропорций формирования доходных баз и расходных полномочий бюджетов, использования видов бюджетных доходов и распределения их между уровнями бюджетной системы.

Поляк Г.Б. трактует финансовую устойчивость территории как равенство доходов и обязательств бюджета и их пропорциональное изменение под воздействием внешних и внутренних факторов в целях обеспечения социально-экономического и политического развития территории в текущей и долгосрочной перспективе.[4]

По мнению Зенченко С.В. финансовая устойчивость территории-это сбалансированность денежных доходов и расходов региона и их пропорциональное изменения под воздействием внутренних и внешних факторов в целях обеспечения полномочий органов власти регионов в текущей и долгосрочной перспективе. [7]

Все определения финансовой устойчивости территорий на наш взгляд несут в себе принципиальное противоречие в сведении финансовой устойчивости к устойчивости бюджета этой территории

(бюджетной устойчивости). Нам представляется, что финансовая устойчивость территории – объективная способность органов государственной власти и местного самоуправления, ответственных за ее развитие, использовать во взаимодействии между собой существующие финансовые отношения в целях обеспечения социально-экономического роста территории.

Соответственно финансовая устойчивость сельской территории – объективная способность органов государственной власти и местного самоуправления, ответственных за ее развитие, использовать во взаимодействии между собой существующие финансовые отношения в целях обеспечения социально-экономического роста сельской территории, учитывая ее специфику.

Данное определение позволяет по новому взглянуть на проблему оценки финансового потенциала сельской территории, наметить новый подход к разработке методов ее управления, анализа инструментов воздействия. Особая роль здесь отводится поиску наиболее эффективных форм взаимодействия государственных органов власти и местного самоуправления в социально-экономическом развитии села.

Список литературы

1. Агибалов А.В. Теоретические аспекты устойчивого развития сельских территорий / А.В. Агибалов, Д.С. Клейменов, О.В. Романченко // Транспортное дело России. 2015., №2(117)
2. Асаул М. А. Управление устойчивостью предпринимательских структур. / М.А. Асаул // СПб.:Ин-т проблем экономического возрождения, 2008.- 345 с.;
3. Государственные и муниципальные финансы: учеб.пособие / под ред. Г.Б.Поляка. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. – 375с.
4. Зенченко С.В. Анализ методов оценки финансового потенциала региона // Сборник научных трудов СевКав ГТУ. Сер. «Экономика». 2008. № 8. URL: <http://vwww.ncstu.ru>
5. Концепция устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р
6. Попов Р.А. Антикризисное управление: Учебник / Р.А. Попов, М.: - Высшая школа, 2005 -429 с.;

7. С.В. Гиляровская Оценка самостоятельности бюджетов / С.В. Гиляровская // Государственный менеджмент электронный журнал. 2015., №1. Режим доступа <http://www.gosman.ru/finans?news=18707>
8. Яшин, Н. И. Совершенствование теоретических и практических основ оценки финансового состояния и качества управления бюджетами в целях повышения эффективности управления финансовыми ресурсами территории / Н. И. Яшин, И. А. Гришунина // Финансы и кредит. 2006. № 4 (208). С. 2–11.
9. Орехов А.А. Проблемы и направления повышения эффективности управления бюджетной системой РФ / А.А. Орехов, Е.И. Скворцова // Будущее науки-2014 [Текст]: Сборник научных статей 2-й Международной молодежной научной конференции 23-25 апреля 2014 года. В 3 томах. Т.1. - Юго-Зап. гос. ун-т., А.А. Горохов, Курск, 2014. – с. 219-223.

FINANCIAL SUSTAINABILITY OF RURAL AREAS

D. S. Kleimenov,

*assistant in the Department of Finance and credit Voronezh,
e-mail: dmi248@yandex.ru*

D.O. Bochkarev

student BF-5-4

Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter the Great

Abstract

The authors attempt to summarize and define the category «financial sustainability of rural areas». In the article the socio-economic importance of this category, and its distinctive features are identified.

Keywords: rural area, financial stability, socio-economic development.

References:

1. Agibalov A.V. Theoretical aspects of sustainable rural development / A.V. Agibalov, D.S. Kleimenov, O.V. Romanchenko // Transportation business in Russia. 2015., №2 (117)
2. Asaul M.A. Management stability of enterprise structures. / M.A. Asaul // SPb.: Institute of problems of an economic revival, 2008.- 345 p .;
3. State and municipal finances: Textbooks / ed. G.B.Polyaka. - 3rd ed., Rev. and add. - M.: UNITY - DANA, 2014. – 375p.
4. Zenchenko S.V. .Analiz methods for assessing the financial potential of the region // Collection of scientific works SevKav GTU. Ser. "Economy". 2008. № 8. URL: [http / vwww.ncstu.ru](http://vwww.ncstu.ru)
5. The concept of sustainable development of rural territories of the Russian Federation for the period until 2020, approved by the Federal Government on November 17, 2008 N 1662-r
6. Popov R.A. Crisis management: the Textbook / R.A. Popov, M: - Higher School, 2005 - 429 p
7. Gilyarovskaya S.V. Evaluation independence of budgets / S.V. Gilyarovskaya // State Management e-zine. 2015., №1. Access <http://www.gosman.ru/finans?news=18707>
8. Yashin, N.I. Improvement of theoretical and practical basis for assessing the financial condition and quality of budget management in order to improve financial management area / N. Yashin, I.A. Grishunina // Finances and Credit. 2006. № 4 (208). p. 2-11.
9. Orekhov A.A. Problems and ways of increasing the efficiency of management of the budget system of the Russian Federation / A.A. Orekhov, E.I. Skvortsova // The Future of Science 2014 [Text]: Collection of scientific articles 2nd International Youth Scientific Conference 23-25 April 2014. In three volumes. V.1. - South-West. state. Univ., AA Gorokhov, Kursk, 2014 - p. 219-223.

УДК 657.4

ПЛАН СЧЕТОВ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО

Татьяна Николаевна Павлюченко

кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

тел. 8-920-213-33-85

e-mail: pavlychenko_tn@mail.ru

Анна Вячеславовна Акатова

студент факультета бухгалтерского учета и финансов

e-mail: a_anjutko_v@mail.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д. 1

Аннотация

Наиболее актуальным вопросом, активно обсуждаемым в настоящее время, является максимальное сближение российского бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности. Ведущая роль в решении данного вопроса принадлежит построению единого плана счетов бухгалтерского учета, сочетающего в себе основные принципы двух учетных систем.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, план счетов,

В связи с быстрыми темпами развития российской экономики, а также сложившейся мировой ситуацией, очевидной становится необходимость перехода Российских предприятий на качественно новый уровень ведения бухгалтерского учета. Достижению указанной цели будет содействовать широкое применение субъектами хозяйственной деятельности положений международных стандартов финансовой отчетности при составлении бухгалтерской отчетности.

Показатели бухгалтерской отчетности прямо и косвенно формируются по данным регистров системы бухгалтерского учета или выводятся из учетных данных, получаемых в результате специальных расчетов. Отсюда вытекает органическая связь между бухгалтерским учетом и бухгалтерской отчетностью. Основным поставщиком необходимой информации для формирования показателей финансовой отчетности являются счета бухгалтерского учета, следовательно, использование Плана счетов, независимого от того

применяется в организации МСФО или нет, является неотъемлемой частью бухгалтерских процессов.

Порядок применения плана счетов российскими бухгалтерами регламентирован Приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению». В отличие от российских стандартов международных стандартов финансовой отчетности не регламентируют, каким должен быть план счетов, каждое предприятие разрабатывает свой уникальный план счетов. Проводя аналогию с учетной практикой западных компаний, разработку плана счетов в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности, можно считать самостоятельной инициативой каждого отдельного предприятия.

Максимальному сближению российской системы ведения учета и международных стандартов финансовой отчет-

ности, будет способствовать применению единого плана счетов, в равной степени учитывающего требования двух учетных систем. разрабатываемый план счетов должен отвечать следующим требованиям:

План счетов должен наиболее полно раскрывать показатели отчетности в соответствии с МСФО;

Он должен быть удобен и легок в использовании даже для неопытных сотрудников;

Возможность легкого изменения и дополнения (даже при смене или приобретении иного вида деятельности);

План счетов должен сочетаться или при необходимости встраиваться в существующие или вновь приобретаемые учетные системы;

Он может использоваться не только для составления отчетности по МСФО, но и для формирования управленческой отчетности, прочих финансовых отчетов и косвенно при планировании и подготовке бюджетов предприятия.

Стоит отметить, что вести учет по международным стандартам можно, используя и российский план счетов, но расширив его для целей МСФО.

В целях совершенствования порядка формирования данных финансовых отчетов, План счетов обычно составляют по следующему принципу. В первой части перечисляют все балансовые счета (так называемые постоянные счета) в том порядке, в каком они указаны в балансовом отчете: активы, капитал, обязательства. Во второй части указывают счета прибылей и убытков («временные счета», которые открываются в начале финансового года и закрываются в конце). Также отметим, что сами международные стандарты не устанавливают порядок перечисления статей баланса, а только регламентируют, какая информация должна быть раскрыта в отчете о финансовом положении.

При таком построении плана счетов представление о Бухгалтерском балансе и Отчете о финансовых результатах компании можно будет получить сразу

после распечатки оборотно-сальдовой ведомости или пробного баланса. Именно по такому принципу построены планы счетов большинства европейских компаний.

Как правило, статьи перечисляются в порядке увеличения ликвидности (что аналогично российской практике). При этом счета в международном учете имеют обозначение, содержащее не два знака (как в России), а, например, 5, 6 или даже 20 [3]. Зачастую создаются общие счета, которые в дальнейшем никогда не будут содержать данных в денежном выражении. Примером является счет «Оборотные активы», который используется только в качестве названия соответствующего раздела, а конкретные значения будут отражены по соответствующим статьям внутри этого раздела. Данный подход нетипичен для российского учета.

Западная практика ведения учета допускает участие нескольких счетов в корреспонденции, тогда как в России бухгалтерская запись имеет жестко заданный вид -дебет и кредит счета. При этом все финансовые отчеты согласно МСФО построены таким образом, что оперируют только с входящим и исходящим сальдо, а также свернутыми оборотами (не разделяя их на дебетовый и кредитовый) [3].

Таким образом каждый счет международного плана счетов является либо активным, либо пассивным. Активно-пассивные счета, например аналог российского счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами», отсутствуют. Вместо этого счета в международной практике используется несколько счетов; российскому счету 90 «Продажи» в западном учете соответствуют отдельные счета «Доходы от продаж» и «Себестоимость продаж».

Таким образом, учитывая требования международных стандартов финансовой отчетности, план счетов, разработанный для предприятия, осуществляющего свою деятельность в сфере сельского хозяйства, будет иметь следующий вид:

1 Внеоборотные активы

11 Вложения во внеоборотные активы

111 Перевод краткосрочных биологических активов в долгосрочные

112 Приобретение долгосрочных биологических активов

12 Долгосрочные биологические активы

121 Зрелые долгосрочные биологические активы

122 Незрелые долгосрочные биологические активы

123 Выбытие долгосрочных биологических активов

13 Амортизация долгосрочных биологических активов

131 Амортизация взрослого поголовья

Представленный выше фрагмент плана счетов полностью соответствует предписаниям МСФО 41 «Сельское хозяйство» [1].

Основанием для выделения счетов и субсчетов на предприятии является характер самого производства. Для того, чтобы отследить приобретение КРС или перевод молодняка в основное стадо, мы расширяем привычный нам синтетический счет 08 «Вложение во внеоборотные активы» дополнительными субсчетами «Перевод краткосрочных биологических активов в долгосрочные», «Приобретение долгосрочных биологических активов».

Деятельность любого сельскохозяйственного предприятия неразрывно связана с биологическими активами. Международный стандарт финансовой отчетности 41 приводит следующее определение: биологический актив - это растения и животные, контролируемые компанией в результате прошлых событий. В соответствии с международными стандар-

тами биологические активы следует подразделить на группы. С позиции действующего сельскохозяйственного предприятия можно выделить три основные группы биологических активов:

- потребляемые;

- продуктивные;

Для учета продуктивных биологических активов целесообразно открыть счет «Долгосрочные биологические активы» с субсчетами, которые отражают наличие различных половозрастных групп животных. Также в этой группе представлен субсчет «Выбытие долгосрочных активов». Также его можно записать, как синтетический счет, субсчетами которого будут операции или события, приведшие к выбытию животных.

И, конечно, в силу того, что на данном этапе, на предприятии происходит амортизация счета «Долгосрочные биологические активы» необходимо открыть новый синтетический счет «Амортизация долгосрочных биологических активов», с помощью которого будет возможно проследить суммы начисленной амортизации.

