

ФИНАНСОВЫЙ ***ВЕСТНИК***

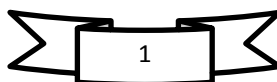
2 (31) 2015



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

Финансовый **Вестник**

2 (31) 2015



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

Издание вестника одобрено ученым советом факультета бухгалтер-
ского учета и финансов ФГБОУ ВО «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

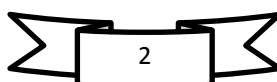
Редакционная коллегия 31 выпуска:

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

2 (31) 2015



СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ..5

<i>УХИНА О.И., ЛЕОНОВА В.В. РОЛЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>5</i>
<i>ШОХИНА Л.С., САФОНОВА О.В. К ВОПРОСУ О ДИАГНОСТИКЕ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ: ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДЫ</i>	<i>12</i>
<i>ЯРОВАЯ Е.В., САЛОВА С.Н. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ: ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ</i>	<i>27</i>
<i>КЛЕЙМЕНОВ Д.С., НЕПУШКИНА Ю.Ю. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>37</i>
<i>КУРИЛЕНКО Ю.В. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>41</i>

ФОНДОВЫЙ РЫНОК48

<i>ВУКОЛОВА Е.Г., РОЖНОВА Н.М. ХЕДЖ - ФОНДЫ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ..</i>	<i>48</i>
<i>ВУКОЛОВА Е.Г., ШАЛЯКИНА Е.С. ПОЗИЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ НА ПРИМЕРЕ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ</i>	<i>53</i>

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ.....57

<i>УХИНА О.И., КУЛАКОВ А.С. МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	<i>57</i>
<i>БАКУЛИНА И.А., СУШКОВА О.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОГНОЗ.....</i>	<i>61</i>
<i>УХИНА О.И., КОЗЬМЕНКО Н.С. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ.....</i>	<i>67</i>
<i>КЛЕЙМЕНОВ Д.С., КОСЯКОВА В.Э. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>72</i>

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГИ75

<i>СЕРДЮК А.Н., КУРНОСОВ А.П. НАЛОГОВЫЕ СПЕЦРЕЖИМЫ КАК СПОСОБ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ</i>	<i>75</i>
---	-----------

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР.....80

<i>БИЧЕВА Е.Е., ВОРОНКОВА И.А. УСЛОВИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛНОЙ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ РУБЛЯ.....</i>	<i>80</i>
<i>НОВИКОВА М.А., АБДУЛАЕВА М.Ю. РЫНОК ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>84</i>

CONTENTS

PROBLEMS OF ORGANIZATION OF FINANCE AND FINANCIAL MANAGEMENT.....	5
<i>UKHINA O.I., LEONOVA V.V. ROLE OF EQUITY IN PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE.....</i>	<i>5</i>
<i>SHOKHINA L.S., SAFONOVA O.V. TO THE QUESTION OF FINANCIAL INSOLVENCY OF ORGANIZATIONS: SPECIFIC AND METHODS</i>	<i>12</i>
<i>YAROVAYA E.V., SALOVA S.N. FINANCE RESOURCES: FORMING AND USING QUESTIONS</i>	<i>27</i>
<i>KLEIMENOV D. S., NEPUSHKINA J. Y. MODERN METHODS OF ASSESSMENT THE FINANCIAL STATUS OF ENTERPRISES.....</i>	<i>37</i>
<i>KURYLENKO YU.V. ASSESSMENT OF THE IMPACT OF SALES REVENUE IN THE FINANCIAL RESULT OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION.....</i>	<i>41</i>
STOCK MARKET.....	48
<i>VUKOLOVA E.G., ROZHNOVA N.M. HEDGE - FUNDS AND THEIR VALUE IN THE FINANCIAL MARKET.....</i>	<i>48</i>
<i>VUKOLOVA E.G., SHALYAKINA E.S. THE POSITION OF INSTITUTIONAL INVESTORS IN THE SECURITIES MARKET ON THE EXAMPLE OF MUTUAL FUNDS.....</i>	<i>53</i>
STATE AND MUNICIPAL FINANCES.....	57
<i>UKHINA O.I., KULAKOV A. S. INTERGOVERNMENTAL RELATIONS: PRESENT SITUATION, PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION</i>	<i>57</i>
<i>BAKULINA I.A., SUSHKOVA O.V. STATE FOREIGN DEBT OF THE RUSSIAN FEDERATION: STRUCTURE, TRENDS, FORECASTS.....</i>	<i>61</i>
<i>UKHINA O.I., KOZMENKO N. S. THE ROLE OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE MANAGEMENT OF STATE AND MUNICIPAL FINANCES.....</i>	<i>67</i>
<i>KLEIMENOV D. S., KOSYAKOVA V.E. PROBLEMS OF PUBLIC DEBT MANAGEMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION, THE WAYS OF THEIR SOLUTION.....</i>	<i>72</i>
ACCOUNTING AND TAXES	75
<i>SERDYUK A.N., KURNOSOV A.P. SPECIAL TAX TREATMENTS AS A METHOD FOR TAX EVASION</i>	<i>75</i>
BANKING SECTOR	80
<i>BICHEVA E.E., VORONKOVA I.A. TERMS ACHIEVING FULL CONVERTIBILITY OF THE ROUBLE</i>	<i>80</i>
<i>NOVIKOVA M.A., ABDULAYEVA M.Y. THE MARKET OF MORTGAGE LOANS IN RUSSIA: THE CURRENT STATE AND DIRECTION OF DEVELOPMENT.....</i>	<i>84</i>

УДК 330.14:336.6

РОЛЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ольга Ивановна Ухина

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита
e-mail: olga.ux@yandex.ru

Виктория Викторовна Леонова

магистрант 2 курса, программы Корпоративный финансовый менеджмент,
факультета бухгалтерского учёта и финансов
e-mail: 1993vikulia@mail.ru

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

Аннотация

Статья посвящена обоснованию понятию собственный капитал и его роли в обеспечении финансовой устойчивости предприятия. Рассмотрено и уточнено понятие собственного капитала. Освящено определение финансовой устойчивости предприятия и определена роль структуры капитала, в том числе и собственного в обеспечении финансовой устойчивости.

Ключевые слова: собственный капитал, финансовая устойчивость, структура собственного капитала.

Основной целью любой коммерческой организации является извлечение прибыли и рост благосостояния собственников. Рыночная экономика, в тоже время, предполагает, что в условиях хозяйственной самостоятельности не менее важным является обеспечение устойчивого экономического развития предприятия. Все это способствует концентрации внимания на управлении источниками финансирования коммерческой организации, в том числе такой их важной составляющей как собственный капитал. В последние годы о значимости роли собственного капитала, как в обеспечении финансовой устойчивости, так и в обеспечении финансового развития свидетельствуют такие факты, что изменились подходы, как к учету собственного капитала, так и к вопросам управления его составляющими.

Таким образом, тема управления формированием собственного капитала и эффективность его использования являет-

ся актуальной и рассматривается в трудах многих отечественных и зарубежных экономистов.

В зарубежной литературе данная тема исследована в работах: Д. Александер, А. Бриттона, Э., Йориссена, [1] Бетге Й., [2] Бланка И.А., [3] Б.Нидлза, Х. Андерсона, Д. Колдуэлла, [8] Хендриксена Э.С., Ван Бреда М.Ф., [14] Р. Энтони и Дж. Рис [15] и других.

В отечественной литературе данный вопрос рассмотрен в работах: Запорожцевой Л.А. [4], Ковалёв В.В. [5], Круш З.А. [6], Луценко С.И. [7], Стояновой Е.С. [10], Салтановой А.Г. [9], Соколовой Я.В. [14], Новодворского В.Д. [2], Ухиной О.И. [11], Шер И.Ф. [13] и других экономистов.

Теоретический и практический вклад вышеуказанных учёных в изучении данной темы очень велик, но следует отметить, что исследований по проблеме изучения роли собственного капитала в

финансовой устойчивости предприятия всё ещё недостаточно.

Для более полного понимания изучаемого нами вопроса рассмотрим высказывания зарубежных экономистов на тему, что такое капитал. Так, например, Д. Александер, А. Баритон и Э. Йориссен утверждают о необходимости разделять такие понятия как капитал, который представлен совокупностью активов, создающих будущие услуги и стоимость капитала, которая зависит от стоимости будущих услуг. [1]

Й. Бетге представляет собственный капитал как разницу между активами и обязательствами организации за минусом доходов будущих периодов. [2]

И.Ф. Шер в своих трудах отметил собственный капитал как чистую стоимость имущества хозяйствующего субъекта, которая рассчитывается как разница между стоимостью его активов и обязательств. [13]

Р. Энтони и Дж. Рис в своей работе назвали капитал чистыми активами, так как сумма собственного капитала организации равна активам за вычетом обязательств. [15]

Нельзя не отметить взгляды учёных Р.Бенке и Р.Холта, которые рассматривали собственный капитал, как долю владельца организации, а так же мнение французского бухгалтера Л. Батардона, который утверждал, что капитал есть кредиторская задолженность предприятия перед собственником. [9]

Б. Нидлз, Х. Андерсон и Д. Кондуелл выразили капитал как остаточный интерес в активах юридического лица, который остаётся после вычитания пассивов. [8]

Такие зарубежные учёные, как Э.С. Хендриксон и М.Ф. Ван Бреда более основательно подошли в своих исследованиях к изучаемому вопросу и сформулировали определение понятия «капитал» в виде пяти теорий капитала [14]:

1. Теория собственности;
2. Теория хозяйствующей единицы;

3. Теория остаточного капитала;
4. Теория предприятия;
5. Теория фондов.

Проанализировав многочисленные исследования зарубежных специалистов, можно сделать вывод о неоднозначности трактовок понятия «собственный капитал». В настоящее время многие современные учёные склоняются в пользу определения собственного капитала как доли собственников в активах организации. Данное определение более созвучно с трактовкой, утверждённой в стандартах МСФО, которые представляют капитал как чистые активы или как остаточную долю в активах предприятия после вычета обязательств.

Ковалёв В.В. определяет собственный капитал как совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления ее хозяйственной деятельности. [5]

По мнению Круш З.А. собственный капитал представлен финансовыми ресурсами, консолидированными в имущественных вкладах учредителей в предпринимательскую деятельность с целью извлечения прибыли. С одной стороны здесь подчёркивается принадлежность этой части капитала учредителям, получающим право на получение части дохода за инвестирование собственности в процесс предпринимательства, а с другой – выделяется её натурально-вещественная сторона: активы, не обременённые долговыми обязательствами, «чистые активы». [6]

На наш взгляд целесообразно подходить к понятию капитал, с двух позиций: в общеэкономическом и управленческом значениях. В первом случае, капитал – это стоимость, способная приносить доход, а в другом - стоимость, привлечённая хозяйствующими субъектами на правах собственности или во временное пользование с целью ее наращивания путем вложения в определенные активы предприятия. Исходя из определения капитала как определенной совокупности источни-

ков средств, становится возможным принятие управленческих решений предпринимателями по формированию рациональной структуры капитала, в том числе и собственного.[11]

Таким образом, мы считаем, что с позиции управления собственный капитал представляет собой стоимость, привлеченную хозяйствующими субъектами на правах собственности, с целью ее наращивания путем инвестирования в определенные активы предприятия, или это совокупность финансовых ресурсов собственников вложенных в предпринимательскую деятельность с целью извлечения прибыли.

Сохранение собственного капитала является обязательным условием признания получения за отчетный период прибыли как по МСФО, так и по другим учетным системам. В целях защиты интересов кредиторов и для объективной оценки собственниками конечного финансового результата деятельности предприятия величина собственного капитала должна сохраняться на неизменном уровне.

Зарубежные и отечественные экономисты придерживаются единого мнения о том, что капитал один из центральных объектов учета, так как именно он даёт наиболее полное и актуальное представление о масштабах деятельности предприятия, его прибыльности и перспективах развития в будущем. Данный показатель финансовой отчетности обеспечивает, прежде всего, собственников информацией необходимой для принятия рациональных управленческих решений; акционеров, кредиторов, инвесторов данными об эффективности управления предприятием; вкладчиков капитала сведениями о динамике и перспективе их экономических прав и т.д.

Возвращаясь к вопросу финансовой устойчивости, мы подразумеваем способность предприятия сохранять нормальное состояние при малых и преимущественно случайных изменениях в его деятельности. Финансовая устойчивость предприятия является своеобразным зер-

калом стабильно образующегося превышения доходов над расходами, поскольку отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению. [4]

Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, ибо недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятий и отсутствию у них средств для развития производства, а избыточная будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. [3] Следовательно, финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия.

Вопросы обеспечения финансовой устойчивости имеют важное значение для успешного развития и стабильности сельскохозяйственных организаций.

Страховые резервы и собственные средства предприятия должны быть обеспечены активами, соответствующими требованиям диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности. Для гарантий достаточно надежной защиты необходимо наличие соответствующих средств, используемых для того, чтобы проводить финансовые операции. Разграничение этих расходов и выплат по времени требует достаточного размера собственного капитала, который гарантирует дальнейшее существование предприятия.

К составным элементам собственного капитала относятся уставный капитал, резервный фонд, сформированный за счет прибыли, и нераспределенная прибыль. В ряде случаев к собственным средствам можно отнести сформированные за счет чистой прибыли фонд накопления.

Общим для них является то, что они свободны от каких-либо внешних обязательств, поэтому в зарубежной практике их принято называть «свободные резервы» или «резервы платежеспособности» (маржа). [10]

Собственный капитал формируется из двух источников: взносов учредителей и прибыли, получаемой в результате деятельности, и отражается в третьем разделе пассива баланса. Формирование собственного капитала осуществляется путем внесения взносов учредителей и последующего пополнения из прибыли от основной деятельности, доходов от инвестирования средств, а также путем увеличения доли учредителей и дополнительного выпуска акций (эмиссия). Уставный капитал организации формируется из вкладов его участников-учредителей за счет индивидуального взноса (частная компания) либо за счет группового вложения членами акционерного общества. В соответствии с требованиями бухгалтерской отчетности в структуре собственного капитала выделяют добавочный капитал. [7]

Некоторые авторы считают, что собственный капитал в целом и уставный капитал в частности для организации не имеют особого значения, поскольку для выполнения обязательств формируются целевые резервы. Такой подход, на наш взгляд, не совсем верен. В целях обеспечения финансовой устойчивости, как в России, так и за рубежом, законодательно устанавливается минимальный размер уставного капитала, необходимого для начала деятельности. Это связано, с одной стороны, с тем, что на начальном этапе у организации нет других средств для выполнения обязательств по договорам, кроме уставного капитала, поскольку поступления страховых взносов в первое время крайне незначительно. С другой стороны, большой размер стартового капитала позволяет предприятию более уверенно планировать свое поведение на рынке, осуществлять достаточно крупные операции и, следовательно, иметь возможность выстоять в конкурентной борьбе.

Финансовая устойчивость предприятия определяется уровнем экономической эффективности его функционирования. Так производственный процесс, основанный на применении интенсивных технологий, обеспечиваемый производственными ресурсами в оптимальном объеме и в оптимальные сроки, при сочетании высокого уровня производства с экономическим обоснованным уровнем затрат будет отличаться высоким уровнем экономической эффективности. Рентабельная производственно-коммерческая деятельность обуславливает рост собственных источников средств на основе полученной прибыли, что является главным условием поддержания и повышения уровня финансовой устойчивости предприятий.

Нарушение производственного процесса вследствие неэффективности технологии, недостаточного или несвоевременного обеспечения сбалансированными производственными ресурсами, снижение качества производимой продукции и т.п. могут обуславливать возникновение убытков, которые отвлекают собственные средства на их покрытие, а впоследствии – и заёмные средства. В последнем случае есть основания полагать, что без организации эффективной производственно-коммерческой деятельности предприятия могут снизить уровень и в перспективе утратить финансовую устойчивость.