Предложенный нами подход к построению Плана счетов имеет существенные отличия от существующего Плана счетов, который используется в настоящее время в России. Однако всегда нужно помнить о том, что каждый План счетов, в конечном итоге, содержит в себе информацию о капитале, активах, обязательствах, доходах и расходах. И благодаря данному фактору оба Плана счетов чем-то похожи и взаимосвязаны.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41 «Сельское хозяйство». - М.: Учет-инфо, 2013. - 8 с.
2. Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» (от 8 ноября 2010 г.). - М.: Учет-инфо, 2014. - 24 с.
3. Силифанова, В.В. Как составить свой план счетов по МСФО / В.В. Силифанова // МСФО на практике. - 2014. - № 10. - С. 39-42.

ACCOUNTS PLAN IN THE APPLICATION OF IFRS

T. Pavlyuchenko

PhD, Associate Professor of Accounting and Auditing

A. Akatova

*Student of the Faculty of Accounting and Finance
Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter the Great*

Abstract

The most pressing issue was extensively discussed at the present time is the maximum convergence of Russian and international accounting standards-financial reporting. The leading role in this matter belongs to the construction of a unified chart of accounts, which combines the basic principles of the two accounting systems.

Keywords: accounting, international standards of financial parity on, chart of accounts,

References

1. International Accounting Standard (IAS) 41 "farming-tion." - M .: Accounting-Info 2013 8 .- p.
2. Order of the Ministry of Finance dated October 31, 2000 № 94n "On Approval of the Plan accounts for financial and economic activities of organizations and instructions for its use" (November 8, 2010). - M .: Accounting-Info, 2014. 24-p.
3. Silifanova, V.V. How to create your chart of accounts in accordance with IFRS / V.V. Silifanova // IFRS in practice. - 2014 .- № 10 .- p. 39-42.

ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РОССИИ

Владимир Александрович Шигин,

к.э.н., старший преподаватель кафедры налогов и налогообложения

тел. 8-910-347-69-90,

e-mail: shiginva@gmail.com

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д. 1

Аннотация

В обзоре рассматривается действующая в Российской Федерации система налогообложения нефтегазового сектора экономики и основные направления её корректировки с 2011 года.

Ключевые слова: налог, нефтегазовый сектор, экспортная пошлина, акциз, налог на добычу полезных ископаемых.

Вопрос налогообложения нефтегазового сектора на современном этапе является одним из наиболее актуальных для современной экономики России по целому ряду причин.

С одной стороны, несмотря на многочисленные поручения высшего руководства нашего государства о диверсификации экономики, нефтегазовые доходы составляют львиную долю в доходах российского бюджета.

Так, по данным федерального казначейства поступление нефтегазовых доходов в федеральный бюджет в 2014 году составило 7433,8 млрд. рублей.

В общем объёме доходов консолидированного бюджета Российской Федерации это составляет более 28%, а в доходах федерального бюджета – более 51%.

При этом, в силу специфики учёта казначейством нефтегазовых доходов (под ними подразумеваются только налог на добычу полезных ископаемых и вывозные таможенные пошлины на нефть, газ природный и нефтепродукты), реальная доля доходов консолидированного бюджета, формирующаяся за счёт компаний этого сектора выше.

С другой стороны, стоимость топлива и природного газа напрямую влияет на экономическое положение практически

всех граждан нашей страны, как непосредственно – как возможность оплатить требуемый вид топлива для автотранспорта и обогрева жилья, так и косвенно – через рост цен большинства товаров, доставляемых автомобильным транспортом, рост тарифов на электроэнергию, вырабатываемую из природного газа и т.д.

При этом, в России доля налоговой составляющей в конечной цене бензина достигает 45%.

В этих условиях корректировка положений налоговой политики в отношении предприятий нефтегазовой отрасли должна проводиться максимально взвешенно и учитывать все возможные социально-экономические последствия.

Тем не менее, за последние 3 с небольшим года в данной области проводится уже второй так называемый «налоговый манёвр», связанный с изменением баланса приоритетов между развитием отрасли и поддержанием необходимого уровня доходов бюджета.

В связи с этим, хотелось бы подробнее описать происходящие в данной сфере изменения и рассмотреть предварительные их последствия в сложившихся в текущем году экономических условиях.

Согласно действующему законодательству, российские компании, занимаю-

щиеся добычей нефти и газа, уплачивают следующие налоги:

- Налог на прибыль организаций;
- Налог на добавленную стоимость (НДС);
- Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ);
- Платежи за пользование недрами;
- Прочие налоги в отношении юридических лиц (включая налог на имущество и отчисления в социальные фонды);
- Таможенные платежи.

При этом основу налоговой нагрузки на российские компании этого сегмента составляют НДПИ и вывозная таможенная пошлина.

Компании, осуществляющие деятельность в сегменте переработки и сбыта, не облагаются НДПИ и платежами за пользование недрами, но уплачивают акцизные сборы на нефтепродукты.

В связи с тем, что основную долю нефтегазового рынка составляют вертикально интегрированные компании, включающие в себя все виды деятельности – от разведки до сбыта конечному потребителю, в том числе на экспорт, налоговое маневрирование заключается в основном в изменении параметров соотношения «НДПИ – экспортная пошлина – акцизы».

В 2011 году была начата реформа системы налогообложения нефтегазовой отрасли.

В том момент её необходимость обосновывалась фактическим снижением добычи нефти и газа на уже действующих месторождениях и недостаточным запуском новых месторождений, а также низкими темпами геологоразведки для увеличения подтверждённых запасов нефти и газа.

В августе 2011 года был начат переход на так называемый налоговый режим «60-66».

Основная цель его введения заключалась в том, чтобы обеспечить скорейшее повышение доходности в сегменте разведки и добычи за счет перераспределения доходов от первичной переработки нефти, уровень которых представлялся чрезмерно высоким. В то же время повы-

шение ставки вывозной таможенной пошлины на мазут повысило доходность вторичных процессов нефтепереработки (гидрокрекинга и каталитического крекинга) и должно было стимулировать российские нефтяные компании к инвестированию средств в модернизацию нефтеперерабатывающих заводов.

Конкретно было сделано следующее:

- снижена предельная ставка вывозной таможенной пошлины на сырую нефть с 65% до 60%;
- унифицированы ставки вывозных таможенных пошлин на светлые и темные нефтепродукты с введением единой ставки в размере 66% от ставки вывозной таможенной пошлины на сырую нефть;
- ставка вывозной таможенной пошлины на дизельное топливо и авиакеросин (легкие дистилляты) снижена с 67% от вывозной таможенной пошлины на сырую нефть до 66%;
- ставка вывозной таможенной пошлины на мазут повышена с текущих 46,7% до 66%;
- ставка вывозной таможенной пошлины на бензин сохранена на уровне 90% от вывозной таможенной пошлины на сырую нефть.

В этих условиях ряд предприятий отрасли действительно запустили процессы модернизации своих производственных мощностей с целью повышения качества выпускаемых нефтепродуктов, достижения их более высокого экологического класса, а также увеличения глубины переработки нефти, на отдельных заводах не достигавших и 70% от исходных объемов нефти. К настоящему моменту полностью на своих заводах завершили такую модернизацию «Лукойл», «Газпром нефть».

Однако вместе с тем, выросла экономическая привлекательность экспорта сырой нефти, что вместе с массовой приостановкой НПЗ на ремонты и модернизацию вызвало в стране кризис со снабжением потребителей нефтепродуктам, в первую очередь – автомобильным бензином.

Ситуация потребовала «ручного» вмешательства всех органов власти и была благополучно разрешена только в течение 2-3 месяцев.

В этих условиях был предложен новый «налоговый манёвр».

Его суть налогового маневра заключается в том, что в период с 2015 по 2017 год (а манёвр был запущен 1 января текущего года) поэтапно сокращаются экспортные пошлины на нефть (в конечном итоге в 1,7 раза) и нефтепродукты (в 1,7–5 раз в зависимости от вида). При этом параллельно растёт нефтяной НДС (налог на добычу полезных ископаемых) и налог на добычу газового конденсата (в 1,7 и 6,5 раза соответственно).

Одновременно с этим растёт экспортная пошлина на мазут (она доводится до уровня пошлины на сырую нефть, что снижает рентабельность неглубокой переработки) и снижаются пошлины на вывоз бензина, дизельного топлива и других светлых нефтепродуктов (до 30% от пошлины на сырую нефть), что увеличивает привлекательность глубокой переработки. При этом снижаются акцизы на бензин и ДТ, что призвано сдерживать рост цен на внутреннем рынке.

Предполагалось, что это заставит компании отказаться от экспорта темных нефтепродуктов и опять-таки нарастить глубину переработки. Также планировалось, что это стимулирует нефтяные компании к росту добычи.

При этом уже на этапе предварительного обсуждения проблемы Министерство энергетики РФ предполагало, что такая схема налогообложения приведёт к росту экспорта автомобильного бензина (что естественно, учитывая более, чем двукратную разницу в ценах с рядом европейских рынков). И уже на первоначальном этапе со стороны министерства предполагалось «ручное» управление данной сферой для недопущения дефицита на внутреннем рынке.

Однако, за время подготовки и обсуждения манёвра – с 2013 года – экономическая ситуация резко поменялась.

Во-первых, на мировом рынке по целому ряду причин технологического и политического характера возник профицит предложения нефти, что привело к резкому снижению уровня цен. Эта тенденция не позволяет компаниям запускать разработку новых месторождений.

Во-вторых, изначально предполагалось, что акцизы на топливо будут снижены настолько, чтобы компенсировать рост НДС. Однако региональные власти обратили внимание правительства на тот факт, что доходы от топливных акцизов поступают в дорожные фонды регионов. И запланированное снижение акцизов не позволит эти фонды наращивать. В результате, правительство пошло навстречу регионам, и акцизы снизились недостаточно, чтобы покрыть повышение НДС.

В результате проведения манёвра пострадали и доходы бюджета. Изначально, по подсчетам Минфина, государство должно было даже получить прибыль от маневра — за три года рост доходов от НДС должен был превысить снижение поступлений от пошлин на 174 млрд рублей. Однако, по ряду оценок только в 2015 году государство в результате налогового маневра недополучит порядка 600 млрд рублей. Это вызвано ростом курса доллара и снижением нефтяных цен, что снизит доходы как от НДС, так и от экспортных пошлин.

В конечном итоге, на прошлой неделе Министерство энергетики заявило, что при уровне мировых цен на нефть ниже отметки 60\$ проведение налогового манёвра негативно скажется на всех заинтересованных сторонах.

При этом, фактический рост налогообложения по НДС при росте акцизов приведёт к росту цен на автомобильный бензин в текущем году. По различным оценкам он может составить от 3 до 10 рублей за литр топлива.

Ещё одной стороной несбалансированности действий в данной сфере является то, что, начиная с 2011 года, акцизы на виды топлива с более высоким экологическим классом (Евро-4, Евро-5) были ниже,

чем на менее экологичные, что, опять же, стимулировало нефтепереработчиков модернизировать производство до соответствующего уровня. В результате же проведенного манёвра именно на эти виды топлива акцизы выросли в наибольшей степени.

При этом на многих НПЗ процесс модернизации ещё не завершён, плановые сроки его окончания у большинства компаний – 2017-2018 годы. В этих условиях, естественно поднимается вопрос о целесообразности инвестиций в модернизацию оборудования, если при этом параметры

таких проектов достаточно сильно ухудшаются.

С учётом всех накопившихся противоречий и претензий к реализованным изменениям в данной сфере, угрозой падения доходов бюджета при дальнейшем снижении мировых цен на нефть под давлением избытка предложения, а также при резком росте внутренних цен на автомобильное топливо и возникновении его дефицита, не исключено, что в текущем году мы сможем увидеть третий по счёту «налоговый манёвр».

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : федер. закон от 05 августа 2000 г. №117-ФЗ (ред. от 08 марта 2015) // Парламентская газета - 2000. - №151-152.
2. Налоговый маневр толкает бензин вверх (<http://expert.ru/expert/2014/51/nalogovyyj-manevr/>)
3. Почему автомобилистам придется заплатить за решения правительства (<http://expert.ru/expert/2014/29/avtomobilisty-i-zaplatyat-za-manevr/>)

OVERVIEW OF CHANGES IN THE TAXATION OF OIL AND GAS SECTOR OF RUSSIA

V.A. Shigin,

*candidate of economic sciences, senior lecturer of the Department of taxes and taxation,
tel 8-910-347-69-90,*

e-mail: shiginva@gmail.com

Voronezh state agricultural university named after Emperor Peter I

Abstract

The review covers the current in the Russian Federation the taxation system in the oil and gas sector of the economy and its main course correction since 2011.