Таким образом, представленная связь с производственным процессом, с экономической эффективностью его осуществления, позволяет устанавливать и констатировать не просто факт финансовой устойчивости/неустойчивости предприятий. А выделить и обосновать конкретные причины, которые позволяют судить о степени их устойчивости/неустойчивости в динамике.

Защитить собственный капитал от снижения возможной утраты, а впоследствии и другие финансово-кредитные ресурсы, по причине убыточности функционирования и обеспечить на этой основе формирование или поддержание критиче-

ского уровня финансовой устойчивости позволяет достижение безубыточности производственно-коммерческой деятельности, что позволяет определить именно её, а не прибыль, исходным фактором обеспечения устойчивости предприятия в целом. [4]

Мы считаем, что в составе механизма управления капиталом, в том числе и собственным, целесообразно выделить две части: механизм формирования структуры капитала, который затрагивает управленческие решения по формированию оптимальной структуры капитала, и механизм использования капитала, определяющий его эффективное вложение в активы предприятия. Такой подход позволяет оценить уровень достаточности собственного капитала для нормального функционирования организации и его развития, то есть сделать выводы о рациональности имеющейся структуры капитала и эффективности вложения для обеспечения финансовой устойчивости предприятия. [12]

В заключение хотелось бы отметить, что универсальных способов формирования оптимальной структуры капитала не существует. Подход к каждой компании должен быть индивидуальным и учитывать как отраслевую специфику бизнеса, так и стадию развития предприятия. Как показывает мировая практика, развитие только за счёт собственных ресурсов уменьшает финансовые риски в бизнесе, но и при этом значительно снижает скорость приращения размера бизнеса, главным образом выручки. Привлече-

ние дополнительного заёмного капитала при эффективной финансовой политике и качественном финансовом менеджменте может значительно увеличить доходы владельцев корпорации на их вложенный капитал. Однако, структура капитала, перегруженная заёмными средствами, предполагает высокий уровень доходности организации, для обеспечения необходимых платежей по кредиту. Соответственно даже небольшое снижение доходности повышает вероятность неплатежей, растут риски для инвестора, снижается финансовая устойчивость. Кроме того, клиенты и поставщики компании, заметив высокую долю заёмных средств, могут начать искать более надёжных партнёров, что приведёт к падению выручки. С другой стороны, слишком низкая доля заёмного капитала означает недоиспользование потенциально более дешёвого, чем собственный капитал, источника финансирования.

Таким образом, предприятие, использующее для финансирования своей производственно-коммерческой деятельности только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но при этом ограничивает темпы своего развития. В этом случае, компания не может обеспечить необходимый дополнительный объём финансовых ресурсов для прироста активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Список литературы

1. Александер Д. Международные стандарты финансовой отчётности: от теории к практике /Д. Александер, А. Бриттон, Э. Йориссен. Пер с англ. В.И Бабкина, Т.В Садовой.- М.: Вершина, 2005.-888 с.
2. Бетге Й. Балансоведение/ Й. Бетге; научн ред В.Д. Новодворский; пер с нем.- М.: Бухгалтерский учёт, 2000.-454 с.
3. Бланк И.А Управление прибылью.- К.:Ника-Центр, 2007.- 768с.
4. Запорожцева Л.А. От безубыточности к финансовой устойчивости как факторам эффективности сельскохозяйственных предприятий: становление и мониторинг./ Л.А. Запорожцева, Е. В. Терновых /Прогрессивные методы финансово-учётного обеспечения оздоровления и устойчивого развития организаций АПК: Сборник научных трудов. – Воронеж: ФГБОУ ВПО ВГАУ, 2013.-147с.

5. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности. – М.: Финансы и статистика, 2010.- 512с.
6. Круш З.А Организация финансов предприятия: учебное пособие / И.В Седлов, А.Л. Лавлинская под редакцией З.А Круш. - Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ им. императора Петра 1, 2012. – 250с.
7. Луценко С.И. Регулирование структуры капитала компании: издержки корректировки / С.И. Луценко // Финансовый менеджмент.- 2012.- №4.- С 38.
8. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учёта:/ Б.Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл Пер с англ.Под ред Я.В. Соколова.- М.: Финансы и статистика, 1994.- 496с.
9. Салтанова А.Г. Зарубежный опыт формирования и использования собственного капитала в сельскохозяйственных организациях / А.Г. Салтанова // Аудит и финансовый анализ. -2013.- № 6.-С 98-103.
10. Стоянова Е.С. Управление оборотным капиталом: Учебно-практическое пособие / Под ред. Е.С.Стояновой. - М. : «Перспектива», 2008.- 128с.
11. Ухина О.И. Роль и место капитала в доходах предприятия / О.И. Ухина // Финансовый вестник. – Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ ВГАУ, 1998. – №4 – С. 33-35.
12. Ухина О.И. Формирование рациональной структуры капитала как основа обеспечения финансовой устойчивости предприятия/ О.И. Ухина // Финансовый вестник. – Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2011г.- №1(23).- С.14-16.
13. Шер И.Ф. Бухгалтерия и баланс/ И.Ф. Шер.- М.: Экономическая жизнь, 1993. – 353с.
14. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учёта: / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда. Пер с англ./под ред. проф. Я.В. Соколова.- М.: Финансы и статистика, 2000.- 576с.
15. Энтони Р. Учёт: ситуация и примеры: пер. с англ./ Р.Энтони, Рис Дж. Под ред. и с предисл. А.М. Петрачкова.- М.: Финансы и статистика, 1993.- 560с.

ROLE OF EQUITY IN PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE

O.I. Ukhina

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

V.V. Leonova

*master student, program Corporate Financial Management, Faculty of Accounting and Finance
e-mail: 1993vikulia@mail.ru*

Abstract

The article is devoted to the justification of the concept of equity and its role in ensuring financial stability . Reviewed and refined the concept of equity. Consecrated determining financial stability and the role of the capital structure, including its own in ensuring financial stability.

Keywords: equity, financial sustainability, equity structure.

References

1. Aleksander D. International Financial Reporting Standards: from theory to practice / D Alexander, A. Britton, E. Yorissen. Translated from English. V.I. Babkin, TW Sdo-voy.- M.: The vertex, 2005.-888 p.
2. Bethge J. Balansovedenie / J. Bethge; Nauchn ed VD Novodvorsky; lane with nem.- M.: Accounting, 2000.-454 p.
3. Blank I.A. Management priblyu.- K. Nika-Tsuentr, 2007.- 768p.
4. Zaporozhtseva LA From the break-even financial stability as a factor of efficiency of agricultural enterprises: the establishment and monitoring. / LA Zaporozhtseva EV Ternovykh / Progressive methods of financial and accounting software recovery and sustainable development of agribusiness companies: Collection of scientific works. - Voronezh: VPO VSAU, 2013.-147p.
5. Kovalev VV Financial Analysis: Money Management. The choice of investments. Analysis of the financial statements. - M.: Finance and Statistics, 2010.- 512p.
6. Krush Z.A. Organization of finance companies: a tutorial / IV Sedlov AL Lavlinskaya edited Z.A. Krush. - Voronezh: FSEIHPE VSAU them. Emperor Peter 1, 2012. – 250p.
7. Lutsenko S.I. Regulation of the capital structure of the company: the cost adjustments / SI Lutsenko // Financial menedzhment.- 2012.- №4.- P 38.
8. Nidlz B. Needles accounting principles: / B.Nidlz, H. Anderson, D. Caldwell Per ang.Pod ed with YV Sokolova.- M.: Finance and Statistics, 1994.- 496p.
9. Saltanova A.G. Foreign experience of formation and use of its own capital in the agri-cultural organizations / AG Saltanova // Audit and financial analysis. -2013.- № 6.- P 98-103.
10. Stoyanova E.S. Working Capital Management: Hands-on training manual / Ed. E.S.Stoyanovoy. - M.: "Perspective", 2008.- 128p.
11. Ukhina O.I. The role and place of equity in income of the enterprise / OI Ukhina // Fi-nancial Gazette. - Voronezh: VPO Voronezh State Agrarian University VSAU, 1998. - №4 - P. 33-35.
12. Ukhina O.I. Formation of rational capital structure as the basis for ensuring the finan-cial sustainability of the enterprise / OI Ukhina // Financial Gazette. - Voronezh: VPO Voronezh State Agrarian University, 2011.- №1 (23) .- P.14-16.
13. Sher. I.F. Accounting and balance / I.F. Sher.- M.: Economic Life, 1993. 353p.
14. Hendriksen E.S., Van Breda MF Accounting Theory: Translation from English. / Ed. prof. I'M .I.N. Sokolova.- M.: Finance and Statistics, 2000.- 576p.
15. Anthony R. Accounting: The situation examples: lane. From Eng. / R. Anthony, J. Fig. Ed. and foreword. A.M. Petrachkova.- M.: Finance and Statistics, 1993.- 560p.

УДК 531: 681.3

К ВОПРОСУ О ДИАГНОСТИКЕ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ: ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДЫ

Людмила Семеновна Шохина

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита
e-mail: ljudmila-shohina@rambler.ru

Ольга Владимировна Сафонова

магистрант 2 курса факультета бухгалтерского учета и финансов
e-mail: olyasafonova-90@yandex.ru

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

Аннотация

В статье приводится обзор сложившихся подходов к пониманию финансовой диагностики, ее взаимодействию с анализом и отражается авторская точка зрения. Рассмотрены возможные индикаторы определения симптомов финансовой несостоятельности, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: диагностика, финансовая несостоятельность, банкротство, анализ финансового состояния, финансовые индикаторы.

Несостоятельность – это важный атрибут рыночной экономики. Если с этимологической точки зрения в него заложена неосновательность, бездоказательность, неубедительность, то невозможность выплаты долга напрямую, на наш взгляд, формирует в этой категории финансовую составляющую [31].

По мнению многих зарубежных и отечественных ученых финансовые затруднения имеют разную степень тяжести и последствия. Поэтому в долговом аспекте несостоятельности выделяют временные затруднения, устойчивые и хронические неплатежи, наличие которых сопровождается глубокими нарушениями финансового состояния. От того каковы последствия развития этих нарушений зависит перспектива организации. Одновременно судьба должника напрямую зависит от кредиторов, так как в соответствии с законодательными требованиями [33] они официально инициируют факт финансовой несостоятельности (просроченной задолженности). В условиях от-

сутствия возможности восстановления деятельности банкротство является наиболее действенным способом уравнивания требований и возможных их источников покрытия. Считается, что банкротство является уровнем, достигнув которого организация признается не способной самостоятельно и эффективно работать. Конечным результатом проводимых процедур будет или восстановление деятельности на основе оздоровления, или крах и конкурсное производство, с частичной или полной ликвидацией имущества и деятельности. Важно выбрать правильное решение, основой принятия которого является диагностика финансового состояния организации. В этом проявляется общественная роль диагностики финансового состояния хозяйствующего субъекта.

На частном уровне (уровне интересов собственников предприятия) роль финансовой диагностики будет показана позже, так как для этого необходимо выявить ее смысловую нагрузку.

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Использование диагностики является сложившейся практикой при оценке различных процессов.

В научной сфере не сложилось четкого понимания финансовой диагно-

стики. Свидетельством этого являются представленные нами в таблице 1 обобщения ученых в отношении этого понятия.

Таблица 1. Аспекты понимания финансовой диагностики

Авторы	Содержание
Б. Коласс [21]	заниматься диагностикой – это значит рассматривать финансовое положение предприятия так, чтобы выявить в динамике симптомы явлений, которые могут задержать достижение направленных целей и решение задач, подвергая опасности планируемую деятельность. Это предполагает выработку корректирующих решений и/или пересмотр целей и прогнозов.
И.А. Бланк [7]	диагностика финансового кризиса представляет собой систему целевого финансового анализа, направленного на выявление возможных тенденций и негативных последствий кризисного развития предприятия.
А.Б. Борисов [8]	диагностика финансового состояния организации -своевременный экономический анализ результатов деятельности организации, при котором комплексно оценивается ее соответствие целям и задачам, стоящим на данном этапе перед организацией
М.В. Воронина [11]	рациональная комбинация и интерпретация полученных с помощью комплексного анализа результатов в целях идентификации ситуации, постановки проблемы и реализации соответствующих корректирующих мероприятий.
О.Ю. Дягель, Е.О. Энгельгардт [15]	диагностика банкротства - это процесс исследования результатов деятельности организации в целях выявления количественного измерения и идентификации кризисных тенденций, провоцирующих формирование финансовой несостоятельности, а также причин их образования и целесообразных путей ликвидации.
Д.А. Ендовицкий, М.В. Щербаков [16]	диагностический анализ финансовой несостоятельности - это вид экономического анализа, который выявляет признаки банкротства и изучает факторы, оказывающие существенное влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта в определенный период времени, а также предсказывает на основе всестороннего исследования наблюдаемых бизнес - процессов возможные для него последствия в будущем.
И. Колбасов [22]	диагностика является аналитической процедурой, имеющей целью установить «болевые точки» финансового механизма предприятий, предсказать на основе наблюдаемых тенденций возможное развитие событий, разработать необходимые управленческие решения для снижения, предупреждения или устранения негативного влияния складывающихся соотношений между экономическими результатами от производственно - хозяйственной деятельности и затратами на ее осуществление.
П.П. Табурчак [4]	диагностика банкротства - вид финансового анализа, который нацелен в первую очередь на выявление как можно раньше различных сбоев и упущений в деятельности предприятия, потенциально опасных с точки зрения вероятности наступления банкротства.
Е.В. Галкина [12]	финансовая диагностика - это способ познания качественных и количественных показателей посредством финансовых критериев управления экономическим состоянием объектами, явлениями, событиями. Это средство обнаружения (формирования) знаний о деятельности предприятия на основе финансовых данных.

Изучая существующую научную литературу по анализу (экономическому, хозяйственно - финансовой деятельности, финансовому) и диагностике, а также принимая во внимание представленный в таблице обзор точек зрения по финансовой диагностике, мы выявили следующее:

1) неоднозначное толкование с позиций взаимосвязи с анализом: отдельные ученые представляют диагностику как вид анализа, аналитическую процедуру; другие ученые - как отдельный способ познания предмета, явления, состояния, процесс исследования или средство формирования знаний;

2) различия в понимании целевой направленности диагностики: для отдельной группы авторов целью диагностики является выявление различных сбоев и упущений в деятельности предприятия (либо «болевых точек», симптомов), а для других еще и предсказание развития событий, разработки необходимых управленческих решений для снижения, предупреждения или устранения негативного влияния.

В переводе с греческого языка слово «диагностика» (от слова «диагноз») обозначает определение, распознавание. Именно поэтому и финансовая диагностика означает определение, распознавание финансового состояния хозяйствующего субъекта, представляя собой своеобразную процедуру исследования объекта (предприятия). Определение, распознавание может происходить относительно установленных качественных признаков. Качественный признак распознавания симптом финансового неблагополучия может иметь количественный уровень, установленный ранее в процессе массового обследования и анализа результатов наблюдения.

По отношению к диагностике финансового состояния предприятия качественными признаками - индикаторами, на наш взгляд, являются как относительные финансовые показатели - финансовые коэффициенты, так и наличие (отсутствие) того или иного финансового показателя

(прибыли, просроченных финансовых обязательств и т.п.), соблюдение (несоблюдение) установленных взаимоотношений между показателями (в виде уравнений, неравенств и т.п.). Состав оцениваемых качественных признаков зависит от вида (комплексная или ориентированная на определенную сферу финансовых отношений) и уровня диагностики (экспресс - диагностика или фундаментальная диагностика).