Keywords: Tax, oil and gas, export duty, excise tax, tax on production of useful minerals.

References

1. Tax Code of the Russian Federation (Part Two): Feder. Act of August 5, 2000 №117-FZ (ed. by 8 March 2015) // Parliamentary newspaper - 2000. - №151-152.
2. Tax maneuver pushes up gasoline (<http://expert.ru/expert/2014/51/nalogovyyj-manevr/>)
3. Why do motorists have to pay for the government's decision (<http://expert.ru/expert/2014/29/avtomobilisty-i-zaplatyat-za-manevr/>)

УДК 336.717

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Александр Владимирович Агибалов

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

тел. 8-920-418-60-88

e-mail: agi-64@yandex.ru

Анастасия Александровна Парфенова

магистрант кафедры финансов и кредита

e-mail: anastasia1929@mail.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные направления дистанционного банковского обслуживания, проводится анализ их состояния на современном этапе развития инновационных технологий, производится прогноз оборотов платежей через данные сервисы.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, Интернет-банкинг, мобильный-банкинг, SMS-банкинг.

Одной из основных особенностей современной российской банковской сферы на сегодняшний день является наращивание темпов использования инновационных технологий. Так банки нашей страны относительно своих западных коллег в этой области находятся позади, что приводит к усилению требований предоставляемых банковских услуг. Рост конкуренции, развитие различных каналов связи, повсеместная интернетизация населения, повышение требований к скорости обработки данных, территориальному расширению использования банковских услуг, безопасности и быстроты операций, оперативности расшифровки операций по счетам, усиление борьбы за имеющихся и возможных клиентов финансовых организаций. Одним из таких направлений развития банка является дистанционное банковское обслуживание, которое представлено широким сектором предоставления различных банковских

услуг удаленным образом, то есть без непосредственного посещения банка.

Клиентами дистанционного банковского обслуживания являются как физические, так и юридические лица. В зависимости от того, какое используется оборудование, выделяют несколько видов ДБО:

- классический «Банк - Клиент» - при таком виде ДБО на персональный компьютер пользователя необходимо установить специальную программу, в которой будут храниться все данные, такие как выписки по счетам, платежные документы. При этом доступ к различным банковским услугам может осуществляться по нескольким каналам связи, здесь уже пользователь сам выбирает наиболее удобный для себя способ, это может быть, например, телефонные коммутируемые или выделенные линии, Интернет;

- интернет-банкинг - это такой вид ДБО, при котором пользователь может

осуществлять операции, используя любой компьютер, имеющий доступ в Интернет, то есть, нет необходимости устанавливать для этого специальное программное обеспечение системы;

- мобильный банкинг – при данном виде ДБО пользователь имеет возможность осуществлять различные операции по карте, используя мобильный телефон с установленным специальным приложением;

- внешние сервисы – пользователь осуществляет операции по карте с помощью различных устройств банковского самообслуживания, таких как, например, банкоматы или платежные терминалы [6].

На основании исследования, которое провело аналитическое агентство Marksw Webb Rank & Report в марте 2013 года, уже 82% банков предлагают своим клиентам услугу интернет-банкинга, при этом 64% банков предлагают данную услугу в виде собственного защищенного интернет-сайта, а 21% предлагают управление своими счетами через установленную на персональном компьютере партнерскую систему интернет-банкинга. За предыдущий год число банков, которые имели возможность предложить своим клиентам использовать мобильный банкинг, возросло почти вдвое и составило 47% из исследованных банков.

По результатам исследования этого же аналитического агентства, проведенного в октябре-ноябре 2014 года, число россиян, пользующихся интернет-банкингом, чтобы управлять своими банковскими счетами, увеличилось на 51% и на октябрь 2014 года равнялось 23,3 млн. человек. Увеличение числа пользователей интернет-банкинга в России за предыдущий год вызвано как ростом дистанционных банковских сервисов с 55% в конце 2013 года до 66% в конце 2014 года, так и увеличением количества пользователей сети интернет более чем на 20%. Результаты этих исследований показали, что 41% клиентов используют интернет-банкинг часто даже более, чем в двух российских банках. Также на 58% увеличилось число

пользователей мобильного банка для смартфонов и планшетов. Их количество возросло к ноябрю 2014 года до 17 млн. [4].

Важным направлением ДБО в 2014 году стало увеличение количества приложений для разнообразных мобильных платформ, и, в то же время, возникновение различных предложений для юридических лиц. Так, согласно проведенным исследованиям, самыми популярными мобильными платформами для создания и использования приложения «мобильный банк» в банках Топ 100 являются iOS и Android. Благодаря этим операционным системам были созданы 83,6% мобильных приложений. В то же время, 32,8% пользователей имеют возможность работать с Java-приложением, а 29,5% – установить мобильное приложение на Windows Phone.

Для оповещения клиентов обо всех совершаемых операциях банки сегмента Топ 100 применяют в 92 % случаев SMS-сервисы, в 34,5 % - электронную почту и в 19,5% - другие различные способы, например, личный кабинет, телефон-банк, онлайн-выписки.

Число пользователей SMS-банкинга, то есть клиентов, использующих возможность отправлять запросы в банк через SMS, возросло по сравнению с предыдущим годом до 39%. Рост количества таких пользователей наблюдается преимущественно в связи с общим ростом российской интернет-аудитории. Количество пользователей сервиса мобильный банк выросло с 38% до 48% в 2014 году, а число клиентов Интернет-банка увеличилось на 11 % в 2014 году по сравнению с 2013 годом и составило 66% от всей российской Интернет-аудитории (рис. 1) [4].

Самым популярным финансовым сервисом дистанционного банковского обслуживания в России считается интернет-банкинг. При этом самой популярной системой интернет-банкинга является Сбербанк Онлайн, именно этой системе отдало предпочтение 49,3 % всех пользователей интернета. Количество пользова-

Банковский сектор

телей системы Альфа-Клик Альфа-Банка в более чем в пять раз меньше и составляет 9%. Число пользователей система Телебанк ВТБ24 составляет 7,1% от российской интернет-аудитории, что примерно составляет 2,5 млн. чел. (табл.1) [4].

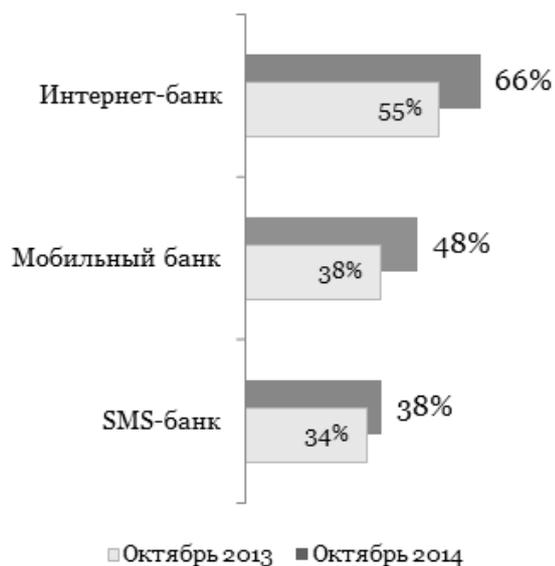


Рисунок 1. Изменение количества пользователей интернет-банкинга, мобильного банкинга и SMS-банкинга (% от российской интернет-аудитории)

Таблица 1. Топ-10 интернет-банков по количеству пользователей (% от аудитории интернета в России)

Интернет-банк	%
Сбербанк России	49,3
Альфа-Банк	9,0
ВТБ24	7,1
Русский Стандарт	5,3
ТКС Банк	4,7
Связной Банк	3,3
ХоумКредит Банк	2,7
РайффайзенБанк	2,1
Промсвязьбанк	2,1
Банк Уралсиб	2,0

На основании данных J'son & Partners Consulting, оборот платежей через интернет-банкинг в 2013 году был равен 830 млрд. рублей, тогда как обороты платежей через SMS-банкинг и мобильного банкинга оказались почти равными и до-

стигли 11 млрд. рублей. Ожидается, что обороты платежей через все три сервиса ДБО будут стремительно расти. Среднегодовой темп роста интернет-банкинга с 2013 по 2018 годы будет равен 24%, SMS-банкинга – 29%, мобильного банкинга – 27% (рис.2) [5].

Согласно данным J'son & Partners Consulting, число пользователей, совершивших платежи с помощью интернет-банкинга, за год возросло на 29%, что составило 13,1 млн. человек. Число же пользователей, которые совершили платежи через такие сервисы дистанционного банковского обслуживания как мобильный банкинг и SMS-банкинг в 2013 году было гораздо меньше. Это связано, прежде всего, с тем, что интернет-банкинг чаще всего предоставляет своим пользователям значительно больше функциональных возможностей и более широкий спектр услуг, также интернет-банкинг пользуется большим доверием потребителей, нежели мобильный банкинг и SMS-банкинг (рис. 3) [5].

Таким образом, российский рынок развития платежей через различные сервисы дистанционного банковского обслуживания стремительно растет и развивается опережающими темпами. J'son & Partners Consulting сделало прогноз, согласно которому доля платежей через ДБО в общем обороте электронных платежных систем возрастет с 35% в 2013 году до 50% в 2018 году [5].

В конце октября 2013 года группа «Техносерв Консалтинг» опубликовала результаты проведенного опроса российского рынка дистанционного банковского обслуживания розничных клиентов. Согласно исследованиям было установлено, что большая часть банков в принципе довольна системами ДБО, не имея при этом широкие функциональные возможности, которые важны для клиентов. Наиболее значимым направлением развития систем ДБО считается управление персональными финансами (PFM). Как раз в это направление планируют вложить свой капитал 43% банков в 2015 г. [7].



Рисунок 2. Оборот платежей через сервисы ДБО в России, млрд. руб.

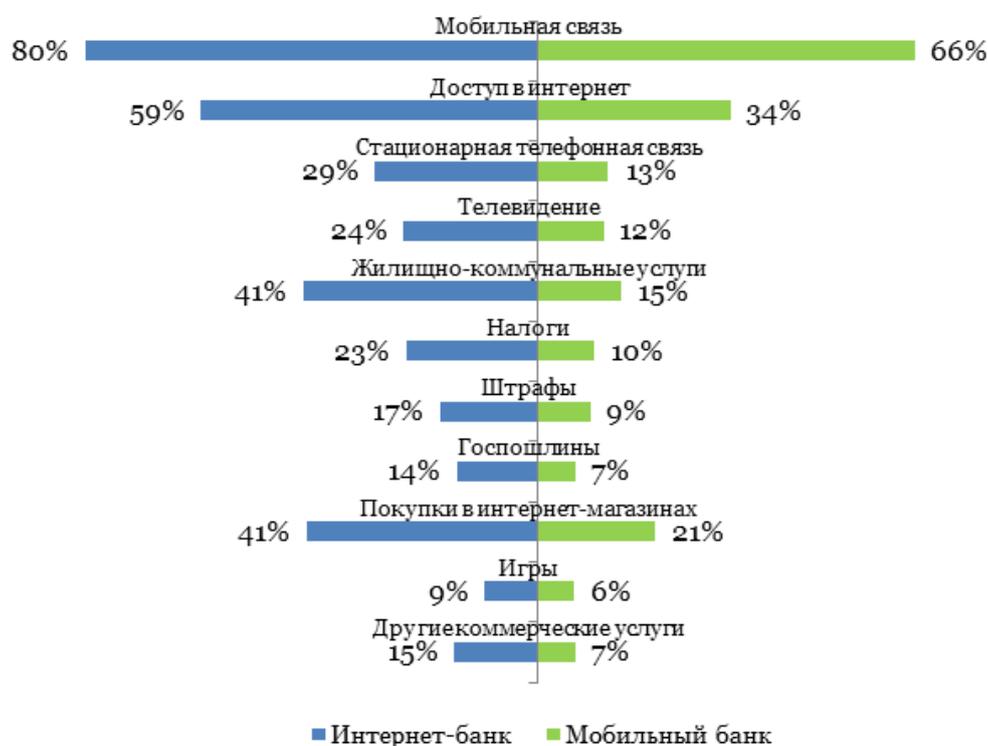


Рисунок 3. Число пользователей, оплачивающих услуги в течение месяца, по отношению ко всем пользователям, соответственно, интернет-банкинга и мобильного банкинга

Практически все интернет-банки в достаточной степени осуществляют платежную функциональность, но в свою очередь существует ряд проблем, которые предстоит решать банкам. К ним относят низкий уровень удобства пользования, низкий уровень безопасности, неподготовленность большинства населения к переходу на ДБО, не проработанность законодательной основы регулирования системы ДБО, сокращение банковского персонала и т.д. Необходимо, чтобы после-

дующий качественно-новый этап развития российского интернет-банкинга рассматривался со всех сторон. И состоял не только в обновлении интерфейсов уже имеющихся возможностей ДБО, но и учитывал интересы клиентов, как физических, так и юридических лиц наряду с интересами самих банков, способствовал снижению коррупции и мошенничества в стране, и законности осуществления тех или иных операций.

Список литературы

1. Лапина Ю. В. Совершенствование организации банковского обслуживания с использованием пластиковых карт и услуг на их основе / Ю. В. Лапина, И. А. Чеховская // Актуальные вопросы развития современного общества. – 2014. - № 3. – С.14-17.
2. Романов В.К. Особенности современного рынка пластиковых карт / В. К. Романов // Банковский ритейл. - 2012. - № 1.
3. Холодова М. А. Управление качеством банковских услуг на основе внедрения информационных технологий / М. А. Холодова, И. Ю. Куприянова // Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование. – 2014. – №5. – С. 549-553.
4. Официальный сайт аналитического агентства «Marksw Webb Rank & Report» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://marksw Webb.ru/>
5. Официальный сайт консалтингового агентства J'son & Partners Consulting [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.json.ru/>
6. Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>
7. Официальный сайт компании «Техносерв Консалтинг» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tsconsulting.ru/>

REMOTE BANKING AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES

A.V. Agibalov

*Cand.Econ.Sci, Associate Professor of the Department of Finance and Credit
e-mail: agi-64@yandex.ru*

A.A. Parfenova,

*master student of the chair of Finance and Credit
Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter I*

Abstract

In this article the basic services of remote banking services, an analysis of their state at the present stage of development of innovative technologies are discussed, turnover forecast payments through these services is produced.

Keywords: remote banking, Internet banking, mobile banking, SMS-banking.

References

1. Lapina V. Improve the organization of banking services using plastic cards and services based on them / V. Lapin, IA Chekhov // Actual problems of modern society. - 2014. - № 3. - P.14-17.
2. Romanov V. K. Features of the modern market of plastic cards / V. K. Romanov // retail banking. - 2012. - № 1.
3. Kholodov M. A. quality management of banking services through the introduction of information technology / M. A. Kholodov, I. Yu. Kupriyanov // Product Quality: control, management, improvement planning. - 2014. - №5. - P. 549-553.
4. The official website of the analytical agency «Marksw Webb Rank & Report» [electronic resource] - Access: <http://marksw Webb.ru/>
5. The official website consultancy J'son & Partners Consulting [electronic resource] - Access: <http://www.json.ru/>
6. The official website of the rating agency Expert RA [electronic resource] - Access: <http://raexpert.ru/>
7. The official website of "TSCConsulting" [electronic resource] - Access: <http://tsconsulting.ru/>

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОФФШОРНЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Елена Евгеньевна Бичева

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

тел. 8-920-462-64-29

e-mail: elenabicheva@yandex.ru

Вадим Анатольевич Володин

студент

тел. 8-951-867-74-51

e-mail: vadik.volodin@yandex.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье раскрывается сущность международного банковского бизнеса, отражаются преимущества и недостатки оффшорных банков, особенности оффшорного банковского бизнеса в России, обосновывается цель создания оффшорных банков, описываются факторы, стимулирующие развитие оффшорного бизнеса в России.

Ключевые слова: международный банковский бизнес, оффшорный банк, оффшорная зона.

В течение последних 20 лет необычайно стремительно развивается оффшорный бизнес. Это связано в первую очередь с постоянным движением капиталов в рамках глобализации мировой экономики.

Как правило, в странах, в которых разрешена регистрация оффшорных компаний, низкое налогообложение или фиксированный ежегодный сбор. Оффшорный бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая в рамках международной группы компаний, часть подразделений которой расположена в странах, предоставляющих налоговые, валютные, инвестиционные и другие льготы при определенных условиях. Эти страны получили неофициальное название «налоговые убежища» (tax havens). [4]

Оффшорный банковский бизнес является привлекательным направлением осуществления международного банковского бизнеса. [1]

Оффшорный банковский бизнес представляет собой международный банковский бизнес в льготных режимах:

налоговом, валютном, банковском, административном. Оффшорным признается банк, который зарегистрирован в оффшорной зоне.

Можно выделить следующие преимущества оффшорного банка:

1. Невысокие требования к величине уставного капитала и получению лицензии. Величина минимального уставного капитала для регистрации коммерческого банка в оффшорной зоне значительно ниже, чем в не оффшорной зоне. В оффшорных зонах также более либеральные требования к получению лицензии, что расширяет возможности диверсификации бизнеса для предпринимателей. В то же время, следует отметить, что существуют оффшорные зоны, где лицензии выдаются прежде всего банкам мирового класса, акции которых котируются на крупнейших биржах.

2. Обширные налоговые льготы в странах регистрации (только разовый регистрационный сбор, ежегодный сбор за возобновление оффшорного статуса). Это

позволяет оффшорному банку как создавать достаточно большую чистую прибыль, так и обеспечить свою стабильность, благодаря исключению возможности непредсказуемых эффектов налоговой политики обычных стран. [5]

3. Доступ к международному межбанковскому рынку и к международному кредитному рынку. Оффшорный банк позволяет подключиться к системе межбанковских корреспондентских отношений, а также получить доступ к международному банковскому сообществу. Оффшорные банки получают возможность осуществлять заимствования на международном рынке капитала на максимально благоприятных условиях. Доходы оффшорного банка от валютных операций, от участия в предоставлении займов и денежном рынке, от операций с ценными бумагами и вкладами могут быть защищены от высоких ставок налогов, применяемых в отношении обычных банков и финансовых учреждений. Все это позволяет обеспечивать бесперебойность международных расчетов и валютных операций, обслуживающих внешнеэкономические связи различных стран, создает благоприятные условия для зарубежных частных инвестиций, так как обычно связывается с требованием о предоставлении льгот инвесторам страны-кредитора.

4. Повышенная конфиденциальность операций оффшорных банков и их клиентов. В некоторых оффшорных юрисдикциях разрешается использовать институт номинальных директоров, допускается выпуск акций на предъявителя при учреждении оффшорных банков. Практически во всех международных оффшорных финансовых центрах обеспечена тайна банковских счетов. Очень популярны услуги оффшорных банков по открытию анонимных счетов.

5. Мультивалютная диверсификация вкладов. Глобальный характер оффшорного банковского бизнеса позволяет распределять активы вкладчиков за рубежом по нескольким благоприятным и стабильным юрисдикциям и тем самым до-

полнительно защищать эти активы от обесценивания, конфискации и рисков.

6. Конкурентоспособные процентные ставки. Оффшорный банк способен более быстрыми темпами наращивать депозитную базу, так как предлагает более выгодные условия по вкладам. Во-первых, клиенты выигрывают от освобождения от уплаты налогов с полученных процентов, во-вторых, клиентам предлагается более высокая норма дохода на вкладываемый капитал, так как более низкие ставки налога позволяют оффшорному банку предложить более высокие процентные ставки по вкладам.

Зачастую также в качестве преимущества оффшорного банка выделяют свободу от жестких норм банковского регулирования. Требования к резервам, капиталу, ликвидности, обязательному страхованию вкладов минимальны, либо отсутствуют. В то же время в результате стремления к повышению престижа стран, где открыты оффшорные зоны, в целях повышения ответственности оффшорных банков перед клиентами, в результате быстрого наращивания объемов операций оффшорных банков и выявления причастности некоторых из них к сомнительным финансовым аферам и к отмыванию доходов, полученных преступным путем, регулирование оффшорного банковского бизнеса становится более жестким. Оффшорный банковский бизнес предполагает строгую отчетность, регулярные аудиторские проверки и повышенное внимание контролирующих органов. [8]

Как подразумевает само название, оффшорные банки часто находятся в маленьких странах в отдаленных регионах. В реальности это не всегда так, но такой стереотип существует. Он может причинять определенный дискомфорт для потенциального вкладчика или инвестора, но при тщательно продуманном подходе к выбору оффшорной зоны и банка это беспокойство излишне. Со всем возрастающим уровнем использования новых технологий для внесения денег на счет, управления им, выполнения

операций и инвестирования средств, физическое местонахождение банка почти не имеет значения. Независимо от того, находится банковское учреждение, большинство транзакций выполняются на компьютере. А с расширением территории приема платежных и банковских кредитных карточек средства вкладчика доступны ему буквально в десятках тысяч банкоматов и торговых точек во всем мире. [6]

1. Оффшорные банковские счета, менее материально обеспечены, чем вклады в континентальных банках. Это может привести к тому, что во время обострения финансовых кризисов, у вкладчиков могут возникнуть проблемы с возвратом вложенной суммы.

2. Как правило, оффшорные банки предоставляют гарантию возврата вкладов, сумма которых не превышает 50 000\$, предупреждая вкладчиков о том, что любые вклады свыше этой суммы, подвергаются потенциальной опасности.

3. Физический доступ вкладчиков к оффшорным банкам более затруднен по сравнению с традиционными, так как оффшорные юрисдикции часто находятся на значительном удалении.

4. Оффшорное банковское обслуживание, как правило, более доступно для людей с высоким уровнем дохода, так как требует финансовых расходов на создание и поддержание оффшорных счетов. Но простые сберегательные счета являются доступными для всех категорий населения и сборы на их поддержание, не превышают аналогичные сборы, осуществляемые континентальными банками.

5. В сознании многих людей по отношению к оффшорным банкам, укоренилось мнение о том, что они часто бывают связаны с теневой экономикой, организованной преступностью, отмыванием денег, оказанием помощи преступным группировкам и террористическим группам. При этом упускается из вида то, что вся финансовая деятельность оффшорных банков осуществляется в соот-

ветствии с международными финансовыми и правовыми актами. [3]

В зависимости от целей создания все банки, которые регистрируются в оффшорных зонах можно подразделить на следующие категории:

1. Продукто-диверсифицированные банковские учреждения. Создаются для предоставления полного комплекса услуг для широкого круга клиентов.

2. Кэптивные банковские учреждения. Создаются для проведения операций в основном внутри финансово-промышленной группы.

3. Банковские учреждения для проведения отдельных видов операций или управления активами учредителей.

Как правило, каждая категория банков осуществляет выбор юрисдикции регистрации с учетом своих целей и задач. Так банковские учреждения первого типа учреждаются в зонах с минимальным уровнем налогообложения и отсутствием норм валютного регулирования. Банки, которые выполняют ограниченные функции в налоговосберегающей схеме, создаются в оффшорных юрисдикциях, где имеются благоприятные условия соглашений об избежании двойного налогообложения доходов с теми странами, в которых предполагается получение дохода. Банки же, создаваемые для целей минимизации налоговых обязательств учредителей, регистрируются в тех странах, где одновременно существуют следующие условия: доходы нерезидентов не облагаются налогом; отсутствует налогообложение у источника распределяемого дохода, отсутствуют валютные ограничения на операции с оффшорными банками; издержки по регистрации и текущему обслуживанию банка являются приемлемыми; существует возможность проведения широко круга операций через полноценные банковские учреждения. [10]

Юридическая компания Concept consulting Ltd., являющаяся провайдером услуг по регистрации оффшорных компаний в безналоговых и низконалоговых

юрисдикциях, приводит таблицу сравнения классических оффшорных зон, в которой отражаются основные юрисдикции, Таблица 1. Сравнение классических оффшорных зон

на которых базируются основные мировые оффшорные зоны.