Целевая направленность диагностики - установление факта наличия или отсутствия проблемных аспектов в функционировании системы, организма. Применительно к финансовой диагностике речь идет об установлении наличия или отсутствия финансового неблагополучия (финансовой несостоятельности, угроз банкротства, финансовой неустойчивости и т.п.). А вот разработка необходимых мероприятий по финансовому оздоровлению должна основываться на экономическом анализе, так как основная задача анализа (в узком смысле его понимания) заключается в том, чтобы составить представление о том, как «работают» отдельные части изучаемого объекта, явления, и какое значение они имеют в общей совокупности. Анализ в широком плане - это способ изучения предметов, явлений, основанный на единстве собственно анализа и синтеза. Синтез - это объединение выделенных в анализе частей через установление связей между ними с целью получения знания о целом. Задача синтеза - понять, каким образом можно достичь желаемых результатов, имея в наличии определённую совокупность данных. Следовательно, анализ должен выявлять различные зависимости, влияющие на деятельность организации, а также обеспечить системный подход, когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная постоянно изменяющаяся система, находящаяся под воздействием ряда факторов внешней и внутренней среды.

Основываясь на понимании диагностики и анализа, следуя их целевой направленности, мы считаем, что финансо-

вая диагностика - это способ распознавания финансового состояния хозяйствующего субъекта на основе сопоставления его финансовых параметров и разработанных оценочных индикаторов с целью установления неблагоприятных для деятельности симптомов («болевых точек»).

Финансовый анализ - это способ изучения комплексного, целостного финансового состояния хозяйствующего субъекта с позиций влияния на него воздействующих факторов и ориентируемого на принятие управленческих решений. Данный аспект изучения финансового состояния достигается посредством выделения, с одной стороны, отдельных сегментов финансового состояния (платежеспособность, кредитоспособность, финансовая устойчивость, формирование и использование финансовых результатов, финансовая структура капитала, деловая активность и т.п.) и выявления взаимодействия и взаимообусловленности между ними, а с другой стороны, - посредством выделения финансового состояния как своеобразной составной части экономического состояния и выявления взаимодействия и взаимообусловленности между ними.

Диагностика финансовой несостоятельности организаций является одним из направлений финансовой диагностики, имеющим свои методики и выработанные индикаторы. Данные методики следует поделить на классические, описывающие основные исходные подходы диагностики финансового состояния, и современные, актуальные и работающие в настоящем времени.

Для определения характера финансовой несостоятельности организации все классические подходы рассматриваются на двух уровнях:

1. Количественные подходы – количественная оценка конкретных финансовых параметров и их соотношений (расчет коэффициентов).
2. Качественные подходы - анализ состояния отдельных функциональных подсистем управления (производство, финансы и др.).

3. Но чаще, по нашему наблюдению, все методики являются смешанными или комплексными, поскольку содержат и количественную оценку и её качественную характеристику.

Для диагностики вероятности банкротства используются следующие классические методы:

- 1) анализа обширной системы критериев и признаков;
- 2) ограниченного круга показателей;
- 3) интегральных показателей, рассчитанных с помощью: скоринговых моделей; мультипликативного дискриминантного анализа и многомерного рейтингового анализа.

Первый из перечисленных методов реализует качественный подход к оценке вероятности банкротства организации, второй и третий методы – количественный.

Финансовый аналитик Уильям Бивер [10] в начале 60-х годов прошлого века стал первым, кто обратил внимание на возможность прогнозирования банкротства на основе коэффициентного анализа. Ученый предложил исследовать тренды показателей для диагностики банкротства организации. В данной модели весовые коэффициенты для индикаторов не предусматриваются, а итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Значения показателей сравниваются с их нормативными значениями для трёх состояний организации: для благополучных организаций, для тех организаций, которые обанкротились в течение года, и для тех организаций, которые стали банкротами в течение пяти лет.

Для оценки вероятности банкротства, большое внимание уделяется следующим моделям профессора Нью-Йоркского университета Э. Альтмана [1, 2]:

- 1) Двухфакторная модель - отличается простотой и возможностью ее применения в условиях ограниченного объема информации об организации, что как раз и имеет место в нашей стране. В данной методике учитываются только два по-

казателя: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заёмных средств в пассивах.

Формула данной модели имеет следующий вид:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot X_1 + 0,0579 \cdot X_2,$$

где X_1 – это коэффициент покрытия (характеризует ликвидность), отношение текущих активов к текущим обязательствам; X_2 – это коэффициент финансовой зависимости (характеризует финансовую устойчивость), отношение заемных средств к общей величине пассивов.

Если в результате расчета $Z < 0$, то вероятность банкротства невелика, если $Z > 0$, то высока вероятность банкротства, если $Z=0$, то вероятность банкротства равна 50 %.

Минус данной модели в том, что она не обеспечивает высокую точность прогнозирования банкротства, так как учитывает влияние коэффициента финансовой зависимости и коэффициента покрытия на финансовое состояние организации и не учитывает влияния других показателей (например, деловой активности предприятия, рентабельности). Кроме того, двухфакторная модель не соответствует современной особенности экономической ситуации и организации бизнеса в нашей стране. Так в работах М. А. Федотовой [32], которая изучала применение данной модели для российских условий, говорится о том, что весовые коэффициенты следует скорректировать применительно к местным условиям. По ее словам, точность прогноза данной модели увеличится, если добавить к ней еще один показатель – рентабельность активов

2) Пятифакторная модель Альтмана – также имеет недостатки в отношении использования в России, однако, в нашей стране на ее основе разработана и применяется компьютерная модель прогнозирования вероятности банкротства.

$$Z\text{-счет} = 1,2 K_{об} + 1,4 K_{нп} + 3,3 K_p + 0,6 K_{п} + 1,0 K_{от},$$

где $K_{об}$ – доля оборотных средств в активах; $K_{нп}$ – рентабельность активов, исчисленная по нераспределенной прибыли;

K_p – рентабельность активов; $K_{п}$ – коэффициент покрытия собственного капитала; $K_{от}$ – отдача всех активов.

При значении интегрального показателя $Z < 1,81$ вероятность банкротства организации очень высока; при Z от 1,81 до 2,7 – вероятность банкротства высокая; при Z от 2,7 до 2,99 – вероятность банкротства невелика, а при $Z > 2,99$ вероятность банкротства организации ничтожна.

Отсутствие статистических материалов по организациям – банкротам в России не позволяет скорректировать методику вычисления весовых коэффициентов с учетом российских экономических условий. Важно отметить, что различия в особенности экономической ситуации и в организации бизнеса между экономически развитыми странами и Россией оказывают влияние на набор финансовых показателей, которые используются в моделях зарубежных экономистов.

Усовершенствованный вариант пятифакторной модели Э. Альтман получил в 1983 г для организаций, акции которых не котируются на биржевом рынке, является более точным методом для производственных организаций. В его основе лежат те же коэффициенты, что и в пятифакторной модели, отличие заключается лишь в расчетной формуле. Усовершенствованная модель для производственных организаций имеет вид:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5,$$

для непроизводственных:

$$Z = 6,56x_1 + 3,26x_2 + 6,72x_3 + 1,05x_4.$$

Критерием банкротства для производственных организаций считается $Z < 1,23$, зоной неопределенности является промежуток $1,23 < Z < 2,9$, а при $Z > 2,9$ – вероятность банкротства организации ничтожна. Для непроизводственных организаций такими границами являются значения $Z = 1,1$ и $Z = 2,6$. По мнению Н.П. Любушина [24]. основным минусом в применении данной методики является недостаток информации аналитического учета. А исследования Савицкой Г.В.[27] показали, что представленная методика

включают в себя составляющие, дублирующие друг друга: коэффициент оборачиваемости активов и рентабельность активов. Но несмотря на существующие недостатки, по признанию многих ученых, многофакторные модели Э. Альтмана заслужено являются основой для последующих исследований прогнозирования банкротства.

Как отмечает В.Б. Попов и Э.Ш. Кадыров [26], показателям рентабельности и прибыли отводится меньшее внимание в модели для прогнозирования банкротства Лиса. Здесь банкротство связывается с показателями структуры активов и пассивов:

$$Z = 0,063 * K_1 + 0,692 * K_2 + 0,057 * K_3 + 0,601 * K_4,$$

где K_1 – оборотный капитал / сумма активов; K_2 – прибыль от реализации / сумма активов; K_3 – нераспределенная прибыль / сумма активов; K_4 – собственный капитал / заемный капитал.

Пороговое значение показателя Z равняется 0,037. Если оно преодолено, то организация является состоятельной, а угроза банкротства незначительна.

Несмотря на авторитетность источника, низкую эффективность методики Лиса часто связывают с неправильным указанием в переводных источниках весов используемого коэффициента в результативном значении вероятности банкротства (Z). Так например Г. Савицкая [27] в своих работах указывает вес K_4 равный не 0,601, а 0,001.

В результате того, что финансовая несостоятельность формируется теми факторами, воздействие которых дифференцируется в периоды деятельности организаций, то минусы моделей Лиса и Альтмана связаны именно с изменениями причин, влияющих на функционирование организаций. Корректировка моделей при этом требует знания и математических методов, и логических схем их построения.

На базе модели Альтмана и пошагового дискриминантного анализа в 1978 г. Гордон Л.В. Спрингейт [30] разра-

ботал модель прогнозирования вероятности банкротства организации, которая достигает 92,5% точности предвидения неплатежеспособности на год вперед. Формула оценки вероятности банкротства по модели Спрингейта имеет следующий вид:

$$Z = 1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4,$$

где X_1 – оборотный капитал / баланс; X_2 – (прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / баланс; X_3 – прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства; X_4 – выручка (нетто) от реализации / баланс.

При $Z < 0,862$ организация является потенциальным банкротом. По мнению Н.В. Васина [9]. результаты явно «сдвинуты» в сторону краха, т.е. применять данную модель следует либо в случае стратегии избежания риска, либо методом подбора можно ввести константу, которая корректировала бы «сдвиг», и тем самым компенсировать несимметричность. Диагностика данной методики на предмет репрезентативности и точности представленных коэффициентов, установила изначально ограниченную совокупность коэффициентов, которые участвуют в отборе, что влияет на качество получаемых результатов анализа оценки и прогнозирование финансового состояния организации.

Разработанная в 1997 г. модель британского ученого Таффлера [3] основывается на анализе ключевых измерений деятельности организации, отвечающие современным принципам деятельности: достаточности оборотного капитала и его высокой оборачиваемости, снижение финансового риска, обеспечение рентабельности и ликвидности. Его четырехфакторная прогнозная модель платежеспособности имеет следующий вид:

$$Z = 0,53 * K_1 + 0,13 * K_2 + 0,18 * K_3 + 0,16 * K_4,$$

Где K_1 – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства; K_2 – оборотные активы / сумма обязательств; K_3 – краткосрочные обязательства / сумма активов; K_4 – выручка / сумма активов.

Если величина $Z > 0,3$, то это указывает на то, что у организации неплохие долгосрочные перспективы, а если $< 0,2$, то банкротство более чем вероятно. Но в связи с тем, что прибыль не связана непосредственно с кредиторской задолженностью, а сумма краткосрочных обязательств – с общей суммой активов, то достаточно проблематично трактовать многие коэффициенты модели по отношению к финансовой несостоятельности.

Важно отметить, что попытки использования иностранных моделей прогнозирования банкротства в отечественных условиях не принесли достаточно точных результатов. Были предложены разнообразные способы адаптации "импортных" моделей к российским условиям, однако, и в этом случае не удалось искоренить все проблемы прогнозирования банкротства организаций. Так, в шестифакторной математической модели О.П. Зайцевой [17] предлагается использовать следующие частные коэффициенты:

Куп – коэффициент убыточности предприятия, который характеризуется отношением чистого убытка к собственному капиталу; Кз – соотношение кредиторской и дебиторской задолженности; Кс – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов (является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности); Кур – убыточность реализации продукции, который характеризуется отношением чистого убытка к объёму реализации этой продукции; Кфр – соотношение заёмного и собственного капитала; Кзаг – коэффициент загрузки активов как величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов.

Коэффициент банкротства рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ком}} = 0,25 \times K_{\text{уп}} + 0,1 \times K_{\text{з}} + 0,2 \times K_{\text{с}} + 0,25 \times K_{\text{ур}} + 0,1 \times K_{\text{фр}} + 0,1 \times K_{\text{заг}}.$$

Весовые значения частных показателей для коммерческих организаций были определены экспертным путём, а фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с норматив-

ным, который рассчитывается на основе рекомендуемых минимальных значений частных показателей: $K_{\text{уп}} = 0$; $K_{\text{з}} = 1$; $K_{\text{с}} = 7$; $K_{\text{ур}} = 0$; $K_{\text{фр}} = 0,7$; $K_{\text{заг}}$ = значение $K_{\text{заг}}$ в предыдущем периоде.

Вероятность банкротства велика, если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, и наоборот, вероятность банкротства мала, если фактический комплексный коэффициент меньше нормативного.

Не является обоснованным определение весовых коэффициентов в модели О.П. Зайцевой, так как весовые коэффициенты в данной модели были определены без учета поправки на относительную величину значений отдельных коэффициентов. Например, нормативное значение показателя соотношения срочных обязательств и наиболее ликвидных активов равно семи, нормативные значения коэффициента убыточности предприятия и коэффициента убыточности реализации продукции равны нулю. Таким образом, даже незначительные изменения первого из вышеназванных показателей приводят к колебаниям конечного значения, в десятки раз более сильным, чем изменение вышеназванных коэффициентов, хотя по первоначальному замыслу О.П. Зайцевой они должны были иметь большее весовое значение по сравнению с соотношением срочных обязательств и наиболее ликвидных активов.

В другой попытке адаптации к отечественным условиям - в модели, которая была разработана Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым, об этом пишут В.Б. Попов и Э.Ш. Кадыров [26], наблюдается незначительное изменение коэффициента обеспеченности собственными средствами с 0,1 до 0,2 приводит к изменению конечного показателя ("рейтингового числа") на:

$$R_1 = (0,2 - 0,1) \times 2 = 0,2 \text{ пункта.}$$

Значительное изменение коэффициента текущей ликвидности от 0 (полная неликвидность) до 2 приводит к такому же результату (характеризует высоколиквидные организации):

$$R_2 = (2 - 0) \times 0,1 = 0,2 \text{ пункта.}$$

Именно по этой причине и в этой модели, и у О.П. Зайцевой значения весовых коэффициентов не являются достаточно обоснованными. Также стоит отметить, что диагностика финансовой несостоятельности на базе рейтингового числа не позволяет оценить причины попадания организации «в зону неплатежеспособности». Помимо этого, рекомендуемые значения коэффициентов, которые применяются для рейтинговой оценки, совершенно не учитывают отраслевых особенностей организации.

В качестве примера недостаточной обоснованности описанных выше методик можно отметить, что в некоторых из них используются показатели, отличающиеся высокой положительной или отрицательной корреляцией (функциональной зависимостью между собой), что приводит к усложнению данных методик, не увеличивая при этом точности прогнозирования. Это отмечает Бариленко В.И. [6].

Если же говорить об R-счете Иркутской государственной экономической академии, отмечают в своей статье В.Б. Попов и Э.Ш. Кадыров [26], то в результате статистической обработки данных была получена следующая модель:

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4,$$

где K_1 – коэффициент эффективности использования активов предприятия: собственный оборотный капитал/сумма активов; K_2 – коэффициент рентабельности: чистая прибыль/собственный капитал; K_3 – коэффициент оборачиваемости активов: выручка от реализации/средняя величина активов; K_4 – норма прибыли: чистая прибыль/затраты.

В соответствии со значением R вероятность банкротства организации определяется следующим образом: $R < 0$ – вероятность банкротства максимальная 90 – 100%, $R =$ от 0 до 0,18 – вероятность банкротства высокая 60 – 80%, $R =$ от 0,18 до 0,32 – вероятность банкротства средняя 35 – 50%, $R =$ от 0,32 до 0,42 – вероятность банкротства низкая 15 – 20%, $R > 0,42$ – вероятность банкротства минимальная до 10%.