Concept consulting Ltd. Тел.: +7 (499) 50-111-90 E-mail: info@conceptconsult.ru Web: http://conceptconsult.ru

Таблица сравнения классических оффшорных зон

Юрисдикция	Сейшельские о-ва	Белиз	БВО	Маршалловы о-ва	Панама	Сент-Китс и Невис
Общая информация						
Английская система права	Да	Да	Да	Нет	Нет	Да
Тип компаний (наиболее популярные)	IBC (International Business Company)	IBC (International Business Company)	BC (Business company)	NRDC (Non-Resident Domestic Corporation), LLC	Corporation, Foundation, Trust	LLC, IBC (International Business Company)
Доступ к реестру директоров и акционеров компании	Нет, но должен храниться у рег. агента	Нет, но должен храниться у рег. агента	Нет, но должен храниться у рег. агента			
Взимаемый ежегодный налог	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Налог на прибыль оффшорной компании	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Требования к структуре компании						
Мин. количество акционеров	1	1	1	1	1	1
Мин. количество директоров	1	1	1	1	3	1
Возможен ли директор – юр. лицо	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Требуется ли секретарь	Нет	Нет	Нет	Да	Президент, Секретарь и Казначей (в одном лице)	Да
Стандартный Уставный капитал	US\$ 100,000	US\$ 50,000	US\$ 50,000	US\$ 50,000	US\$ 10,000	US\$ 100,000
Местные требования						
Зарегистрированный офис / Регистрационный агент	Да	Да	Да	Да	Да	Не обязательно / Обязательно
Местный секретарь компании	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет
Проведение местных собраний	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Требования к резидентности директоров / акционеров	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Проведение аудита и подача отчетности						
Проведение ежегодных собраний	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Сдача ежегодной отчетности	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Проведение аудита	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Необходимость вести внутреннюю финансовую отчетность	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Стоимость регистрации компании						
Базовый пакет* регистрации компании / ежегодное обслуживание	US\$ 950 / US\$ 800	US\$ 1000 / US\$ 800	US\$ 1300 / US\$ 890	US\$ 1300 / US\$ 900	US\$ 1490 / US\$ 990	US\$ 2100 / US\$ 1850
Расширенный пакет** регистрации компании / ежегодное обслуживание***	US\$ 1400 / US\$ 1100	US\$ 1500 / US\$ 1000	US\$ 1800 / US\$ 1400	US\$ 1950 / US\$ 1550	US\$ 1990 / US\$ 1590	US\$ 2450 / US\$ 2150
Срок регистрации компании «с нуля»	1 неделя	1 неделя	1 неделя	2 недели	1 неделя	1 неделя
Наличие готовых компаний	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет

Целесообразность основания оффшорного банка заключается в том, что:

1. Оффшорный банк позволяет расширить спектр услуг коммерческого банка. В результате его клиенты получают набор дополнительных услуг, связанный с открытием зарубежных банковских счетов, текущих счетов оффшорных компаний, услуг по переводу денежных средств.
2. В некоторых случаях оффшорные банки создаются для получения доступа к международной сети корреспондентских счетов. Через оффшорный банк средства могут быть помещены на банковские корреспондентские счета в различных странах, в том числе и в России.
3. Корреспондентские счета оффшорного банка - удобный инструмент обслуживания внешнеторговых операций клиентов коммерческого банка. Оплата импортных поставок может производиться за счет рублевых средств на корреспондентском счете в российском банке.
4. Финансовой компании оффшорный банк позволяет отказаться от услуг по

средников при проведении определенных финансовых операций. К примеру, при конвертации рублей банки взимают комиссию в размере 0.5-1% суммы. Через собственный оффшорный банк такие операции можно осуществлять за 0,25% комиссионных. При этом доход банка без налоговых потерь останется ему.

5. Оффшорный банк можно использовать для работы на российском рынке ценных бумаг. Ценные бумаги, включая казначейские обязательства, в этом случае покупаются за счет рублевых средств на коррсчете оффшорного банка.

6. Оффшорный банк обеспечивает ряд "стратегических" преимуществ. Он позволяет оптимизировать структуру компании. Создание оффшорного банка способно повысить устойчивость банковского бизнеса.

7. Оффшорный банк открывает его владельцу доступ в международное банковское сообщество. С помощью оффшорного банка можно, к примеру, вступить в партнерские отношения с банком

международного класса и получить доступ к его финансовой инфраструктуре.

8. Оффшорный банк может проводить все те банковские операции, что и обычный банк.

Таким образом, оффшорный банк может открывать текущие счета, принимать депозиты (в рамках лицензии) и выдавать кредиты. С помощью оффшорного банка возможен выход на международные рынки синдицированных кредитов.

Одна из наиболее популярных сфер использования оффшорных банков заключается в конверсионных операциях и оформлении валютных сделок. Опираясь на свою систему корреспондентских отношений, оффшорные банки осуществляют денежные переводы. Они выпускают кредитные и дебетные карточки (самостоятельно или в рамках банковского консорциума).

В сферу возможностей оффшорного банка входит деятельность в качестве брокера для операций с акциями всех видов, облигациями, коммерческими и другими ценными бумагами. Банк может проводить ипотечное кредитование, заниматься выпуском акций, облигаций, аккредитивов, векселей, выступать в качестве гаранта по кредитам, открывать чековые счета и выпускать мультивалютные платежные документы. [7]

Оффшорные схемы основаны на использовании возможностей, предоставляемых заключенными соглашениями об исключении двойного налогообложения. В России получила значительное развитие практика использования оффшорных компаний для международных инвестиций. Филиалы и дочерние структуры созданы в составе крупнейших отечественных финансово-промышленных групп и корпораций. В своей повседневной деятельности последние используют большое количество оффшорных фирм. Оффшорные схемы все чаще стали опираться не только на договоры купли-продажи, но и на лизинговые комиссионные, трастовые, страховые и другие договорно-правовые формы осуществления сложных коммер-

ческих сделок. Зарубежные оффшорные компании используются в процессе текущего и долгосрочного финансирования российских проектов из-за рубежа. В схемах этого типа обычно широко используются специализированные компании, расположенные в зонах налоговых льгот. В последние годы российские банки и финансовые компании используют оффшорные схемы деятельности на мировых рынках ценных бумаг.

Увеличилась роль оффшорных схем в формировании транснациональных хозяйственных систем, когда оффшорные фирмы встраиваются в сеть внешних филиалов российских предприятий. Оффшорные схемы часто нацелены на преодоление иностранных налоговых барьеров.

Существует комплекс факторов, стимулирующих развитие оффшорного бизнеса в России. К основным из них можно отнести:

1. тяжесть налоговой нагрузки и неэффективность фискальной политики,
2. неблагоприятный инвестиционный климат и мощные мотивы к экспорту капитала за рубеж,
3. высокие инвестиционные риски и использование оффшорных схем для сокрытия факта владения инвестиционными объектами в России,
4. криминализация экономики и использование оффшорных схем для отмытия доходов, полученных преступным путем. [9]

До недавнего времени основной оффшорной зоной для российских бизнесменов был Кипр. По оценкам экспертов, из России ежемесячно переводилось на этот остров и в другие страны порядка одного миллиарда долларов. Однако в 2013 году Кипр был исключен из списка оффшорных зон Министерства финансов.

Кипр к настоящему времени создал наиболее благоприятные условия для развития оффшорного бизнеса. Здесь сформирована идеальная банковская система, которая является в своем роде единственной в мире, потому что не зависит от экономических неурядиц и бирже-

вых скачков. Это стало причиной выбора Кипра многими российскими бизнесменами в качестве своей оффшорной зоны для ведения коммерческих дел, не облагаемых налогом (или имеющих льготный режим налогообложения) либо тайных (сокрытых от российских органов власти и иных структур) финансовых операций, в том числе по хранению сбережений в банках Кипра.

Проанализировав сложившуюся ситуацию, Правительство РФ пришло к выводу, что наличие такой оффшорной зоны, как Кипр с «тепличными» условиями для успешного развития теневого бизнеса, крайне не выгодно для нашего государства. В связи с чем было принято экономически и политически обоснованное решение об исключении Республики Кипр из списка официальных оффшорных зон для российского бизнеса.

Результатом принятого Минфином РФ решения могут являться следующие правовые последствия:

1. переводение существующего на территории Кипра бизнеса, принадлежащего российским гражданам, в статус обычного предпринимательства (внешнеэкономической деятельности) со всеми вытекающими отсюда юридическими последствиями;
2. налогообложение бизнеса российских граждан, функционирующего на территории Кипра;

3. открытость финансовых операций, проводимых в Кипре российскими предпринимателями;

4. обязанность органов власти Кипра предоставлять информацию о коммерческой деятельности граждан России по запросу государственных структур РФ;

5. доступ к сведениям о банковских счетах предпринимателей в киприотских банках. [2]

Банки в оффшорных зонах – это отличный способ вести свою деятельность и снижать расходы для предпринимателей. Они помогают избегать различных налогов, исключить ограничения, накладываемые на деловые операции в разных государствах, а также обеспечивают высокий уровень конфиденциальности своим клиентам. Однако, если рассматривать данную ситуацию на макро уровне, то в первую очередь предприятия должны обслуживать свою страну, налоги должны поступать в бюджет, и развивать свою экономику.

Вводимые в России и других странах ограничения не смогут искоренить оффшорный бизнес. Будут появляться новые оффшорные зоны и новые схемы работы. Однако ужесточение ограничений к регистраторам оффшорных фирм или открытием для нее банковского счета потребует более высокой квалификации специалистов, приведет к возрастанию риска и в конечном итоге вызовет возрастание цен на подобного рода услуги.

Список литературы

1. Туник И.Ю. Оффшоры: пособие по увеличению прибыли / И.Ю. Туник, В.А.Поляков. СПб.: Питер, 2008.- 233 с.
2. Largo Manegment Group - Экономический блог [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://largo.ru/blog/economic/post/s_1_yanvaryya_2013_goda_kipr_isklyuchaetsya_iz_spiska_offshornykh_zon_ministerstva_finansov-683/
3. Largo Manegment Group - Юридический блог [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://largo.ru/blog/legal/post/preimushchestva_i_nedostatki_offshornykh_bankov-153/
4. Грищенко Ю.И. аудитор Минфина России - Оффшорный бизнес в России и за рубежом / Журнал: ФИнансовый менеджмент N3 / 2008 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2008/3/5275.html>

5. Малоизвестный оффшорный банковский бизнес [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.nalogi.net/1995/9504_7.html
6. Недостатки оффшорных банков [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.offshorecompany.com/ru/banking/disadvantages.asp>
7. Оффшорные банки: новые решения. Журнал: Второй паспорт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.citizenship.ru/index.php?art=9&>
8. Оффшорные территории и экономическая преступность [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/ch5p4.html>
9. Оффшорный бизнес в России и проблемы контроля над ним – Экономико-правовая библиотека [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vuzlib.org/beta3/html/1/3132/3299/>
10. Преимущества оффшорных банков [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rus-finance.ru>

INTERNATIONAL OFFSHORE BANKING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

E.E. Bicheva

*Cand.Econ.Sci., associated professor of chair of the finance and the credit
e-mail: elenabicheva@yandex.ru*

V.A. Volodin

Student

e-mail: vadik.volodin@yandex.ru

Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter I

Abstract

The article reveals the essence of international banking, the advantages and disadvantages of offshore banks, particularly offshore banking business in Russia are recognized, justifying the purpose of creating an offshore bank, describes the factors that promote the development of offshore business in Russia.

Keywords: international banking, offshore banking, offshore area.

References

1. Tunick I.Y. Offshore : A Guide to increase pibyli / I.Y. Tunick , V.A.Polyakov . St. Petersburg . : Peter , 2008 . - 233 p.
2. Largo Manegment Group - Economic blog [electronic resource]. Mode of access: http://largo.ru/blog/economic/post/s_1_yanvary_2013_goda_kipr_isklyuchaetsya_iz_spiska_offshornykh_zon_ministerstva_finansov-683/
3. Largo Manegment Group - Legal Blog [electronic resource] . Mode of access : http://largo.ru/blog/legal/post/preimushchestva_i_nedostatki_offshornykh_bankov-153/
4. Grishchenko Y.I. Auditor Russian Finance Ministry - Offshore business in Russia and abroad / Journal : Financial Management N3 / 2008 [electronic resource]. Mode of access : <http://www.finman.ru/articles/2008/3/5275.html>
5. A little-known offshore banking [electronic resource] . Mode of access : www.nalogi.net/1995/9504_7.html
6. Disadvantages of offshore banking [electronic resource] . Mode of access : <http://www.offshorecompany.com/ru/banking/disadvantages.asp>
7. Offshore banks : new solutions. Journal : Second Passport [electronic resource] . Mode of access : <http://www.citizenship.ru/index.php?art=9 &>

Банковский сектор

8. Offshore territories and economic crime [electronic resource] . Mode of access : <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/ch5p4.html>
9. Offshore business in Russia and problems of control over it - Economic- legal library [electronic resource] . Mode of access : <http://www.vuzlib.org/beta3/html/1/3132/3299/>
10. Advantages of offshore banking [electronic resource] . Mode of access : <http://rus-finance.ru>

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ОБРАЩЕНИЯ

Людмила Николаевна Сотникова

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

Тел. 8-980-546-58-33

e-mail: lyusotn@yandex.ru

Юлия Владимировна Марышева

магистр экономики, ассистент кафедры финансов и кредита

Тел. 8-951-855-76-99

e-mail: serik-yuliya@yandex.ru

Алина Евгеньевна Сыроватская

студентка 2 курса факультета бухгалтерского учета и финансов

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье обобщена экономическая сущность неполноценных денег, в том числе электронных, и их классификация. Авторами выделены преимущества и недостатки использования неполноценных денег в денежно-кредитном обращении страны, а также на уровне международных расчетов. Предложены мероприятия по улучшению условий их использования.

Ключевые слова: неполноценные деньги, знаки стоимости, кредитные деньги, бумажные деньги, электронные деньги, денежное обращение, транзакции, безналичные расчеты, электронные системы платежей.

В современной экономике электронные деньги являются важнейшим атрибутом. От того, как функционирует денежная система, во многом зависит стабильность экономического развития страны. Классификация видов денег, их основных функций, роли денег в экономике страны, необходимы для понимания особенностей функционирования всей финансовой системы.

Электронные деньги - это вид неполноценных денег, представляющий собой денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя.

Неполноценные деньги (знаки стоимости) - деньги, номинальная стоимость которых выше реальной, т.е. затраченного на их производство общественного труда [3].

Кроме электронных денег в обращении участвуют кредитные и бумажные.

Кредитные деньги - это выпускаемые банками кредитные знаки стоимости, которые обладают всеобщей обращаемостью, и замещающие в обращении полноценные деньги.

Бумажные деньги - денежные знаки, отпечатанные на специальной бумаге, которым государство придаёт роль и силу официальных денег.

Кроме того неполноценные деньги можно подразделить на:

1. Субституты денег – это знаки стоимости, сохраняющие основные свойства полноценных денег. К ним относятся:
 - банкнота – это денежный знак, выпущенный в обращение банковским учреждением и имеющий статус законного платёжного средства;

– казначейские билеты – это денежные знаки, выпускаемые государством (казначейством) в фискальных целях и наделённый принудительной покупательской способностью;

– разменные (билонные) монеты – разменная монета, номинал которой превышает стоимость содержащегося в ней металла и расходы на ее чеканку; В настоящее время чеканятся только билонные монеты.

– средства на счетах до востребования в банках;

2. Суррогаты денег – это знаки стоимости, сохраняющие лишь некоторые свойства полноценных денег. К ним относятся:

– чек – это письменный приказ владельца текущего счёта банку о выплате определённой суммы денег чекодержателю или о перечислении ее на другой текущий счёт;

– вексель – это письменное обязательство должника (простой вексель) или приказ кредитора должнику (переводный вексель – тратта) об уплате обозначенной на нём суммы через определённый срок кредитору или третьему лицу;

– электронные деньги [4].

Электронные деньги сегодня стали наиболее распространённым средством взаиморасчетов. Они принимают участие в любой сфере ведения хозяйства: осуществлении торговой деятельности, банковских операций, расчете предприятий и населения с государством и между собой и т.д.

Электронные деньги в России представлены следующими системами:

– Webmoney – пожалуй, сегодня это одна из наиболее популярных платежных систем, работающая с электронными деньгами. Система не устанавливает никаких ограничений, позволяет осуществлять мгновенные денежные переводы, а для совершения транзакции совсем необязательно открывать банковский счет или сообщать о себе полную информацию. Пользователи системы могут осуществлять переписку и проводить операции по

защищенным каналам, создав электронные кошельки WMZ (доллары), WMR (рубли), WME (евро) и так далее. Уровень безопасности при совершении операций с использованием Webmoney достаточно высок. Однако часто кошельки пользователей взламываются хакерами. Вернуть денежные средства впоследствии очень тяжело – исключения составляют случаи, когда владелец аккаунта или руководство системы отыскивает преступника по «горячим следам». Стоит ли говорить, что это нелегко? Но, в то же время, Webmoney постоянно информирует пользователей о тех мерах, которые они могут предпринять для своей защиты. И они действительно «работают».

– Яндекс-деньги – еще одна популярная платежная система, которая во многом схожа с Webmoney. Яндекс-деньги позволяют осуществлять мгновенные платежи в пределах действия системы. Возможность управления кошельком непосредственно с официального сайта, высокая степень защиты и конфиденциальность, быстрота расчетов между пользователями системы – вот, те основные преимущества, благодаря которым Яндекс-деньги приобрели популярность в России.

– RBK Money – это своеобразный прототип платежной системы RuPay. Электронный перевод денег в этом случае осуществляется мгновенно. Все денежные средства эквиваленты рублю, а вывести их можно на банковскую карту или счет. Для совершения транзакции используется мобильный телефон, компьютер, коммуникатор. Главное преимущество RBK Money – это возможность осуществления платежей за коммунальные услуги, телефон, Интернет быстро и легко.

– ASSIST – система, созданная компанией Rekssoft, которая является лидером в сфере системной интеграции и консалтинга в сфере разработки программных решений и внедрения информационных технологий. Одна из главных задач данной системы – обеспечение платежей по кредитным картам при осуществлении

покупок в интернет-магазине Ozon. Правда, развитие электронных денег впоследствии привело к тому, что ASSIST стала использоваться для оплаты товаров и услуг различного характера.

На наш взгляд, основными преимуществами применения электронных денег являются:

1. Скорость осуществления операций. Это, пожалуй, именно то свойство, которое и привело банковский мир к необходимости создания нового способа расчета. Банковские операции в режиме он-лайн проходят в течение нескольких секунд: находясь в любой стране мира, вы можете при необходимости в течение считанных минут получить на руки наличную сумму денег. Также оплатить товары или услуги вы можете в кратчайшие сроки, что имеет огромное значение при торговле с удаленными партнерами (между городами одной страны и между странами мира).

2. Отсутствие хлопот с транспортировкой, охраной, учетом и другими действиями, связанными с расчетами наличными деньгами.

3. Возможность дистанционного осуществления операций — еще одно важнейшее преимущество. Благодаря применению электронных расчетов, стала доступной возможность производить расчеты, оплачивать услуги и совершать денежные переводы, не выходя из дому, с собственного компьютера и специального программного обеспечения. Таким образом, электронные деньги существенно экономят время.

4. Низкая стоимость транзакций. Благодаря этому свойству стало возможным осуществление большого количества микроплатежей там, где применение обычных безналичных или наличных средств связано с определенными неудобствами из-за частоты транзакций и небольших сумм к оплате.

5. Удобство расчетов. Нет необходимости в оплате круглой суммы, сохранении минимального лимита или получении сдачи.

6. Низкая стоимость эмиссии электронных денег (особенно по сравнению с бумажными деньгами). Вызвана отсутствием затрат на бумагу, металлы, краску, специальное оборудование, а также отсутствием потерь от износа.

7. Фиксация времени и суммы сделки, что позволяет привлечь доказательства совершения сделки в случае мошенничества. Фиксированная таким образом информация позволяет определить время сделки вплоть до секунд.

8. Однородность электронных денег — им не присущи царапины, помарки и т.п., которые свойственны бумажным банкнотам.

9. Высокая безопасность операций — краже, подделкам и т.п. успешно препятствуют криптографические и электронные методы защиты. Банальная физическая кража из вашего кошелька электронным деньгам не грозит.

Вместе с положительными характеристиками электронные деньги имеют недостатки их обращения, к которым, по нашему мнению, относятся следующие:

1. Необходимость особых инструментов для хранения и обращения электронных денег.

2. Отсутствие устоявшегося правового регулирования операций с электронными деньгами со стороны государства. Законодательства разных стран по-разному относятся к системе электронных расчетов.

3. При уничтожении физического носителя электронных денег они, как и наличные, восстановлению не подлежат.

4. Отсутствие визуальной узнаваемости: невозможно определить сумму средств без специальных устройств.

5. Прямая передача части денег другому физическому лицу невозможна: только путем перечисления и последующего обналичивания денежных средств.

6. Безопасность электронных систем платежей достаточно высока, однако в мировой практике успешные случаи хищения и махинаций случались, плюс, возможно применение инновационных тех-

нологий, обходящих современную защиту электронного кошелька. То есть, стопроцентную гарантию сохранности денежных средств дать нельзя, хотя она и достаточно высока.

Для снижения и устранения недостатков использования неполноценных денег, в частности, электронных, по нашему мнению, необходимо:

1. Обязательное лицензирование деятельности операторов электронных денег.

2. Увеличение минимального размера уставного капитала и чистых активов вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, имеющей право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов

3. Обязательная идентификация физических юридических лиц при открытии «электронного кошелька».

4. Обязательный расчет электронными деньгами с открытием банковского счета.

Список литературы

1. Абдеева З.Р. Электронные новации платежных систем посредством банковских карт и электронных денег / З.Р. Абдеева // Российское предпринимательство. - 2014. - № 24 (270). - С. 109-114.
2. Деньги, кредит, банки : краткий курс лекций для студентов, обучающихся по специальностям: 08.01.05 - "Финансы и кредит", 08.01.09 - "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" для всех форм обучения. Ч. 1. Деньги и кредит / В. В. Пшеничников, Е. Е. Бичева ; Воронеж. гос. аграр. ун-т; [под общ. ред. А. В. Агибалова] .— Воронеж: ВГАУ, 2008. — 47 с.
3. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов/ Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, А.В. Печникова и др.; Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 783 с.
4. Кочергин Д.А. Система электронных денег: классификация и характеристика элементов // Банковское дело. - 2014. - № 2,3. – С. 37-42.

E-MONEY AND CIRCULATION FEATURES

L. Sotnikova

*Candidate of Economic Sciences, Associated Professor of the chair of finances and credit
e-mail: lyusotn@yandex.ru*

J. Marysheva

*Master of Economics, Assistant Professor of the chair of finances and credit
e-mail: serik-yuliya@yandex.ru*

A. Syrovatsky

*2nd year student of the faculty of accounting and finance
Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter I*

Abstract

This article summarizes the economic substance of the defective money, including e-money, and their classification. The authors identify the advantages and disadvantages of using defective money in the monetary circulation of the country, as well as at the level of international settlements. Measures to improve the conditions of their use are proposed.

Keywords: defective money, tokens of value, credit money, paper money, e-money, money, money circulation, transactions, non-cash payments, electronic payment systems.

References

1. Abdeeva H. R. Electronic innovations of the payment system by Bank cards and e-money / H. R. Abdeeva // Russian entrepreneurship. - 2014. - № 24 (270). - p. 109-114.
2. Money, credit, banks: a short course of lectures for students in the field of: 08.01.05 - "Finance and credit", 08.01.09 - "Accounting, analysis and audit" for all forms of training. Ch. 1. Money and credit / V.V. Pshenichnikov, E.E. Bicheva ; Voronezh. state agrarian. Univ; [under the General Ed. by A. V. Agibalov] .- Voronezh: the VSAU, 2008 .- 47 p.
3. Money. Credit. Banks: Textbook for universities/ E. F. Zhukov, L. M. Maksimova, A. C. Pechnikova and others; edited by Prof. E. F. Zhukov. - M.: UNITY, 2011. – 783 p.
4. Kochergin D. A. the electronic money System: classification and characteristics of the elements // Banking. - 2014. - No. 2,3. - P. 37-42.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РФ

Елена Евгеньевна Бичева

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

тел. 8-920-462-64-29

e-mail: elenabicheva@yandex.ru

Владимир Сергеевич Фетисов

студент

тел. 8-920-464-01-99

e-mail: fetisovshi@mail.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье раскрывается сущность валютного рынка, структура валютного рынка, мероприятия ЦБ по поддержанию стабильности и укрепления курса рубля по отношению к иностранным валютам, цель статьи исследовать состояние и перспективы развития валютного рынка РФ

Ключевые слова: валютный рынок; внутренний валютный рынок; внешний валютный рынок.

Сегодня, когда с лент новостей не сходят заголовки о динамике курса национальной валюты, тематика исследования валютного рынка как никогда актуальна. Впрочем, потрясения, связанные с курсом рубля, для россиян стали уже вполне привычными. Однако каждый раз созерцая, как покупательная способность сбережений тает на глазах, волей-неволей хочется понять и разобраться: почему это происходит?

Валютный рынок (в переводе с англ. Foreign exchange market, currency market) — это комплекс устойчивых организационно-экономических отношений, реализуемых в процессе покупки или продажи иностранной валюты, платежных документов в иностранных валютах, а также совершения операций по движению капитала иностранных инвесторов.

Кроме того, валютный рынок — это совокупность всех валютных операций по обмену одной валюты на другую, которые совершаются между различными участниками данного сегмента финансового рынка [5, с.204].