При применении данной методики, отмечает Скамай Л.Г. [29], можно с точностью до 81% определить степень риска банкротства организации за 3 квартала. К достоинствам этой модели относится то, что все основные этапы расчетов достаточно подробно описаны в источнике, но по результатам практического его применения появилась информация о том, что значение R во многих случаях не коррелирует с результатами, полученными при помощи других методов и моделей. Так, например, при расчете по модели R-счета получаются значения, характеризующие наилучшее состояние изучаемой организации, при этом все прочие методики дают не столь утешительный результат. На наш взгляд, недостаток данной методики заключается в слишком высоком весе собственного капитала (8,38) и низком – других показателей (0,5-1). Описанная методика пригодна скорее для прогнозирования кризисной ситуации, когда уже заметны очевидные ее признаки, а не заранее, еще до появления таковых.

Необходимо также рассмотреть особенности применения метода балльных оценок – показателя Аргенти. Важным преимуществом показателя Аргенти, отмечает Кедров Б.И. [20], является попытка впервые упорядочить и систематизировать показатели, по которым описаны обанкротившиеся западные компании. С помощью данной методики исследователь сравнивает признаки уже обанкротившихся компаний с аналогичными признаками изучаемой организацией. Опыт использования этого метода в России еще не велик, поэтому достаточно сложно говорить о его достоинствах и недостатках.

Итак, можно сделать вывод, что при переходе России к рыночной экономике стала актуальной оценка финансового состояния хозяйствующих субъектов. В результате чего появилось большое число отечественных методик, а также заимствованных за рубежом.

Но далеко не все существующие ныне методики прогнозирования возможного банкротства организации заслужи-

вают доверия исследователя: одни методики составлены не совсем корректно, другие не могут применяться в российских условиях, третьи не всегда дают адекватные результаты. Поэтому в современных условиях авторами предлагаются все новые методики использования старых, ведь несмотря на их древность, их применяют и сегодня как критерии эффективности многих новых, что еще раз подчеркивает их важное значение в диагностике, а также разрабатываются совершенно новые модели.

Так, например, методика прогнозирования банкротства Казанского государственного технологического университета основана на делении организаций по классам кредитоспособности с учетом их отраслевой специфики (промышленность (машиностроение), торговля, строительство, проектирование и наука). Расчет класса кредитоспособности связан с классификацией оборотных активов по степени их ликвидности. Учеными указанного университета было предложено три класса кредитоспособности организаций: 1-й класс кредитоспособности – организации, обладающие хорошим финансовым состоянием; 2-й класс кредитоспособности – организации с удовлетворительным финансовым состоянием; 3-й класс – организации с неудовлетворительным финансовым состоянием, имеющие показатели на уровне ниже среднеотраслевых, с повышенным риском невозврата кредитных средств.

Главным минусом данной методики прогнозирования несостоятельности организации является применение среднеотраслевых значений параметров как ориентиров, т.к. при их резком изменении существует необходимость дальнейшего пересмотра нормативов. Стоит заметить, что данная методика утратила свою официальную силу в 2003 году и в настоящий момент носит рекомендательный характер.

Другой отечественный автор - В.В. Ковалев [19], предложил следующий вариант интегральной балльной оценки финансовой устойчивости, который учиты-

вает комплексный показатель, где значения весовых множителей выражают степень значимости каждого коэффициента: N1 – коэффициент оборачиваемости запасов: выручка от реализации/средняя стоимость запасов; N2 – коэффициент текущей ликвидности: оборотные активы/краткосрочные обязательства; N3 – коэффициент структуры капитала: собственный капитал/заемные средства; N4 – коэффициент рентабельности: прибыль до налогообложения/сумма активов; N5 – коэффициент эффективности: прибыль до налогообложения/выручка от реализации.

Формула для оценки финансовой устойчивости у В.В. Ковалева имеет следующий вид:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 20R_3 + 20R_4 + 10R_5$$

где, R = Значение показателя для изучаемого предприятия Ni / Нормативное значение этого показателя (нормативные значения показателей равны: N1 - 3,0; N2 - 2,0; N3 - 1,0; N4 - 0,3; N5 - 0,2). При условии, что $N > 100$, финансовая ситуация организации может считаться хорошей, при $N < 100$, она вызывает беспокойство [15]. Чем сильнее отклонение от значения 100 в меньшую сторону, тем сложнее ситуация и тем более вероятно наступление финансовых трудностей для данной компании в ближайшее время.

Большое число современных российских исследователей рекомендуют использовать методику диагностики банкротства Г.В. Савицкой [27]. Сущность данной методики заключается в классификации организаций по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга этих показателей в баллах. Здесь используется модель с 3 балансовыми показателями, в соответствии с которой организации делятся на 5 классов: I класс – организации с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств; II класс – организации, которые демонстрируют некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривающиеся как рискованные; III класс – проблемные

организации; IV класс – организации с высоким риском банкротства; V класс – организации высочайшего риска, практически несостоятельные.

По этим критериям определяется класс, к которому относится исследуемая организация, а также удастся выяснить: ухудшилось или улучшилось ее положение за год. По результатам проведенного финансового анализа дается оценка деятельности организации в целом, а также определяются факторы, которые оказали влияние на ее результаты.

Другие отечественные исследователи, Баканов М.И. и Шеремет А.Д. [5] представляют рейтинговую модель, главной целью которой является определение близости или удаления от угрозы банкротства на основе таких финансовых показателей как прибыльность хозяйственной деятельности, эффективность управления, деловая активность, а также устойчивость и рыночная активность. Стоит отметить, что ни одна из статей, которые входят в расчет используемых коэффициентов, не включают в себя размеры перспективных выплат. Из этого можно сделать вывод, что они не пригодны для оценки платежеспособности организации, а лишь могут применяться при начальном этапе анализа платежеспособности организации.

Для оценки финансовой устойчивости организации может быть использована методика других российских исследователей: Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой [14], которые предлагают использовать интегральную балльную оценку финансовой устойчивости. Сущность такой методики заключается в классификации организаций по степени финансового риска, исходя из фактического уровня показателей и рейтинга каждого показателя в баллах. т.е. любая исследуемая организация может быть отнесена к определенному классу в зависимости от набранного количества баллов исходя из фактических ее финансовых коэффициентов.

I класс - организации с абсолютной платежеспособностью и финансовой ус-

тойчивостью, когда есть полная уверенность в возврате заемных средств;

II класс – организации с нормальным финансовым состоянием, но по отдельным коэффициентам имеется некоторое отставание;

III класс – проблемные организации, у которых вряд ли существует риск потери средств, но выполнение обязательств в срок представляется сомнительным;

IV класс – организации с неустойчивым финансовым состоянием, неудовлетворительной структурой капитала, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений;

V класс – организации с кризисным финансовым состоянием.

В 2006 г. С.А. Кучеренко [23] была предпринята попытка создания принципиально новой, конкурентоспособной модели диагностики финансового состояния организаций:

$$Z = 1,732x_1 + 12,488x_2 + 50,121x_3 + 55,515x_4 + 32,148x_5,$$

где X_1 – коэффициент текущей ликвидности; X_2 – промежуточный коэффициент покрытия; X_3 – удельный вес кредиторской задолженности в пассивах организации; X_4 – коэффициент финансовой независимости; X_5 – коэффициент рентабельности продаж.

Критерием финансовой несостоятельности здесь является значение показателя Z менее 21,2. При $21,2 < Z < 38,7$ организация имеет предкризисное финансовое состояние; $38,7 < Z < 57,5$ – удовлетворительное финансовое состояние; $Z > 57,5$ – организация имеет хорошее финансовое состояние; $Z > 116,6$, организация обладает значительным запасом финансовой устойчивости[9]. Главным преимуществом данной методики является ее разработка в отечественных условиях, что позволило достичь прогнозной способности на 12,5 % выше наиболее достоверного зарубежного аналога.

Отличие современных методик диагностики вероятности банкротства от классических заключается в применении

различных финансовых показателей. Так, например, в классических подходах зачастую используются такие показатели, как выручка и чистая прибыль, а в современных – показатели ликвидности, финансовой устойчивости, в которых учитывается соотношение и структура капитала. Другими отличиями является то, что классический подход к анализу финансового состояния и прогнозированию банкротства достаточно трудоемок, требует больших временных затрат и обусловлен необходимостью содержания в штате сотрудников, имеющих опыт и достаточную степень квалификации для компиляции аналитической информации, полученной в результате расчета множества коэффициентов. Тогда как современные методики характеризуются простотой проведения аналитических процедур, оперативностью получения результатов диагностики, а также возможностью адаптивности в условиях нестабильной экономики страны в целом. Но самым важным отличием современных методик от классических является то, что при разработке современных методик определения вероятности

банкротства учеными учитываются особенности функционирования современного рынка и специфики отдельных отраслей, поэтому полученные здесь результаты являются более оправданными, чем традиционные.

Стоит отметить, что диагностика финансовой несостоятельности определяет факт вероятности банкротства организации, т.е. своего рода симптомы неблагополучия. А затем на основе инструментов экономического анализа будут определены факторы, влияющие на ухудшение финансового состояния, масштабы потенциальных последствий и мероприятия, устраняющие ее и определяющие направление дальнейшего поведения (развития) предприятия. На наш взгляд, чтобы сформировать механизм предотвращения банкротства, необходимо диагностировать наличие признаков банкротства, проанализировать причины появления и разработать эффективную систему производственных, маркетинговых, инвестиционных и финансовых планов оздоровления организации.

Список литературы

1. Altman E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt, 3rd Edition / E. Altman, E. Hotchkiss // John Wiley and Sons, Ltd. – 2006. – 368 p. – ISBN: 978-0-471-69189-1.
2. Анализ финансового состояния предприятия // Оценка вероятности банкротства // Модель Альтмана (Z модель). Пример расчета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/bankrostvo/bankrot_1/13-1-0-10
3. Анализ финансового состояния предприятия // Оценка вероятности банкротства // Модель Таффлера и Тишоу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_tafler/13-1-0-37
4. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятий. Учебник для вузов / П.П. Табурчак, А.Е. Викуленко, Л.А. Овчинникова и др. Под ред. П.П. Табурчак, В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина.- СПб. Химиздат, 2001.- 288 с.
5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 416 с.
6. Бариленко В.И. Экономический анализ: учебное пособие / В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Е.И. Бородина. – М.: Эксмо, 2010. – 352 с.
7. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / Бланк И.А. - К.: Эльта, Ника - Центр, 2006.- 448 с.
8. Большой экономический словарь. Экономика, финансы, бухгалтер, налоги, страхование, маркетинг, менеджмент, управление. Более 20 тыс. терминов. – 2-е изд.,

- переработанное и дополненное // Автор и составитель А.Б. Борисов. – М: Книжный мир, 2010.-630 с.
9. Васин Н. В. Скоринговое моделирование и финансовая диагностика организаций на основе методики Сбербанка России / Н. В. Васин, Ю. С. Патласов // Проблемы современной экономики : евразийский международный аналитический журнал. – Электронные данные. – 01.04.2010.
 10. Beaver William H. Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting Selected Studies / William H. Beaver, 1966. – Supplement to Journal of Accounting Research. – 4. pp. 71-111.
 11. Воронина В.М. Превентивная антикризисная диагностика промышленного предприятия, ориентированная на динамику временной среды [Электронный ресурс] / В.М. Воронина //Экономический анализ: теория и практика, 2008.- N 5. / Справочно - правовые системы «Консультант плюс» /Режим доступа: локальная сетевая версия Орел ГИЭТ
 12. Галкина Е.В. Финансовая диагностика: понятие, область применения, принципиальная структура методического аппарата / Галкина Е.В. // Вестник Орел ГИЭТ, 2010. - N 4 (14).- С. 5-11
 13. Герасимов В.Д. Анализ и диагностика производственной деятельности предприятий (теория, методика, ситуации, задания), учебное пособие /В.Д. Герасимов.- М.: Кнорус,2008. - 256 с.
 14. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. — М.: Дело и Сервис, 2003. — 336 с.
 15. Дягель О.Ю. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов. [Электронный ресурс] / О.Ю. Дягель, Е.О. Энгельгард //Экономический анализ: теория и практика, 2008.- N 13. / Справочно - правовые системы «Консультант плюс» /Режим доступа: локальная сетевая версия Орел ГИЭТ
 16. Ендовицкий Д.А. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций: учебное пособие. /Д.А. Ендовицкий, М.Е. Щербаков. -М.: Экономист, 2007.- 267 с.
 17. Зайцева О.П. Антикризисный менеджмент в российской фирме. /О.П. Зайцева // Аваль (Сибирская финансовая школа). -1998. - № 11-12.С. 16 -23.
 18. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: учебное пособие. /Н.Е. Зимин. - М.: ИКФ «ЭКМОС». - 2004.- 240 с.
 19. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий): учеб.- М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2011. – 352 с.
 20. Кедров Б.И. Анализ и диагностика финансово-экономической деятельности предприятия. Курс лекций. Иваново: ИГТА, 2010. – 69 с.
 21. Коласс Б Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебн. пособие/Пер, с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Финансы : ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
 22. Колбасов И. Диагностический метод аудита в сфере управления человеческим ресурсом как средство повышения эффективности организации /И. Колбасов // Аудит.- 2008.- № 10.- С.3 - 5.
 23. Кучеренко С.А. Диагностика и прогнозирование финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей / С.А. Кучеренко // Экономический анализ: теория и практика. – №23 (104) – 2007. – С.17 - 21.
 24. Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации: учебное пособие / Н.П. Любушин. – М. :Эксмо, 2007. – 256 с.

25. Массарыгина, В.Ф. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия-должника/ В. Ф. Массарыгина // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 31. – С. 60 – 65.
26. Попов В.Б. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий / В.Б. Попов, Э.Ш. Кадыров // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского Серия «Экономика и управление». Том 27 (66). 2014 г. № 1. С. 118-128.
27. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., испр. – Мн. : Новое знание, 2002. – 687 с.
28. Савчук В.П. Диагностика предприятия: поддержка управленческим решением / В.П. Савчук. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. - 367 с.
29. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник./ Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. - М.: ИНФРА-М, 2011. – 378 с.
30. Springate, Gordon L.V. «Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm» / Gordon L.V. Springate // Unpublished M.B.A. Research Project, Simon Fraser University, January 1978. – 200 p.
31. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.Н. Ушакова. - М.: Гос. ин-т "Сов. энцикл."; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 1935-1940. (4 т.)
32. Федотова М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия?// Финансы. – 1995. - № 6. – С.21.
33. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» - № 127-ФЗ от 26.10.2002 (ред. от 23.07.2013г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
34. . Fulmer J.G. Jr. Bankruptcy Classification Model for Small Firms / J.G. Jr. Fulmer, J.E. Moon, T. A. Gavin, M.J. Erwin // Journal of commercial Bank Lending. – 1984. – pp. 25-37
35. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. / А.Д. Шеремет. -М.: ИНФРА - М, 2009.- 367 с.

TO THE QUESTION OF FINANCIAL INSOLVENCY OF ORGANIZATIONS: SPECIFIC AND METHODS

L.S. Shokhina

Cand.Econ.Sci, associated professor of chair of the finance and the credit

e-mail: ljudmila-shohina@rambler.ru

O.V. Safonova

master student, Faculty of Accounting and Finance

e-mail: olyasafonova-90@yandex.ru

Abstract

The article provides an overview of existing approaches and of diagnosis methods of financial insolvency among organizations. The advantages and disadvantages of each method have been examined. The author comes to the conclusion that none of these methods can't be the basis for analysis the economic and financial condition of organizations in modern Russia. The search of an optimal method of diagnosis of financial insolvency of organizations remains relevant currently.

Keywords: diagnostics, financial insolvency, bankruptcy, financial analysis, financial ratios.

References

1. Altman E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt, 3rd Edition / E. Altman, E. Hotchkiss // John Wiley and Sons, Ltd. – 2006. – 368 p. – ISBN: 978-0-471-69189-1.

2. Analysis of the enterprise financial conditions // the Estimation of probability of bankruptcy // the Altman Model (Z model). Calculation example [Electronic resource]. – Access mode: http://afdanalyse.ru/publ/bankrostvo/bankrot_1/13-1-0-10
3. Analysis of the enterprise financial conditions // the Estimation of probability of bankruptcy // Taffler and Tishaw [Electronic resource]. – Access mode: 4. http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_tafler/13-1-0-37
4. Analysis and diagnostics of financial - economic activity of enterprises. Textbook for high schools / P. Taburchak, A. E. Vakulenko, L. A. Ovchinnikova, etc. Under the editorship of P. P. Taburchak, V. M. Tumino S. and M. Saprykina.- SPb. Khimizdat, 2001.-288 p.
5. Bakanov M. I., Sheremet A. D. Theory of economic analysis. — M.: Finances and Statistics, 2002. — 416 p.
6. Barilenko V.I. Economic analysis: textbook / V. I. Barilenko, V. V. Berdnikov, E. I. Borodin. — M.: Eksmo, 2010. — 352 p.
7. Blank I. A. Crisis financial management of the company / I. A. Blank - K.: ELTA, Nika - Centre, 2006.- .
8. Big economic dictionary. Economics, Finance, accounting, taxes, insurance, marketing, management, management. More than 20 thousand terms. — 2-e Izd., revised and expanded // Author and compiler A. B. Borisov. — Moscow: Book world, 2010.-630 S.
9. Vasin N. V. Scoring modeling and diagnostics of financial organizations based on the methodology of Sberbank of Russia / N. In . Vasin , Yu. S. Patlasov // Problems of modern Economics : Eurasian international analytical journal. — Electronic data. — 01.04.2010.
10. Beaver William H. Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting Selected Studies / William H. Beaver, 1966. — Supplement to Journal of Accounting Research. — 4. pp. 71-111.
11. Voronina V. M. Preventive anti-recessionary diagnostics of industrial company focused on temporal dynamics of the environment [Electronic resource] /Vladimir Voronin //Economic analysis: theory and practice, 2008.- N 5. /Legal - reference system "Consultant plus" /access Mode: local network version of eagle giet.
12. Galkina E. V. Financial diagnosis: concept, scope, basic structure of the methodological apparatus / Galkina E. V. // Bulletin of the eagle giet, 2010. - N 4 (14).- S. 5-11
13. Gerasimov V. D. Analysis and diagnostics of industrial processes (theory, method, situation, task), textbook /V. D. Gerasimov.-M.: KnoRus,2008. - 256 p.
14. Dontsova L. V., Nikiforova N. And. Analysis of financial statements. — M.: Business and Service, 2003. — 336.
15. Djagel O. Diagnostics of probability of bankruptcy of the organisations: essence, objectives and comparison of methods. [Electronic resource] / O. Yu. Djagel, Engelhard, E. O. //Economic analysis: theory and practice, 2008.- N 13. /Legal - reference system "Consultant plus" /access Mode: local network version of eagle giet
16. Endovickij D. A. Diagnostic analysis of financial insolvency organizations: textbook. /Endovickij D. A., Shcherbakov M. E. -M.: Economist, 2007. - 267 p.
17. Zaitseva O. P. Crisis management in a Russian firm. /O. P. Zaitseva //Aval (Siberian financial school). -1998. - № 11-12. P. 16 -23.
18. Zimin N. E. Analysis and diagnostics of financial state of enterprises: training allowance. /N. E. Zimin. - M.: IKF "EKMOS". - 2004.- 240 p.
19. Kovalev V. V., Kovalev Vit. V. Finance of organizations (enterprises): the textbook.- M.: T The Valby, publishing house Prospekt, 2011. — 352 p.
20. Kedrov B. I. Analysis and diagnostics of financial-economic activity enterprise. A course of lectures. Ivanovo: EGTA, 2010. — 69 S.

21. Colas B. Financial Management of the enterprise. Problems, concepts and techniques: Training. a manual/translated from the French. under the editorship of J.V. Sokolova. M.: finances, UNITY, 1997. – 576 p.
22. Kolbasov I. Diagnostic method of auditing the management of human resources as means of improving the organization's efficiency /I. Kolbasov //Audit.- 2008.- No. 10.- S. 3 - 5
23. Kucherenko S. A. Diagnostics and forecasting the financial condition agricultural producers / Kucherenko S. A.// Economic analysis: theory and practice. – №23 (104) – 2007. – S. 17 - 21.
24. Lyubushin N. P. The analysis of the financial condition of the organization: textbook / N. P. Lyubushin. – M. :Eksmo, 2007. – 256 p.
25. Massarygina, V. F. Express analysis of the financial condition of the enterprise the debtor/ Massarygina V. F. // Economic analysis: theory and practice. – 2012. – No. 31. – P. 60 – 65
26. Popov V. B. Models Analysis of enterprises bankruptcy probability forecast / V.B. Popov, E. S. Kadyrov // scientific notes of Taurida national University named after V.I. Vernadsky University Series "Economics and management". Volume 27 (66). 2014 № 1. P. 118-128.
27. Savitskaya G. V. Analysis of economic activity of agricultural enterprises: Textbook / G. V. Savitskaya. – 2-e Izd., Rev. – Mn. : New knowledge, 2002. – 687 p.
28. Savchuk V. P. Enterprise Diagnostics: support for managerial decisions / V. P. Savchuk. - M.: BINOM. Laboratory of knowledge, 2009. - 367 p
29. Scamay L. G., Trubochkina, M. I. Economic analysis of enterprise activity: The textbook./ L. G. Skamay, M. I. Trubochkina. - M.: INFRA-M, 2011. – 378 p.
30. Springate, Gordon L.V. «Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm» / Gordon L.V. Springate // Unpublished M.B.A. Research Project, Simon Fraser University, January 1978. – 200 p.
31. Explanatory dictionary of Russian language / Under edition of D. N. Ushakov. - M.: State. Institute "Sov. ENCYCLOPAEDIA."; Ogiz; State. publishing house of foreign. and NAT. words., 1935-1940. (4 volumes)
32. Fedotova M. A. How to evaluate financial stability of the enterprise?// Finance. – 1995. - No. 6. – S. 21.
33. Federal law "On insolvency (bankruptcy)" No. 127-FZ of 26.10.2002 (23.07.2013) [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.consultant.ru> .
34. Fulmer J.G. Jr. Bankruptcy Classification Model for Small Firms / J.G. Jr. Fulmer, J.E. Moon, T. A. Gavin, M.J. Erwin // Journal of commercial Bank Lending. – 1984. – pp. 25-37
35. Sheremet A. D. the Analysis and diagnostics of financial - economic activity enterprise. Tutorial. / A. D. Sheremet. -M.: INFRA - M, 2009.- 367 p.

УДК 336.1

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ: ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Елена Викторовна Яровая

ассистент кафедры финансов и кредита

e-mail: jrowaj@mail.ru

Светлана Николаевна Салова

студент факультета бухгалтерского учета и финансов

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

Аннотация

В статье проанализировано понятие «финансовые ресурсы», отмечены особенности финансовых ресурсов. Приведена классификация финансовых ресурсов по степени централизации. Проведен анализ формирования и использования централизованных финансовых ресурсов. Проанализированы возможности формирования финансовых ресурсов коммерческими организациями.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, централизованные финансовые ресурсы, децентрализованные финансовые ресурсы, бюджет.

Впервые понятие «финансовые ресурсы» в российской практике было применено при составлении первого пятилетнего плана принятого в 1928 году, одним из разделов которого являлся баланс финансовых ресурсов. Впоследствии этот термин стал широко применяться в экономической литературе и в финансовой практике, причём толкование его было самым разным.

В широком смысле, финансовые ресурсы – это совокупность денежных средств и других финансовых активов, находящихся в распоряжении государства, организаций и других хозяйствующих субъектов для удовлетворения своих потребностей.

Однако не все денежные средства, используемые органами государственной власти, организациями и другими хозяйствующими субъектами являются финансовыми ресурсами. В денежной форме, например, функционируют кредитные ресурсы, личные доходы населения. Также, кредитные ресурсы могут превращаться в финансовые и наоборот.

Анализ специальной литературы по теме исследования показал, что отличительной особенностью финансовых ресурсов является, во-первых, то, что они не могут быть вне отношений собственности и во-вторых, они используются на определенные цели и нужды.

В учебнике «Финансы» под редакцией А.Г. Грязновой [4, с. 22]. приводится определение финансовых ресурсов, получившее наибольшее распространение в экономической литературе: «под финансовыми ресурсами понимаются денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении субъектов хозяйствования или органов государственной власти и местного самоуправления и используемые ими на цели расширенного воспроизводства, социальные нужды, материальное стимулирование работающих, удовлетворение других общественных потребностей»

Таким образом, финансовые ресурсы являются важнейшим источником осуществления расширенного воспроизводства, социального и экономического

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

развития страны. Влияние финансовых ресурсов на экономическое развитие государства не односторонне, так как состав и объём финансовых ресурсов зависят от уровня экономического развития государства, от эффективности производства, развития бизнеса в стране, а экономиче-

ский рост служит основой для увеличения объёмов финансовых ресурсов.

В теории и на практике различают централизованные финансовые ресурсы и децентрализованные финансовые ресурсы (рис.1).

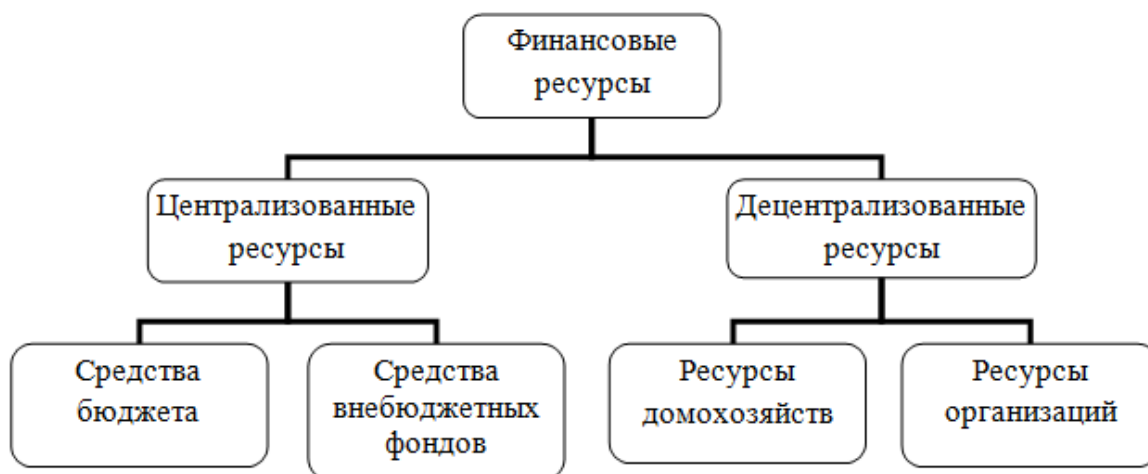


Рисунок 1. Классификация финансовых ресурсов по степени централизации

Централизованные финансовые ресурсы формируются в виде различных общегосударственных фондов, в первую очередь это бюджет и внебюджетные фонды, средства которых используются на осуществление важнейших функций государства.

Децентрализованные финансовые ресурсы – это денежные фонды хозяйствующих субъектов (организаций, предприятий, учреждений), а также домашних хозяйств (населения).

Объёмы финансовых ресурсов государства и коммерческих организаций находятся в прямой зависимости, так как источником формирования государственных бюджетных и внебюджетных фондов, а также муниципальных бюджетов является валовый внутренний продукт, создаваемый хозяйствующими субъектами.

В свою очередь состояние бюджета и внебюджетных фондов сказывается на состоянии экономики страны в целом и на финансах организаций, в частности.

В условиях командно-административной экономики большая часть финансовых ресурсов концентрировалась в бюджете. Считается, что в последние годы наметилась другая тенденция – к увеличению доли средств, остающихся в распоряжении хозяйствующих субъектов.

На рисунке 2 приведена динамика исполнения консолидированного бюджета РФ и бюджета государственных внебюджетных фондов (ГВБФ) РФ по доходам (данные федерального казначейства РФ по состоянию на 01.03.2015 г.). Согласно данным, представленным на рисунке 2 объёмы централизованных государственных ресурсов РФ неуклонно растут.

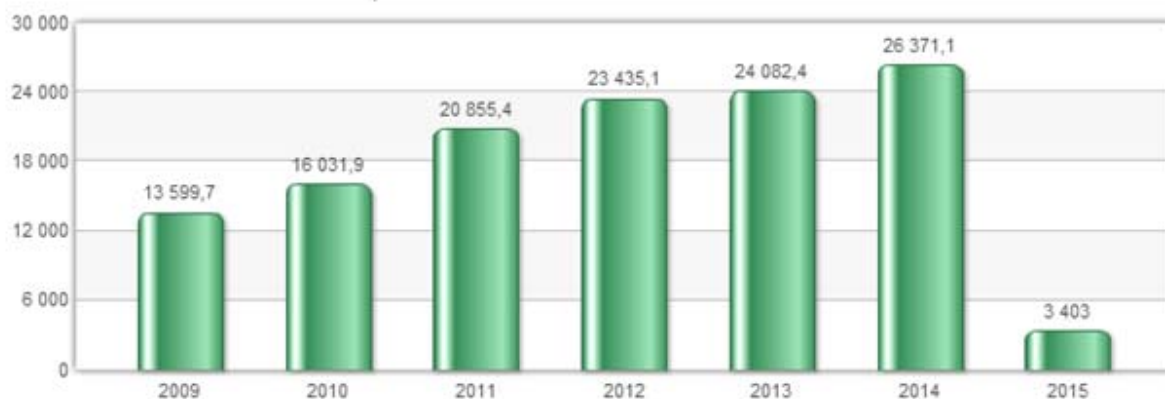


Рисунок 2. Исполнение консолидированного бюджета РФ и бюджета ГВБФ РФ по доходам, млрд. руб. по состоянию на 01.03.2015 г.

На рисунке 3 приведена динамика (данные федерального казначейства РФ по состоянию на 01.03.2015 г.) исполнения консолидированного бюджета РФ и бюджета ГВБФ РФ по расходам

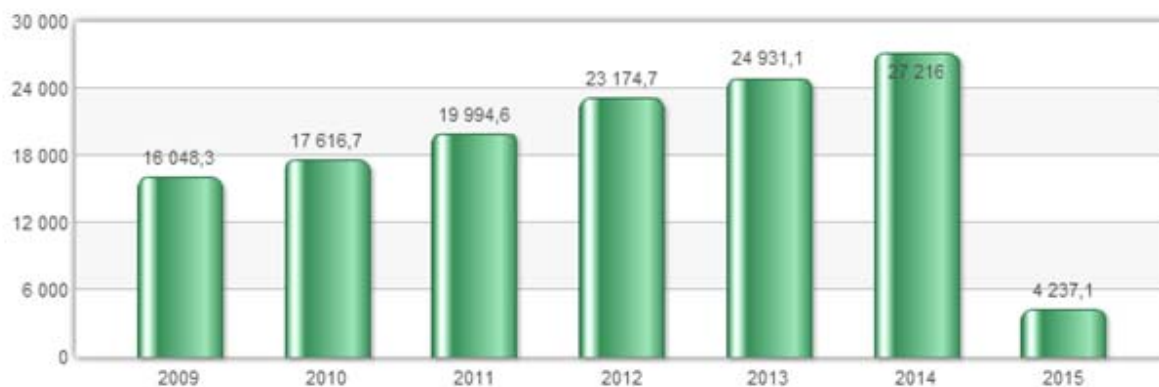


Рисунок 3. Исполнение консолидированного бюджета РФ и бюджета ГВБФ РФ по расходам, млрд. руб. по состоянию на 01.03.2015 г.

Государственный бюджет позволяет четко проследить образование денежных средств государством и направления их расходования, а также оценить эффективность их использования.