Внутренний валютный рынок — термин, активно используемый в законодательстве и в документах Банка России. Насколько корректно и целесообразно использование этого понятия в современных условиях? Все зависит от объекта рассмотрения. В 90-е годы, когда рыночные отношения были допущены в курсообразование вначале советского, а затем российского рубля, а отечественные банки-резиденты были обязаны продавать валютную выручку клиентов на бирже или друг другу внутри страны, другого термина и быть не могло. У нас был только внутренний валютный рынок, который, являясь частью внутреннего финансового рынка, был окружен регулярной заботой и вниманием властей. На нем всегда присутствовало два сегмента операций: конверсионные операции с рублем (т. е. «инвалюта/рубль») и операции «инвалюта–инвалюта». Несмотря на то, что операции во втором сегменте традиционно были велики (доходя до 40–50% совокупного объема), понятно, что основное внимание денежные власти уделяли первому сег-

Банковский сектор

менту. В этом сегменте внутреннего валютного рынка формировался рыночный курс рубля, и там же проводил свои валютные интервенции Банк России (вначале напрямую с банками, а затем через ММВБ). Но уже во второй половине 90-х годов, когда на отечественный рынок государственных ценных бумаг были допущены иностранцы, которые покупали рубли из-за рубежа, монополия внутреннего валютного рынка на операции с российским рублем была подорвана. Процесс ускорился после того, как в 2007 г. была снята львиная доля валютных ограничений и рубль стал конвертируемым [1с,187].

Примерно с 2005 года в мире и за пределами Российской Федерации отчетливо оформился также внешний валютный рынок российского рубля как совокупность конверсионных операций с российской валютой между банками-нерезидентами за пределами России, а частично и как вторая (зарубежная) «нога» трансграничных сделок. После 2005 года обороты с рублем за рубежом стабильно растут, что отражает глобализацию нашей валюты. Подобные процессы происходят со многими валютами развивающихся стран, однако российский рубль, несомненно, находился в числе лидеров. Трудно однозначно трактовать это как свидетельство большей интеграции рос-

сийского финансового рынка в глобальный, но как минимум это отражает усиление интереса международных инвесторов и спекулянтов к рублю как финансовому активу.

Говоря о современном состоянии развития валютного рынка РФ нельзя обойти стороной роль ключевого регулятора данного рынка – Центральный Банк России. С 1999 года Банк России осуществлял курсовую политику в рамках режима управляемого плавающего валютного курса, что позволяло сглаживать воздействие изменений внешнеэкономических условий на российские финансовые рынки и экономику в целом. При этом задачей Банка России было последовательное сокращение вмешательства в процессы рыночного курсообразования и подготовка к переходу к плавающему валютному курсу, что является необходимым условием реализации независимой денежно-кредитной политики, ориентированной на обеспечение внутренней ценовой стабильности мерами процентной политики (режима инфляционного таргетирования). С 2005 года Банк России в качестве операционного ориентира курсовой политики начал использовать рублевую стоимость бивалютной корзины, включающей доллар США и евро, что демонстрируют рисунок 1



Рисунок 1. Динамика стоимости бивалютной корзины

Банковский сектор

Для данного показателя Банком России был установлен интервал допустимых значений (операционный интервал), на границах которого осуществлялись валютные интервенции (конверсионные операции рубль/доллар США и рубль/евро на биржевом и внебиржевом

сегментах межбанковского валютного рынка; до 2005 года Банк России осуществлял валютные интервенции только в сегменте рубль/доллар США), препятствующие чрезмерным колебаниям стоимости бивалютной корзины.

Таблица 1. Структура бивалютной корзины с 2005-2007 гг.

Период действия	Число единиц иностранной валюты в составе корзины
8 февраля 2007 г. -	0,55 долларов США / 0,45 евро
1 декабря 2005 г. - 7 февраля 2007 г.	0,60 долларов США / 0,40 евро
1 августа 2005 г. - 30 ноября 2005 г.	0,65 долларов США / 0,35 евро
16 мая 2005 г. - 31 июля 2005 г.	0,70 долларов США / 0,30 евро
15 марта 2005 г. - 15 мая 2005 г.	0,80 долларов США / 0,20 евро
1 февраля 2005 г. - 14 марта 2005 г.	0,90 долларов США / 0,10 евро

Структура бивалютной корзины формировалась постепенно с 2005 по 2007 годы, и прошла соотношение от 0,90 долларов США / 0,10 евро до 0,55 долларов США / 0,45 евро, что видно из таблицы 1.

Границы операционного интервала пересматривались Банком России с учетом тенденций в динамике показателей платежного баланса России и конъюнктуры внутреннего валютного рынка.

В конце 2008 — начале 2009 года Банк России продолжил изменение механизма курсовой политики, пересмотрев его параметры с учетом резкого изменения условий внешнеэкономической деятельности России, определяющихся ситуацией на мировых финансовых и товарных рынках, о чем свидетельствуют данные годового отчета Банка России за 2008 и 2009 годы. С февраля 2009 года Банк России перешел к использованию механизма автоматической корректировки границ интервала допустимых значений стоимости бивалютной корзины в зависимости от объема совершаемых интервенций. При введении данного механизма в феврале 2009 года ширина плавающего операционного интервала составляла 2 рубля и затем несколько раз увеличивалась Банком России в целях повышения гибкости курсообразования [3].

В октябре 2010 года Банк России объявил об отмене фиксированных границ для изменения стоимости бивалютной корзины. Фиксированные верхняя и нижняя границы на уровне 41 и 26 рублей за бивалютную корзину действовали с 23 января 2009 года.

На данном этапе Банк России осуществляет курсовую политику в рамках режима управляемого плавающего валютного курса. Это означает, что Банк России не препятствует формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов, но в то же время сглаживает резкие колебания валютного курса в целях обеспечения постепенной адаптации экономических агентов к его изменению.

В рамках реализации курсовой политики Банк России использует в качестве операционного ориентира рублевую стоимость бивалютной корзины, состоящей из 45 евроцентов и 55 центов США. Диапазон допустимых значений рублевой стоимости бивалютной корзины задан плавающим операционным интервалом, границы которого корректируются в зависимости от объема совершенных валютных интервенций. С 24 июля 2012 года по 17 августа 2014 года ширина указанного интервала составляла 7 рублей. С 18 авгу-

Банковский сектор

ста 2014 года операционный интервал был симметрично расширен до 9 рублей. В условиях преобладания тенденции к ослаблению рубля по отношению к основным мировым валютам Банк России осуществлял в 2014 году значительные объемы валютных интервенций, направленных на сглаживание колебаний курса национальной валюты. За январь-октябрь 2014 года объем нетто-продажи иностранной валюты Банком России составил 70,5 млрд. долларов США. Наибольший объем продаж иностранной валюты осуществлялся Банком России в марте и октябре (25,4 и 29,3 млрд. долларов США), когда давление на курс рубля было особенно сильным.

В рамках мер по дальнейшему повышению гибкости курсообразования Банк России 13 января 2014 года снизил объем целевых валютных интервенций с 60 млн. долларов США в день до нуля и величину накопленных интервенций, при-

водящих к сдвигу границ операционного интервала на 5 копеек, с 400 до 350 млн. долларов США. С 3 марта 2014 года Банк России в целях стабилизации ситуации на внутреннем валютном рынке повысил величину накопленных интервенций до 1,5 млрд. долларов США, что иллюстрируют показатели валютной интервенции на рисунке 2.

Прочие параметры механизма курсовой политики остались неизменными

Временное уменьшение гибкости курсообразования национальной валюты позволило Банку России стабилизировать ситуацию на внутреннем валютном рынке, в результате чего снизились девальвационные ожидания в экономике и не произошло существенного роста долларизации депозитов. Кроме того, указанная мера способствовала смягчению инфляционных последствий ослабления национальной валюты.

Интервенции Банка России на внутреннем валютном рынке и динамика рублевой стоимости бивалютной корзины

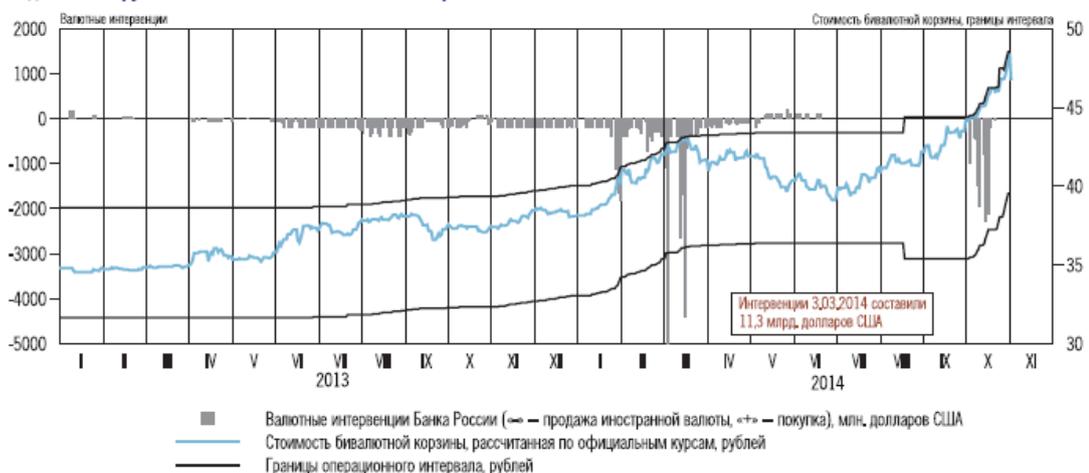


Рисунок 2. Интервенции производимые Банком России

С 22 мая 2014 года объем валютных интервенций, направленных на сглаживание волатильности обменного курса рубля, во внутренних диапазонах плавающего операционного интервала снижен на 100 млн. долл. США. С 17 июня 2014 года объем указанных интервенций был снова снижен на 100 млн. долл. США. С 18 августа 2014 года Банк России установил объем интервенций, направленных на сглаживание колебаний курса рубля, во

внутренних диапазонах плавающего операционного интервала равным 0 долларов США. До 5 ноября 2014 года при достижении стоимостью бивалютной корзины верхней или нижней границы операционного интервала Банк России осуществлял интервенции без ограничения по объему. С 5 по 7 ноября 2014 года при достижении рублевой стоимостью бивалютной корзины верхней (нижней) границы плавающего операционного интервала и за его пре-

делами Банк России совершал операции по продаже (покупке) иностранной валюты с интенсивностью, равной 350 млн. долларов США в день. При этом продолжало действовать автоматическое правило корректировки границ интервала.

С 10 ноября 2014 года Банк России упразднил действовавший механизм курсовой политики, отменив интервал допустимых значений стоимости бивалютной корзины и регулярные интервенции на границах указанного интервала и за его пределами. Данные меры ЦБ были призваны снизить спекулятивную составляющую валютного рынка и бессмысленную трату золотовалютных резервов ЦБ РФ на проведение массовых валютных интервенций с целью укрепления рубля. При этом новый подход Банка России к проведению операций на внутреннем рынке не предполагает полного отказа от валютных интервенций, их проведение возможно в случае возникновения угроз для финансовой стабильности.

Безусловно, нельзя отождествлять валютный рынок России исключительно с деятельностью и политикой его регулятора. Не стоит забывать и об инфраструктурных вопросах. В целом здесь всё стабильно и понятно: население имеет возможность покупать и продавать валюту через обменные пункты и кассы коммерческих банков. Абсолютно все банки предоставляют услуги по купле/продаже 2 основных валют: доллар США и ЕВРО. Купить другие валюты несколько слож-

ней, по крайней мере, в регионах. Английский фунт, японскую иену или китайский юань можно купить в ряде столичных банков, например, в Транскапиталбанке, ОТП Банке и Газпромбанке. В целом же можно резюмировать, что отечественный валютный рынок в общероссийском масштабе ограничен оборотом долларов США и ЕВРО. Однако это утверждение актуально только для обычного населения. Для людей, которые профессионально работают в валютной индустрии, никаких существенных препятствий в покупке иностранных валют нет. В России интенсивно развивается международный валютный рынок Форекс, на котором трейдеры могут торговать самыми разнообразными валютами, зарабатывая на движении курсов. Однако, фактически, этот рынок виртуальный, а его реальные курсовые значения зачастую обусловлены внутренней политикой обслуживания брокерских организаций.

Сегодня валютный рынок РФ переживает очень сложные времена: курс национальной валюты день за днём обновляет отрицательные исторические максимумы. Однако в случае если санкции мирового сообщества в ближайшей перспективе будут сняты, то у российского рубля появятся все шансы наверстать упущенные позиции, и укрепившись со временем претендовать на статус региональной резервной валюты

Список литературы

1. Арчер М. Трейдинг на валютном рынке. М.: Альпина, 2013
2. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cbr.ru>
3. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru>
4. Пискунов, Д.Ю. Валютный рынок российского рубля: цифры, тренды, вызовы. / Деньги и кредит 7/2013, С. 19-20.
5. Савина М. Валютный и денежный рынок. М.: Альпина Паблицерз, 2014

**STATUS AND PROSPECTS OF FOREIGN EXCHANGE MARKET DEVELOPMENT
OF THE RUSSIAN FEDERATION**

E.E. Bicheva

*Cand.Econ.Sci., associated professor of chair of the finance and the credit
e-mail: elenabicheva@yandex.ru*

V.S. Fetisov

*Student
e-mail: fetisovshi@mail.ru
Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter I*

Abstract

The article reveals the essence of the foreign exchange market, the structure of the foreign exchange market, the activities of the Central Bank to maintain stability and strengthening of the ruble against foreign currencies, the purpose of the article to explore the state and prospects of the currency market of the Russian Federation

Keywords: foreign exchange market; Russian internal currency market; external currency market.