В таблице 1 приведена структура доходов консолидированного бюджета по состоянию на 01.01.2015 года. По данным Федерального Казначейства РФ в 2014 году в консолидированный бюджет РФ и бюджет ГВБФ РФ поступило доходов в размере 26371,06 млрд. рублей, из них в федеральный бюджет было зачислено 44,4%, в консолидированные бюджеты субъектов РФ – 27,5%, в бюджеты ГВБФ – 23,4%, бюджеты территориальных ГВБФ – 4,4%.

Согласно приведенным данным, 18% в структуре доходов консолидированного бюджета составляют страховые взносы на обязательное социальное страхование, таможенные пошлины – 17,8%, налог на добычу полезных ископаемых – 11%. Таким образом, финансовые ресурсы государства преимущественно образуются за счет взимания налогов и сборов.

Поступления от нефтяных и газовых компаний в 2014 году составили 7 433,8 млрд. рублей из общей суммы 14 496,9 млрд. руб. доходов федерального бюджета, т.е. 51,3%. Потери бюджета в связи со снижением цены на нефть в 2014 году были частично компенсированы снижением курса рубля.

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Таблица 1. Структура доходов консолидированного бюджета по состоянию на 01.01.2015 г.

Виды доходов	Консолидированный бюджет РФ и бюджет ГВБФ РФ		Структура поступлений в консолидированный бюджет РФ по уровням бюджетной системы, %			
	млрд. руб.	%	Федеральный бюджет	Бюджеты ГВБФ	Бюджеты терр. ГВБФ	Конс. бюджеты субъектов РФ
Всего доходов	26371,06	100,0	44,4	23,4	4,4	27,5
Налог на прибыль организаций	2374,66	9,0	17,3			82,7
Налог на доходы физических лиц	2700,72	10,2				100
Страховые взносы на обязательное социальное страхование	4755,08	18,0		100,0		
НДС	2188,27	8,3	100			
Акцизы	1000,01	3,8	52,1			47,9
НДС	1751,39	6,6	100,0			
Налоги на совокупный доход	315,05	1,2				100,0
Налоги на имущество	957,49	3,6				100,0
НДПИ	2904,85	11,0	97,4			1,6
Таможенные пошлины	4637,63	17,6	100,0			
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ	0	0	0,6	44,4	25,2	29,7
Прочие	2785,91	10,6	75,1	-2,45	-0,05	27,7

Источник: Данные Федерального казначейства.

Проведем анализ государственных расходов в таблице 2. Отметим, что несмотря на переход к формированию бюджета на основе государственных программ, его формат не полностью соответствует программному. Так, функциональная классификация используется в федеральном законе о федеральном бюджете как основная, а распределение бюджетных ассигнований по «программным» кодам классификации приводится только в привязке к функциональной структуре.

Согласно данным таблицы 2 наибольшую долю в структуре расходов консолидированного бюджета занимают расходы на социальную политику - 30,9%, на

национальную экономику расходуется 16,7%, на образование 11,2%.

Стоит отметить, что в процессе расходовании государством финансовых ресурсов на выполнение своих функций не меньшее значение по сравнению с объемом расходов, играет эффективность этих расходов, которая, на наш взгляд, не всегда высокая.

Об этом говорить и в докладе Министерства финансов «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета» [2]. Так в докладе отмечается, что несмотря на постоянно растущие бюджетные расходы, уровень бедности населения снижается

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

крайне медленно. По оценке экспертов среди граждан, получающих социальные выплаты, более 50% не относятся к категории нуждающихся в социальной под-

держке. В то же время, среди граждан, нуждающихся в такой поддержке, менее 50% получают какие-либо социальные выплаты.

Таблица 2. Структура расходов консолидированного бюджета по состоянию на 01.01.2015 г.

Виды расходов	Консолидированный бюджет РФ и бюджет ГВБФ РФ		Структура расходов консолидированного бюджета РФ по уровням бюджетной системы, %			
	млрд. руб.	%	Федеральный бюджет	Бюджеты ГВБФ	Бюджеты терр. ГВБФ	Конс. бюджеты субъектов РФ
По всем разделам и подразделам	27216	100	44,6	22,9	4,4	28,1
Общегосударственные вопросы	1639,39	6,0	56,5	7,5	0,7	35,3
Национальная оборона	2480,67	9,1	99,8			0,2
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2192,92	8,1	95,1			4,9
Национальная экономика	4543,11	16,7	63,3			36,8
Жилищно-коммунальное хозяйство	1004,76	3,7	11,7			88,3
Охрана окружающей среды	70,21	0,3	64,4			35,6
Образование	3037,29	11,2	20,5			79,5
Социальная политика	8408,51	30,9	31	55,8		13,2

Источник: Данные Федерального казначейства.

Следовательно, чем больше направляется в сложившуюся систему социальной поддержки бюджетных средств, тем выше социальное неравенство и ниже эффективность расходов на эти цели.

Существуют и другие схожие примеры функциональной неэффективности. Так, по рейтингу качества государственного управления (МБРР) в 2000 году Российская Федерация занимала 149 место среди 196 стран, в 2013 году – 120 место среди 210 стран, что не позволяет говорить о какой-либо положительной динамике в оценке качества государственного управления в России.

В то же время по числу чиновников всех уровней на 10 тыс. человек Россия опережает большинство стран, в том чис-

ле сопоставимых по уровню экономического развития и географическим особенностям. Так, в 2014 году на 10 тыс. человек населения в России приходилось 108 государственных служащих. В других странах по данным 2010 – 2011 годов этот показатель составил: в Индии – 29, в Казахстане – 51, в Китае – 72 (в развитых странах, США, Германии и Испании – 100-110).

Итак, на сегодняшний день главный вызов в формировании и использовании централизованных финансовых ресурсов связан с нахождением баланса между усложняющимися задачами государственной политики и установленными на новом, более низком уровне бюджетными возможностями. Ответом на этот вызов

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

должно стать повышение эффективности бюджетных расходов.

В отличие от централизованных финансовых ресурсов, которые формируются и используются в форме фондов денежных средств (бюджет, фонд социального страхования и другие внебюджетные фонды и специальные фонды, консолидированные в бюджете), на уровне предприятий финансовые ресурсы могут создаваться и использоваться как в фондовой, так и в нефондовой форме. Так, прибыль предприятий может распределяться на фонд накопления и фонд потребления, а может быть использована и в нефондовой форме, амортизационные отчисления накапливаются, как правило, в нефондовой форме, однако предприятия могут создать специальный амортизационный фонд. В настоящее время предприятия формируют и используют финансовые ресурсы в ос-

новном в нефондовой форме. Из фондов, которые всё же формируются на предприятиях можно выделить фонды материального стимулирования, фонды развития производства, научные фонды, а также страховые и резервные фонды.

Полные статистические данные об объёмах финансовых ресурсов организаций из официальных источников получить затруднительно, однако можно сделать вывод об их объёмах, исходя из некоторых разрозненных данных Росстата. Так, например, согласно данным, приведенным в таблице 3 сальдо прибылей и убытков российских предприятий (по данным бухгалтерской отчетности) за 2014 год составил 4347 млрд. руб., что на 31,8% ниже, чем в 2013 году. Доля убыточных организаций в 2014 году составила 33%, что выше, чем в кризисные 2008-2009 годы.

Таблица 3. Динамика финансового результата организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации (по данным бухгалтерской отчетности), млрд. руб.

Годы	Сальдо прибылей и убытков	В % к соответствующему периоду предыдущего года	Сумма прибыли	Удельный вес прибыльных организаций, %	Сумма убытка	Удельный вес убыточных организаций, %
2005	3226	129,8	3674	63,6	448	36,4
2006	5722	177,4	6085	67,5	363	32,5
2007	6041	105,6	6412	74,5	371	25,5
2008	3801	69,1	5354	71,7	1553	28,3
2009	4432	124,1	5852	68,0	1420	32,0
2010	6331	144,1	7353	70,1	1022	29,9
2011	7140	114,2	8794	70,0	1654	30,0
2012	7824	110,8	9213	70,9	1389	29,1
2013	6854	82,7	9519	69,0	2665	31,0
2014	4347	68,2	10465	67,0	6118	33,0

Источник: Росстат

Данные о финансовых ресурсах, направляемых на финансирование капи-

тальных вложений можно увидеть из таблицы 4 [3].

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Таблица 4. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, в 2011–2014 гг. (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых в статистическими методами)

	Млрд руб.				В % к итогу			
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2011г	2012г	2013г	2014г.
Инвестиции в основной капитал	8445,2	9595,7	10047,5	9852,9	100	100	100	100
В том числе по источникам финансирования								
собственные средства	3539,5	4274,6	4548,5	4736,7	41,9	44,5	45,2	48,1
привлеченные средства	4905,7	5321,1	5499	5116,2	58,1	55,5	54,8	54,8
В том числе								
кредиты банков	725,7	806,3	1000,9	918	8,6	8,4	10,0	9,3
заемные средства других организаций	485,8	588,2	625,1	632,6	5,8	6,1	6,2	6,4
инвестиции из-за рубежа			78,8	83,6			0,8	0,9
бюджетные средства	1622	1712,9	1909,7	1598,3	19,2	17,9	19,0	16,2
из федерального бюджета	855,1	926,6	1004,8	846,5	10,1	9,7	10,0	8,6
из бюджетов субъектов РФ	665,7	677	752,1	622,9	7,9	7,1	7,5	6,3
из местных бюджетов		109,3	152,8	128,9		1,1	1,5	1,3
средства внебюджетных фондов	18,2	33,3	27,9	20,9	0,2	0,4	0,3	0,2
средства организаций и населения, привлеченные на доленое строительство	172,7	259,5	294,1	325,5	2,0	2,7	2,9	3,3
прочие	1881,3	1920,9	1562,5	1537,3	22,3	20,0	15,6	15,6
средства вышестоящих организаций	1604,0	1611,3	1192,1	1248,4	19,0	16,8	13,0	12,7
средства от выпуска корпоративных облигаций	0,4	4,2	8,6	7,1	0,01	0,04	0,02	0,1
средства от эмиссии акций	82,0	95,6	98,3	84,7	1,0	1,0	1,0	1,0

Источник: Росстат

Анализ данных таблицы 4 показывает, что в структуре финансирования инвестиционной деятельности по источникам финансирования в 2010–2014 гг. в течение всего периода повышалась доля собственных средств предприятий и сокращалась доля бюджетных средств и

кредитов банков. В 2014 году 48,1% инвестиций в основной капитал финансируется за счёт собственных средств хозяйствующих субъектов (прибыли и амортизационных отчислений). По сравнению с 2013 г. объем финансирования инвестиций в основной капитал за счет бюджет-

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

ных средств сократился на 311,4 млрд руб. при примерно равном участии средств федерального бюджета и бюджетов других уровней. Доля государственных инвестиций в 2014 г. составила 2,25% ВВП и снизилась на 0,74 пункта ВВП по сравнению с 2013 г. При сокращении объемов государственного финансирования инвестиций в основной капитал в 2014 г. заметно ослабло участие банковского сектора. В 2014 г. доля банковских кредитов в

структуре источников финансирования составила 9,3% при 10% годом ранее. Такое положение связано с тем, что в 2014 г. Центральным банком семь раз пересматривалась в сторону повышения ключевая ставка: с 5,5% до 17,0%, что привело к значительному удорожанию кредитов и сокращению спроса на них.

В заключение проанализируем динамику денежных доходов населения по данным Росстата РФ (таблица 5).

Таблица 5. Денежные доходы населения Российской Федерации (утвержденные данные), млн. рублей.

Доходы	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
I. Доходы от предпринимательской деятельности	2583580	2734696	2873344	3187375	3745103	3848310
II. Оплата труда наемных работников	10880360	11316762	12638051	13795179	15958612	17958582
III. Доходы наемных работников от предприятий и организаций, кроме оплаты труда	385708	400900	448256	480290	505565	528946
IV. Социальные трансферты	3333303	4247692	5761847	6514042	7320992	8295728
в том числе:						
1. Пенсии	2282338	2825847	3987219	4415547	5078677	5849682
2. Пособия и социальная помощь	829995	1167913	1522664	1831351	1935941	2076185
3. Стипендии	35672	39812	41047	51588	60799	75065
4. Страховые возмещения	174638	205263	206288	209563	240042	291383
V. Доходы от собственности	1565666	1847412	2022819	1846359	2046156	2473758
в том числе:						
1. Дивиденды	1030760	1234339	1251122	1168540	1136685	1135763
2. Проценты по депозитам	343075	451543	558077	538237	660467	850214
3. Выплата доходов по цен. бумагам	138283	96340	101470	118642	226985	479080
VI. Доходы от продажи иностранной валюты	714405	1056283	977923	949962	983789	1092043
VII. Прочие доходы (от сдачи черных и цветных металлов)	0	29818	50004	78587	92503	92011
IX. Другие доходы	5781025	7063920	7726041	8796880	9250951	10361071
Всего денежных доходов	25244047	28697484	32498284	35648674	39903672	44650449

Источник: Росстат

Домашние хозяйства в экономической системе играют весьма важную роль:

1) выступают на рынке в качестве покупателей товаров и услуг, производимых фирмами, т.е. наравне с государством формируют конечный спрос.

2) сбережения населения представляют собой ценный ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования хозяйства.

По неутвержденным данным Росстата за 2014 год роста номинальных доходов населения практически нет, а с учетом инфляционных процессов [1] реальные доходы населения продолжают падать. В 2015 году по оценкам экспертного

сообщества прогнозируется 10-процентное падение реальных доходов населения, что негативно отразится на экономическом развитии страны.

Таким образом, мы наблюдаем в формировании финансовых ресурсов негативные тенденции: снижаются реальные доходы государства, вследствие падения цен на нефть и ряда других причин, коммерческие организации испытывают дефицит финансовых ресурсов, как собственных, так и привлеченных, происходит снижение реальных доходов населения. Все это снижает возможности расширенного воспроизводства, социального и экономического развития страны.

Список литературы:

1. Бичева Е.Е. Инфляция в России: причины и пути преодоления (научная статья) / Е.Е. Бичева, Е.В. Яровая, А.Н. Бичев //Перспективы развития науки и образования: сборник научных трудов по матер. междунар. науч.-практ. конф. 28 февраля 2015 г.: в 13 частях. Часть 5. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. – С. 16-18.
2. Доклад: «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета». Министерство финансов РФ. Москва – 2015г.
3. Изряднова О. Инвестиции в основной капитал /О. Изряднова //Экономическое развитие России. – 2014 -№1. С. 22-27.
4. Финансы: учебник / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, М.П. Седова и др. ;под ред. А.Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 496 с.: ил.

FINANCE RESOURCES: FORMING AND USING QUESTIONS

E.V. Yarovaya

*assistant of chair of the finance and the credit
e-mail: jrowaj@mail.ru*

S.N. Salova

*student of faculty accountant and finance
Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great*

Abstract

In this article has been analyzed notion of "finance resources", has been marked features of finance resources. Has been analyzed forming and using of centralized finance resources. Has been analyzed capabilities formation of finance resources commercial organizations.

Keywords: finance resources, centralized finance resources, uncentralized finance resources, budget.

References

1. Bicheva E.E. Inflation in Russia : Causes and Cures (scientific article) /E.E. Bicheva, EV Yarovaya , AN Bichev // Prospects of development of science and education : collection of scientific papers on the mater . Intern. scientific . - Practical. Conf. February 28, 2015: 13 parts . Part 5: Tambov LLC " Consulting company Ucom " , 2015 - P. 16-18
2. Report "On the main directions of improving the efficiency of federal budget expenditures": The Ministry of Finance of the Russian Federation, 2015 year.
3. Izryadnova O. "Investments in fixed assets" / O. Izryadnova//The economic development of Russia, 2014 year, (знак номера) 1, P. 22-27.
4. Finance textbook /A. G. Gryaznova, E. V. Markina, M. L. Sedova and etc. /;-2-rd ed., M: Finance and Statistics, 2012 y.-496 p. : ill.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

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

Юлия Юрьевна Непушкина
студент 4 курса факультета бухгалтерского учета и финансов
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В данной статье осуществляется обзор современных методик оценок финансового состояния предприятия. Особенно подробно излагаются методы рейтинговой и интегральной оценки деятельности организаций.

Ключевые слова: оценка, финансовое состояние, методы, рейтинговый метод, интегральный метод.

В настоящее время в условиях турбулентности экономики особую важность приобретает анализ финансового состояния предприятия, так как он позволяет определить не только текущее положение организации, но и его перспективы развития. Оценка позволяет найти «слабые» места, разработать определенные мероприятия на предприятии для их устранения и, в конечном итоге, способствовать составлению бизнес-плана производственной и финансовой деятельности на ближайшую перспективу.

В современных условиях финансовое состояние организаций оценивается с помощью системы количественных и качественных показателей и их соотношением. Обычно финансовый анализ осуществляется на основе только финансовой отчетности и производится с целью удовлетворения потребностей в информации о деятельности предприятия заинтересованных внутренних и внешних пользователей (рис. 1). Однако, в связи с постоянными изменениями финансовых процессов, ужесточением конкуренции и нестабильности в макроэкономике необходимо проводить более детальную оценку фи-

нансового состояния, в первую очередь, основанную на сравнении однотипных организаций одной отрасли [5].

В теории финансов разработано большое количество различных методов построения рейтинга финансового состояния предприятий. Самые распространенные из них:

1. Методика А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулиной.

При расчете цель конечного рейтингового показателя сравнить предприятия по каждому основному показателю финансового анализа, рентабельности, деловой активности с предприятием, принятым в качестве эталона. Такая оценка рассчитывается по формуле среднеквадратического отклонения. [2]

2. Методика Г. В. Савицкой.

В основе лежит метод расстояний, учитывающий помимо абсолютных значений финансовых показателей предприятия то, насколько они далеки (близки) к значениям компании-эталона. Наивысший рейтинг будет у организации, показатели которой будут наиболее близки к показателям организации-эталона. [4]

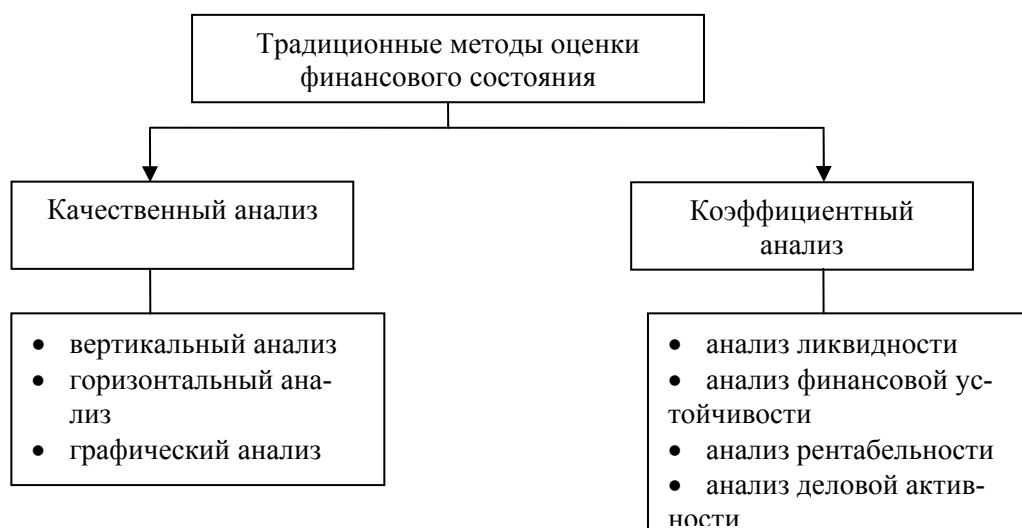


Рисунок 1. Традиционные методы оценки финансового состояния

3. Методика Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой. [1]

Проводится классификация предприятий по степени риска на основании фактических значений показателей. Для каждого из них устанавливаются как верхние/нижние пределы значений, так и оптимальные значения, а критерием в таком случае выступает динамика их изменения. Таким образом, на основании выявленных отклонений фактических результатов от установленных критериев осуществляется балльная оценка. Каждому баллу присваивается определённый рейтинг, выраженный в балльной оценке, а анализируемые предприятия определяются в одну из 5 групп классов (табл.1).

Таким образом, рейтинговая оценка имеет довольно широкое применение в сельскохозяйственной, промышленной и прочих отраслях, отражает объективную информацию о финансовом состоянии объекта, а также позволяет проводить сравнение с другими предприятиями-конкурентами.

Наличие большого количества методик рейтинговой оценки позволяет анализировать предприятие с разных сторон, используя неоднородные группы показателей. В связи с этим возможно получение неодинаковых результатов рейтинговой оценки, которые для наглядности рекомендуются оформлять на одном графике,

что также помогает руководству оценить существующее положение фирмы и при необходимости принять соответствующие мероприятия. [1]

Существенное отличие интегрального метода оценки финансового состояния от рейтингового заключается в том, что рассчитываемым показателям в зависимости от значения и удельного веса присваиваются баллы.

Примером интегрального метода является методика Д. Дюрана [6], которая является оценкой финансового состояния на основе скорингового анализа. Расчеты проводят при анализе финансовой отчетности для определения уровня финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе, риска банкротства и анализа платежеспособности предприятия.

В данном случае методика представляет собой суммирование трех основных показателей, характеризующих платежеспособность предприятия, с определенными весовыми коэффициентами:

1. Рентабельность активов.
2. Коэффициент текущей ликвидности.
3. Коэффициент автономии.

Ещё одним способом интегральной оценки будет способ экспертного ранжирования предприятий путём спектр-балльного метода Салова А.Н. и Маслова В.Г. [3]

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Таблица 1. Классы организаций и их характеристика в рейтинговой оценке

Класс	Характеристика
1	• полная финансовая устойчивость • высокая платежеспособность • высокая ликвидность
2	• финансовая устойчивость • оптимальный уровень показателей • отставание отдельных коэффициентов от эталонных
3	• средний уровень финансового состояния • низкие финансовые показатели • низкая платёжеспособность
4	• низкий уровень финансовой устойчивости • отсутствие прибыли (или незначительное ее количество)
5	• финансовый кризис • отсутствие ликвидных средств для оплаты обязательств • наличие убытков

Анализ финансовых коэффициентов производится путем сравнения полученных значений с рекомендуемыми нормативными величинами, играющими роль пороговых нормативов. Чем удаленнее значения коэффициентов от нормативного уровня, тем ниже степень финансового благополучия предприятия и выше риск попадания в категорию несостоятельных предприятий.

Для каждого коэффициента рассчитывается балльная оценка в зависимости от зоны, в которую он попадает:

- зона риска - 0 баллов;
- зона опасности - 1 балл;
- зона стабильности - 3 балла;
- зона благополучия - 5 баллов.

Далее по каждой группе коэффициентов определяется средний балл и дается оценка состояния предприятия по данной группе критериев: кризисное, неустойчивое, относительно устойчивое либо совершенно устойчивое состояние. [6]

Этот метод, на наш взгляд, является самым эффективным для оценки финансового состояния предприятия, так как производит расчёт наиболее важных показателей, их группирует и относит значения к определенной категории («зоне»). Он предоставляет организациям полную картину их положения и позволяет руководителям планировать деятельность, учитывая недостатки в работе.

Список литературы

1. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Дело и Сервис, 2011. – с. 336.
2. Круковская А.Ю. Методы рейтинговой оценки финансового состояния предприятий// Экономика и управление: проблемы и решения. – 2015. – № 10. – с. 25-27.
3. Ревзин С.Р. Диагностика вероятности банкротства организации на основе методик Дюрана и Альтмана // Информационная безопасность регионов. – 2014. - № 4(17). – с. 78-81.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2009. 536 с.
5. Хрипливый Ф. П. Сравнительный анализ методов оценки финансового состояния организации // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – № 81(07). – с. 18–40.
6. Шегурова В. П. Сравнительная характеристика различных методик рейтинговой оценки финансового состояния промышленного предприятия / В.П. Шегурова,

Е.В. Леушина // Экономическая наука и практика: материалы III междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. – с. 80-84.

MODERN METHODS OF ASSESSMENT THE FINANCIAL STATUS OF ENTERPRISES

D. S. Kleimenov,

*assistant of chair of Finance and credit,
e-mail: dmi248@yandex.ru*

J. Y. Nepushkina

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

Abstract

This article is about modern methods of assessment the financial status of the enterprise. Particularly it details about methods of ranking and integral assessment of organization's activities.

Keywords: assessment, financial status, methods, ranking method, integral method.

References

1. Dontsova L.V. Analysis of financial statements: the textbook. M.: Delo and Services, 2011. - p. 336.
2. Krukovskaya A.Y. Methods of rating the financial status of enterprises // Economy and Management: Problems and Solutions. - 2015. - № 10. - p. 25-27.
3. Revzin S.R. Diagnosis of organization's bankruptcy based on techniques Duran's and Altman's methods // Information security regions. - 2014. - № 4 (17). – p. 78-81.
4. Savitskaya G.V. Analysis of economic activity of the enterprise: Textbook. M.: INFRA-M, 2009. – p. 536.
5. Hriplivy F.P. Comparative analysis of methods for assessing the financial status of the enterprise // Scientific journal KubGAU. - 2012. - № 81 (07). – p. 18-40.
6. Shegurova V.P. Comparative characteristics of different methods of rating the financial status at industrial enterprise / V.P. Shegurova E.V. Leushina // Economic science and practice: Materials III International. scientific. Conf. (Chita, April 2014). - Chita: Publisher young scientist, 2014. - p. 80-84.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Юлия Владимировна Куриленко

магистрант кафедры финансов и кредита

e-mail: yulya.kurilenko.93@mail.ru

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

Аннотация

В статье рассмотрено влияние выручки от продаж на финансовые результаты деятельности коммерческой организации - ООО «Феникс» Каменского района Воронежской области. Предложены мероприятия по обеспечению роста финансового результата предприятия посредством управления выручкой от продаж. Обоснована эффективность применения рыночных методов управления выручкой в современных условиях.

Ключевые слова: выручка от продаж, финансовый результат, операционный анализ.

Важность оценки влияния выручки от продаж на финансовый результат (прибыль) деятельности коммерческой организации связана с нередким наличием отсутствия прямой взаимосвязи их динамики: выручка растет, а прибыль снижается. Выручка от продаж, по своей сути, выступает основным финансовым ресурсом, который используют коммерческие организации в процессе производственно-хозяйственной деятельности. Прибыль же является доходом, очищенным от расходов.

С финансовой позиции выручка от продаж – это не доход, а основной источник: покрытия текущих затрат; формирования собственных ресурсов (доходов и накоплений); выполнения финансовых обязательств [4]. В первую очередь, выручка от продаж – основной доход коммерческой организации, главный источник ее денежных поступлений. Величина выручки от продаж позволяет принимать обоснованные управленческие решения по погашению задолженностей, заключению договоров, а также прогнозировать сумму прибыли, учитывая результаты анализа расходов организации. Поэтому столь важно обеспечить эффективное управление формированием выручки от продаж [8].

По мнению Колчиной Н.В., выручка от продаж – это денежные средства, предполагаемые к поступлению в счет оплаты продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг [3]. Шуляк П.Н. определяет выручку от продаж как денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия за продукцию, отгруженную покупателю [11]. Кулаева Н.С. считает, что выручка (объем продаж) – это количество денежных средств или иных благ, получаемые компанией за определенный период её деятельности, в основном за счёт продажи продуктов или услуг своим клиентам [6].

Итак, выручка является таким источником доходов, который участвует в формировании финансовых потоков предприятия.

В любом случае выручка представляет собой денежные средства, которые поступают или причитаются к получению в результате реализации коммерческой организацией товаров (работ, услуг). Таким образом, поступления, связанные с основной деятельностью коммерческой организации, являются выручкой:

Так как фактически выручка представляет собой денежные средства и дебиторскую задолженность покупателей,

то в процессе деятельности организации ее главной задачей является своевременное поступление выручки, что, в свою очередь, окажет влияние на финансовый результат.

Финансовый результат – это конечный финансово-экономический итог хозяйственной деятельности организации, который определяется как разница от сравнения сумм доходов и расходов организации. При превышении доходов над расходами формируется прибыль, а расходов над доходами – убыток [5].

Рассмотрим влияние выручки от продаж на финансовый результат коммерческой организации на примере ООО «Феникс» Каменского района Воронежской области, где формирование выручки происходит за счет продажи продукции растениеводства и животноводства покупателям.

Структуру, состав и динамику выручки за реализованную продукцию ООО «Феникс» представим в табл. 1.

Таблица 1. Структура, состав и динамика выручки за реализованную продукцию ООО «Феникс»

Продукция отрасли	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу
1. Зерно	14215	47,57	11569	32,75	10988	33,12
2. Подсолнечник	7420	24,83	14448	40,9	10491	31,62
Итого по растениеводству	21635	72,4	26017	73,65	21479	64,74
3. Молоко	6823	22,83	7496	21,23	8018	24,17
4. Живая масса КРС	1415	4,73	1778	5,03	3681	11,09
Итого по животноводству	8238	27,56	9274	26,26	11699	35,26
Прочее	12	0,04	30	0,08	-30	-
Всего	29885	100	35321	100	33178	100

В 2013 году в ООО «Феникс» наблюдался рост выручки с 29885 тыс. руб. до 35321 тыс. руб. Однако в 2014 год сумма выручки от продаж уменьшилась на 2143 тыс. руб. или на 6,5%. Это обусловлено снижением выручки от реализации продукции растениеводства на 4538 тыс. руб. или на 17,44 %, снижением выручки от реализации прочей продукции на 30 тыс. руб. или на 100 % продукции и увеличением выручки от реализации продукции животноводства на 2425 тыс. руб. или на 26,15%.

Изменение выручки от продаж продукции ООО «Феникс» обусловлено влиянием определенных факторов. К основным факторам относятся: объем реализованной продукции и цена реализации. В свою очередь на цену реализации оказывают влияние: качество продукции, сроки продажи и структурные сдвиги.

Влияние количества реализованной продукции и цены реализации на выручку от продаж ООО «Феникс» оценим, используя расчеты, произведенные в табл. 2.

Таблица 2. Влияние количества реализованной продукции и цены реализации на выручку от продаж ООО «Феникс»

Продукция	Объем реализованной продукции, ц		Цена реализации., руб		Выручка, тыс. руб.			Отклонения(+,-)		
	план	факт	план	факт	план	факт	при фактич. кол-ве и плановых ценах	Всего	в т.ч. за	
									кол-ва	цен
1.Зерно	19173	19732	588	557	11279	10988	11602	-291	323	-614
Подсолнечник	11472	8259	1087	1270	12470	10491	8977	-1979	-3493	1514
3.Молоко	4990	4628	1555	1732	7757	8018	7196	261	-561	822
4.Живая масса КРС	391	518	6982	7106	2730	3681	3617	951	887	64

Из таблицы 2 видно, что по зерну наблюдались потери за счет снижения цен, в сравнении с планом. Также уменьшилась выручка от продаж подсолнечника за счет уменьшения объемов реализации. По молоку было снижение в объемах реализации, но, в целом, за счет повышения цены реализации, выручка увеличилась.

Так, потери выручки ООО «Феникс» за счет снижения фактической цены реализации против плана составляют 614 тыс. руб., а за счет снижения объемов реализованной продукции предприятие потеряло 4054 тыс. руб.

Величина прибыли от продаж находится под воздействием ряда факторов, основным из которых является выручка от продаж [7]. Поэтому снижение величины выручки от продаж ООО «Феникс» отразилось на финансовом результате.

Как правило, любая коммерческая организация, вне зависимости от направлений ее деятельности, будь то производство продукции либо оказание услуг, функционирует по замкнутому кругу:

производство товаров или услуг – их продажа – получение прибыли – расширение производства. «Золотое» правило экономики позволяет оценить экономический потенциал предприятия по трем позициям, характеризующим этот представленный цикл. В нем используются такие показатели, как:

Трп – темп роста прибыли;

Трв – темп роста выручки;

Тра – темп роста активов.