References

1. Archer M. Trading in the foreign exchange market. M.: Alpina, 2013
2. The official website of Bank of Russia [electronic resource]. Mode of access: <http://cbr.ru>
3. The official website of the Ministry of Economic Development [electronic resource]. Mode of access: <http://economy.gov.ru>
4. Piskunov, DYForeign Exchange Market of the Russian ruble: figures, trends, challenges. / Money and Credit 7/2013, pp 19-20.
5. Savina M. Foreign exchange and money market. M.: Wiley Publishers, 2014

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Людмила Викторовна Дурова

старший преподаватель кафедры финансов и кредита

e-mail: bel_lv@mail.ru

Екатерина Сергеевна Михайлова

студентка 3 курса факультета экономики и менеджмента

e-mail: mikh-k@mail.ru

Анна Анатольевна Плугатырева

студентка 3 курса факультета экономики и менеджмента

e-mail: plug-an@mail.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье рассмотрены основные проблемы функционирования банковской системы России на современном этапе, обусловленные как влиянием внешних секторальных санкций, так и ухудшением внутренних условий функционирования. Изложены предлагаемые и реализуемые пути их решения.

Ключевые слова: банковская система, коммерческий банк, проблемы банковского бизнеса, меры санационной поддержки банков.

В настоящее время особую актуальность приобретают вопросы эффективности функционирования отечественной банковской системы. Банковская система, будучи одним из важнейших звеньев рыночной экономики, оказывает значимое, разностороннее воздействие на жизнедеятельность общества в целом. Она не только обеспечивает механизм межотраслевого и межрегионального перераспределения денежного капитала, но и является ключевым элементом расчетного и платежного механизмов хозяйственной системы страны.

Вследствие усиления стагфляционных процессов в российской экономике, применения секторальных санкций, сжатия внешних и внутренних источников финансирования в 2014 и первые месяцы 2015 гг. произошло ухудшение условий функционирования банковской деятельности в стране. Одним из наиболее тревожных признаков является снижение

ликвидности банков, финансового результата и рентабельности проводимых операций, рост числа убыточных кредитных организаций. Тем самым подрываются возможности органического роста на основе рекапитализации части прибыли, доформирования в случае необходимости резервов на возможные потери по ссудам и ценным бумагам.

Банковские аналитики отмечают [3], что в IV квартале 2014 г. и первых месяцев 2015 г. в силу целого ряда факторов, прежде всего, ухудшилась ситуация с пополнением и поддержанием ликвидности в большинстве российских банков. Во-первых, повышение учетной ставки ЦБ России предопределило высокую стоимость заимствований на межбанковском рынке. Во-вторых, произошло уменьшение притока средств населения, которые для многих банков служат основным источником пополнения ресурсной базы. В-третьих, продолжается процесс перетока

средств корпоративных клиентов в банки с государственным участием, в том числе за счет недобросовестного поведения со стороны некоторых из них. По мнению участников ХУП Всероссийской банковской конференции «Банковская система России 2015: новые вызовы и решения» [3], положение дел с ликвидностью в банковском секторе все больше напоминает сценарий IV квартала 2008 – I квартала 2009 гг. В связи с этим подчеркивается важность принятия своевременных мер, способных предотвратить катастрофическую потерю ликвидности и вызвать «эффект домино».

Для решения проблем текущей ликвидности ЦБ России планирует дальнейшее последовательное снижение ключевой ставки, расширение кредитных аукционов, и при необходимости - снижение нормативов обязательных резервов. Подчеркнем, что снижение учетной ставки ЦБ России видится важным вектором в направлении поддержки экономики, поскольку в условиях недоступности кредитов обеспечить экономический рост не представляется возможным.

Кроме того, приостановить отток средств со счетов вкладчиков и повысить ликвидность банков должен закон о повышении в два раза максимальной суммы страховых выплат - с 700 тыс.руб. до 1,4 млн. руб. Предполагается, что данная мера будет способствовать повышению доверия к банковской системе со стороны населения.

На современном этапе банковские аналитики [2] отмечают ситуацию обесценения банковских активов вследствие девальвационных процессов. Рублевые кредитные вложения банков обесценились из-за снижения курса рубля и увеличения темпов инфляции. Повышение учетной ставки ЦБ России в конце 2014 г. обусловило пересмотр коммерческими банками ставок по кредитам для бизнеса в сторону увеличения. В целом это снижает риски обесценения активов, но одновременно и сокращает спрос на кредиты.

Несколько иная ситуация склады-

вается на розничном рынке. Российское законодательство не предусматривает возможности изменения ставок по потребительским кредитам в одностороннем порядке, если это напрямую не предусмотрено в договоре с клиентом. Поэтому именно розничный рынок в настоящее время находится под давлением. Высокая закредитованность населения, послужившая причиной кризиса 2008 года в США и европейских странах, сегодня является серьезной проблемой для российских граждан. Поэтому специалисты не исключают цепочку дефолтов среди банков, специализирующихся на розничном кредитовании. Особенно это касается банков, выдававших кредиты в иностранной валюте, поскольку резкое обесценение рубля поставило под сомнение возможность своевременного погашения обязательств.

Осуществленные банками инвестиции на фондовом рынке также существенно потеряли в стоимости после произошедшей девальвации, что привело к увеличению резервов, формируемых банками под их обесценение, и возникновению убытков. Однако серьезных распродаж российских активов, аналогичных ситуации 2008 года пока не наблюдается. Поэтому сохраняющиеся перспективы роста фондового рынка делают такие убытки лишь временным явлением.

В экономической литературе отмечается [1,3], что в последние годы заметно возросла нагрузка на капитал российских банков. Это связано как с расширением масштабов банковской деятельности, так и с ужесточением пруденциальных требований Банка России, в том числе в рамках перехода на принципы Базеля 2 и Базеля 3, а также с ограниченными возможностями большинства кредитных организаций наращивать капитальную базу за счет внутренних источников и привлечения средств собственников. Приводимые данные информационно-аналитических агентств констатируют дефицит достаточности капитала у отдельных коммерческих банков. Кроме того, на практике отмечается снижение действительной

прибыльности в кредитном секторе и потребность в докапитализации.

За 2014 год прибыль банков сократилась на 41% вследствие снижения рентабельности банковских операций и роста резервов, 2015 год также не предполагает оптимистичных прогнозов. Аналитики отмечают [5], что в 2015 году с учетом рыночных убытков и валютных издержек прибыль российских банков может снизиться до 250-300 млрд., т.е. более чем в три раза по сравнению с 2014 годом, да и то лишь в случае, если просрочки по кредитам не превысят 2,5 трлн. рублей. В данной проблеме проявляется и влияние антироссийских санкций, когда, отрезав доступ российским банкам к долгосрочным займам, США, Европа и ряд других стран ограничили возможности привлечения субординированных кредитов. Альтернативой западным рынкам капитала в настоящее время являются рынки Китая и Индии, которые могут компенсировать утраченные источники финансирования.

Банковские аналитики и специалисты отмечают [2,4], что важным фактором, способным поддержать банковскую систему, является использование правительственных фондов, сформированных в благоприятные для России годы, а также резервов пенсионных фондов для докапитализации банков. При этом подчеркивается, что данные средства предоставляются в рамках санационной поддержки банковскому сектору исключительно для увеличения кредитования значимых отраслей российской экономики. Предполагается, что выделенные средства будут способствовать снижению уровня процентных ставок по кредитам и, тем самым, увеличат кредитные вложения. Кроме того, принимая во внимание «эффект мультипликатора», будет предоставлена возможность распространить выделенные средства не только среди крупных банков, но и в другие сегменты банковского сектора. Таким образом, данная мера позволит покрыть операционные расходы, не допустить формирование убытков в 2015 году и, тем самым, предотвратить разви-

тие банковского кризиса.

Для поддержки реального сектора российской экономики и повышения капитализации банков Правительством РФ через Агентство по страхованию вкладов в настоящее время уже выделено 850 млрд. руб. субординированных кредитов в виде ОФЗ 27 системообразующим банкам.

Таким образом, текущие неблагоприятные изменения в банковском секторе обусловлены как введенными экономическими санкциями, так и внутренними кризисными проблемами. Ведущая роль в нейтрализации данных факторов и повышении устойчивости банковской системы отводится мерам государственной поддержки, разработанным Правительством РФ и реализуемым ЦБ России и Ассоциацией региональных банков России. Основными системообразующими принципами этой поддержки являются:

1. экономическая и социальная необходимость сохранения банков;
2. определение «опорных» банков, исходя из интересов развития банковской системы страны и региона;
3. сохранение крупных многофилиальных банков, обладающих современными банковскими технологиями;
4. ограничение круга банков, которым предоставлено право выполнять платежи в бюджеты и внебюджетные фонды;
5. минимизация государственных затрат на проведение процедур реструктуризации.

Помимо государственной поддержки экономистами выделяются и другие факторы в пользу того, что российская банковская система преодолит возникшие «вызовы» и разрешит существующие проблемы. Это улучшение сальдо торгового баланса; снижение темпов роста безработицы, что сможет стимулировать потребительский спрос; ожидаемое более стабильное поведение рубля, которое вызовет приток вкладов и некоторые другие.

Таким образом, постепенное улучшение макроэкономической конъюнктуры, стабилизация и укрепление национальной валюты, оказываемые меры госу-

дарственной поддержки будут способ- стеме пережить существующие кризисные
ствовать отечественной банковской си- явления без серьезных последствий.

Список литературы

1. Банковский сектор России: 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=3270782>
2. Даниелян А. Банковская система РФ в условиях сохранения санкций в 2015 году / Банковское обозрение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.delprof.ru/press-center/articles/2647/>
3. Материалы XVII Всероссийской банковской конференции «Банковская система России 2015: новые вызовы и решения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asros.ru/public/files/10/9051-rekomendatsii.pdf>
4. Материалы ежегодной финансовой конференции «Финансово-банковская система России: старые вызовы и новые риски» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nrb-rspp.ru/calendar/item/308-bankovskaya-sistema.html>
5. Риски банковской системы России в 2015 году / РегионФинанс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://regionfinans.ru/riski-sistemy/>

BANKING SYSTEM OF RUSSIA: CURRENT PROBLEMS AND SOLUTIONS

L. V. Durova

Senior Lecturer, of chair of the finance and the credit

e-mail: bel_lv@mail.ru

E. Mikhailova

3rd year student of the Faculty of Economics and Management

e-mail: mikh-k@mail.ru

A. Plugatireva

3rd year student of the Faculty of Economics and Management

e-mail: plug-an@mail.ru

Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter I

Abstract

The article deals with the main problems of the banking system of Russia at the present stage due to the influence of external sectoral governmental sanctions and deteriorating internal operating conditions. It sets out the proposed and implemented solutions.

Keywords: banking system, commercial bank, the problem of the banks business, sanitation measures to support banks.

References

1. The banking sector in Russia: 2015 [electronic resource]. - Access: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=3270782>
2. Danielyan Russian banking system while maintaining the sanctions in 2015 / Banking Review [electronic resource]. - Access: <http://www.delprof.ru/press-center/articles/2647/>
3. Materials XVII All-Russian Banking Conference, "the banking system theme Russia 2015: New Challenges and Solutions" [Electronic resource]. - Access: <http://www.asros.ru/public/files/10/9051-rekomendatsii.pdf>
4. Materials of the annual financial conference "Financial and banking system of Russia: the old challenges and new risks" [Electronic resource]. - Mode Dost na: <http://www.nrb-rspp.ru/calendar/item/308-bankovskaya-sistema.html>
5. Risks of the Russian banking system in 2015 / RegionFinans [electronic resource]. - Access: <http://regionfinans.ru/riski-sistemy/>



Издается в авторской редакции.

Подписано в печать 2.07.2015 г. Формат 60x84¹/₈
Бумага кн.-журн. П.л. 14,3. Гарнитура Таймс.
Тираж 50 экз. Заказ №12328.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I»
Типография ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ. 394087, Воронеж, ул. Мичурина, 1