Критерием эффективности деятельности предприятия является соотношение: $Трп > Трв > Тра > 100 \%$, означающее, что экономический потенциал данного предприятия увеличился по сравнению с предыдущим периодом. Легче всего убедиться в правильности данной закономерности, рассматривая деятельность небольших предприятий, каким и является ООО «Феникс, но существующий экономический опыт уже показал, что оно безошибочно применимо к деятельности любой компании, вне зависимости от объемов ее оборотов [2].

Таблица 3. Выполнение «золотого правила экономики» ООО «Феникс»

Показатель	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Темп роста прибыли (Трп), %	118,19	99,81
Темп роста выручки (Трв), %	106,3	99,93
Темп роста активов (Тра), %	111,65	104,51
«Золотое» правило экономики, $Трп > Трв > Тра > 100\%$	$118,19 > 106,3 < 111,65 > 100$	$99,81 < 99,93 > 104,51 > 100$

Из таблицы 3 видно, что «золотое» экономическое правило не соблюдается, ни в каком из периодов, экономический потенциал ООО «Феникс» снижается. Так как в 2013 году соотношение темпов роста выручки и темпа роста активов было не выполнено, то есть оборачиваемость активов замедлилась, но в части соотношения прибыли и выручки правило соблюдено, что говорит о более эффективной деятельности ООО «Феникс» в 2013 году по сравнению с 2012 годом. В 2014 году ситуация изменилась. Темп роста прибыли и выручки замедлился. Кроме того, темп роста прибыли стал ниже остальных показателей, за счет снижения выручки и увеличения затрат.

Основным фактором не выполнение «золотого» правила экономики является снижение выручки от продаж, что, в очередной раз, говорит нам о необходимости повышения качества финансовых результатов, путем совершенствования управления формированием выручки.

Для ООО «Феникс» стоит провести плановые расчеты основных факторов и мероприятий, влияющих на финансовый

результат от продаж сельскохозяйственной продукции. В этой связи оценку влияния выручки на финансовый результат и достижение опережающего роста прибыли по сравнению с ростом выручки, с нашей позиции, необходимо производить при помощи операционного анализа.

В практике финансового управления операционный анализ является традиционным инструментом воздействия на финансовые результаты деятельности коммерческих организаций [9].

Операционный анализ в системе управления финансами коммерческих организаций является одним из наиболее эффективных методов планирования и прогнозирования деятельности предприятия. CVP-анализ призван выявить оптимальные пропорции между затратами, ценой, объемом реализации и, как следствие, минимизировать предпринимательский риск [10]. Расчет показателей операционного анализа по одному из основных видов производимой и реализуемой продукции ООО «Феникс» (зерну) произведем в таблице 4.

Таблица 4. Расчет показателей операционного анализа по зерну

Показатели	2012 г	2013 г	2014 г
1.Выручка от продаж	14215	11569	10988
а) объем, ц	22630	18614	19732
б) цена, руб./ц	628	622	557
2.Переменные затраты, тыс. руб.	6058	5201	4881
а) переменные затраты на 1 ед. продукции, руб.	268	279	247
3.Маржинальный доход, тыс. руб.	8157	6368	6107
4.Постоянные затраты, тыс. руб.	3121	1467	861
5.Прибыль, тыс. руб.	5036	4901	5246
6.Эффект операционного рычага	1,62	1,30	1,16
7.К-т валовой маржи	0,57	0,55	0,56
8.Точка безубыточности, тыс. руб.	5439	2665	1549
а) точка безубыточности, ц	8659	4288	2782
9.Запас финансовой прочности, тыс. руб.	8776	8904	9439
а) запас финансовой прочности, %	61,74	76,96	85,90

В результате выполненных расчетов показателей операционного анализа в

таблице 4, видно, что в 2014 году ООО «Феникс» должно реализовать зерно в ко-

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

личестве 3095 центнеров при минимальной выручке от продаж 1724 тыс. руб. Если выручка по данному виду продукции будет меньше, то у ООО «Феникс» возникнут финансовые проблемы. Запас финансовой прочности показывает, что размер выручки от продаж зерна в 2014 году можно уменьшить на 9264 тыс. руб. или на 84%, до того как будет достигнута критическая точка выручки. При дальнейшем снижении выручки, предприятие понесет убытки.

Таким образом, чем выше запас финансовой прочности, тем стабильнее деятельность ООО «Феникс» и слабее сила воздействия операционного рычага. В данном случае сила воздействия операционного рычага имеет неблагоприятное значение, в связи со снижением выручки от продаж. По сути, сила воздействия операционного рычага показывает, что прибыль по зерну снизится (увеличится) на 1,16%, при снижении (увеличении) выручки от продаж на 1%.

Представленная динамика показателей операционного анализа в очередной

раз доказывает нам, существование зависимости между выручкой от продаж и финансовым результатом. Снижение выручки повлекло за собой снижение суммы прибыли. Все зависит от скорости снижения (роста), отражаемой показателем эффект операционного рычага. В дальнейшем ситуация может ухудшиться, ООО «Феникс» получит отрицательный финансовый результат.

Во избежание негативных последствий и для наглядности положительного влияния выручки от продаж на финансовый результат деятельности ООО «Феникс» проведем плановый расчет показателей операционного анализа по наиболее реалистичному варианту (табл. 5). Для этого необходимо увеличить:

- объем продаж на 3%;
- цену реализации на 5%;
- переменные затраты на единицу продукции на 2%
- постоянные затраты на 4%.

Таблица 5. Плановый расчет финансового результата от продаж зерна ООО «Феникс»

Показатели	Факт 2014 г.	Прогноз 2015 г.
1.Выручка от продаж	10988	11658
а) объем, ц	19732	20324
б) цена, руб./ц	557	585
2.Переменные затраты, тыс. руб.	4881	5101
а) переменные затраты на 1 единицу продукции, руб.	247	251
3.Маржинальный доход, тыс. руб.	6107	6788
4.Постоянные затраты, тыс. руб.	861	895
5.Прибыль, тыс. руб.	5246	5893
6.Эффект операционного рычага	1,16	1,15
7.Коэффициент валовой маржи	0,56	0,57
8.Точка безубыточности, тыс. руб.	1549	1568
а) точка безубыточности, ц	2782	2680
9.Запас финансовой прочности, тыс. руб.	9439	10322
а) запас финансовой прочности, %	85,90	86,82

В результате, производственный риск (операционный рычаг) не на много снизится, а точка безубыточности возрастет на 19 тыс. руб. (1,23%) и упадет на 102

центнера, за счет повышения цены на 5 %, запас финансовой прочности возрастет на 0,92 %, благодаря чему ООО «Феникс»

получит прирост прибыли в количестве 647 тыс. руб.

Для реализации представленного прогноза необходимо провести такие мероприятия:

– увеличение объема продаж на 592 центнера, за счет повышения урожайности на 3% при улучшении обработки и незначительном внедрении высокоурожайных сортов представленной продукции;

– повышение цены 1 центнера зерновых культур на 28 руб., за счет повышения качества зерна при ужесточенном контроле за процессом сушки.

Такой прирост прибыли позволит задать вектор дальнейшего развития деятельности ООО «Феникс».

Таким образом, использование операционного анализа в планировании хозяйственной деятельности сельскохозяйственной организации позволяет значительно улучшить финансовый результат. Рост прибыли от продаж свидетельствует об увеличении запаса финансовой прочности. Решение подобной задачи в сельскохозяйственных организациях мо-

жет являться действенным инструментом снижения риска [1].

В контексте операционного анализа мы видим, что различные изменения выручки от продаж оказывают еще более интенсивное изменение финансового результата. Так, с помощью операционного рычага можно определить, на сколько процентов будет увеличена ожидаемая прибыль, при условии увеличения выручки от продаж на один процент.

Итак, между выручкой от продаж и прибылью существует определенная зависимость. Увеличение размера выручки непосредственно сказывается на увеличении прибыли, и наоборот. В данном случае велика роль применения эффекта операционного рычага на практике. Он позволяет предприятию маневрировать выручкой от продаж без значительной угрозы.

В конечном итоге, помощью операционного анализа можно выявить наиболее эффективные решения по получению максимально возможных финансовых результатов, повышению качества прибыли и рентабельности хозяйственной деятельности предприятия.

Список литературы

1. Голубев С.В. Маржинальный анализ в планировании хозяйственной деятельности / С.В. Голубев, С.А. Голубева // Вестник Алтайского государственного университета. – 2015. – №5(127). – С. 170-175.
2. Запорожцева Л.А. Финансовая стратегия устойчивого роста коммерческих организаций / Л.А. Запорожцева, О.И. Ухина // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014. – С. 54-55.
3. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий) / Н.В. Колчина – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2012. – 407 с.
4. Круш З.А. Организация финансов предприятия: учебное пособие / З.А. Круш, И.В. Седлов, А.Л. Лавлинская // Воронеж: ФГБОУ ВПО ВГАУ им. Императора Петра I, 2012. – 250 с.
5. Кузьминская Т.П. Анализ финансовых результатов деятельности организации: учебное пособие / Т.П. Кузьминская, В.Ю. Автонова. -- Ростов-н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2012. -80 с.
6. Кулаева Н.С. Определение выручки от продаж в бухгалтерском учете / Н.С. Кулаева // Все для бухгалтера. - 2007. - №6(198). - С. 14-21.
7. Лысов И.А. Методология управления финансовыми результатами предприятия / И.А. Лысов, Н.В. Колачева // Вестник НГИЭИ. - 2015. - №1(44). - С. 54-59.

8. Любушин Н.П. Экономический анализ / Н.П. Любушин – 3е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2010. – 575 с.
9. Ткачева Ю.В. Выручка как объект операционного анализа / Ю.В. Ткачева, Ю.В. Марышева, Е.В. Рябых // Финансовый вестник. – 2014. - №1(29). - С. 21-27.
10. Фаттахов А.А. Модель CVP – анализа с позиции финансового менеджмента и маркетинга / А.А. Фаттахов // Вестник ВЭГУ. - 2015. - №1(75).- С.64-71.
11. Шуляк П.Н. Финансы предприятий / П.Н Шуляк – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2012.-546с.

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF SALES REVENUE IN THE FINANCIAL RESULT OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

Yu.V. Kurylenko

master student of the chair of Finance and Credit

e-mail: yulya.kurilenko.93@mail.ru

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

Abstract

The article considers the impact of revenues from sales to the financial results of the figure-commercial organization - Limited liability "Phoenix" Kamensky district of Voronezh region. The measures to ensure the growth of the financial result of the enterprise by managing sales. The efficiency of the application of market management revenue today.

Keywords: sales revenue, financial results, CVP-analysis.

References

1. Golubev S.V. Marginal analysis in economic planning figure-of / S.V. Golubev, S.A. Golubev // Bulletin of the Altai State University. - 2015. - №5 (127). - P. 170-175.
2. Zaporozhtseva L.A. Financial strategy of sustainable growth of commercial organizations / L.A. Zaporozhtseva, O.I. Ukhina // In: Perspectives of development of science and education collection of scientific papers on the materials of the International scientific and practical conference. Tambov, 2014. - P. 54-55.
3. Kolchina N.V. Finance companies (enterprises) / N.V. Kolchina - 5th ed., Rev. and add. - М.: UNITI DANA, 2012. - 407 p.
4. Krush Z.A. Organization of corporate finance: a tutorial / Z.A. Krush, I.V. Sedlov, A.L. Lavlinskaya // Voronezh VSAU named after Emperor Peter the Great, 2012. - 250 p.
5. Kuzminskaya T.P.. Analysis of the financial results of the organization, of: a tutorial / T.P. Kuzminskaya, V.Y. Avtonova. - Rostov n / D: Publishing Center DSTU, 2012. -80 p.
6. Kulaeva N.S. Determination of sales revenue in the accounting / N.S. Kulaeva // All for the bookkeeper. - 2007. - №6 (198). - P. 14-21.
7. Lisov I.A. Management Methodology financial results companie-ment / I.A. Lisov, N.V. Kolacheva // Herald NGIEI. - 2015. - №1 (44). - P. 54-59.
8. Lyubushin N.P. Economic analysis / N.P. Lyubushin - 3rd ed., Rev. and add. - М.: UNITI DANA, 2010. - 575 p.
9. Tkacheva Y.V. Revenue as an object of operational analysis / Y.V. Tkacheva, Y.V. Marisheva, E.V. Ryabykh // Financial Vestnik. - 2014. - №1 (29). - P. 21-27.
10. Fattakhov A.A. Model CVP - analysis from a position of financial management and marketing / A.A. Fattakhov // Herald VEGU. - 2015. - №1 (75).- P.64-71.
11. Shuljak P.N. Business Finance / P.N. Shuljak - 8th ed., Rev. and add. - М.: Dashkov & Co, 2012.-546p.

УДК 336.76: 330.322

ХЕДЖ - ФОНДЫ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Елена Григорьевна Вуколова

старший преподаватель кафедры финансов и кредита
email: velen92@mail.ru

Наталья Михайловна Рожнова

студентка БФ-4 курса
email: natali.rozhnova.94@mail.ru

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

Аннотация

Групповое инвестирование в России на современном этапе очень быстро развивается. Тем не менее, активный рост капитализации отечественного фондового рынка завершился и становятся актуальными стратегии, которые могли бы позволить получать прибыль от инвестиций не зависимо от состояния рынка. Такой шанс могут дать хедж-фонды. В данной статье рассмотрены особенности хедж-фондов, в частности показаны его преимущества и недостатки, а так же отличительные особенности и возможности.

Ключевые слова: хеджевой фонд, управление рисками, инвестиционный инструмент, инвестор.

На современном этапе развития международных финансовых рынков все более активную роль играют хеджевые фонды. Хеджевой фонд - инвестиционный фонд, который направлен на получение максимальной прибыли. Представляет собой объединение средств инвесторов, управляется профессионалами в интересах инвесторов. Название «хеджевой» фонд возникло от английского слова «hedge» и переводится на русский язык как: гарантия, страховка, защита, препятствие или преграда. Поэтому большинство инвесторов думают, что этот вид инвестиций менее рискованный, чем, например, паевые инвестиционные фонды или вложение денег в акции на фондовом рынке. Но фактически хеджевой фонд одна из самых опасных форм вложений в настоящее время.

Впрочем, хедж-фонд имеет больше шансов для вложения средств, он работает

с разными финансовыми инструментами. К тому же, управляющие этих фондов могут применять инвестиционные стратегии конкретного вида, которые дают возможность получать прибыль не только при повышении, но и при падении рынка.

В России хедж-фонды возникли в 2008 году, именно в этом время стало работать «положение о составе и структуре инвестиционных фондов». До этого времени, создать аналогичный инвестиционный инструмент в России с юридической точки зрения было просто невозможно. По законодательству РФ хедж-фонд считается отдельной категорией паевых инвестиционных фондов, так как это вид вложений работает по правилам группового инвестирования. Но у хеджевых фондов и паевых инвестиционных фондов имеются различия. В силу своих особенностей хедж-фонды более свободны. Ограничением для них является сумма вкла-

Фондовый рынок

да, с которым инвестор имеет возможность в них войти. Объекты инвестирования могут быть разными, и это не только ценные бумаги. Использовать можно драгоценные металлы, сырье, антиквариат,

художественные ценности, недвижимость. Для наглядности все отличия можно объединить в таблицу 1.

Таблица 1. Сравнение хедж-фонда и ПИФа.

Предмет сравнения	Хеджевой фонд	ПИФ
<i>Во что инвестируют</i>	Все ценные бумаги, их производные, имущественные активы, валюта, драгоценные металлы и опционы.	Только ценные бумаги и имущественные активы.
<i>Сколько стоит минимальный взнос</i>	От 100 тыс. долл., а крупные фонды требуют вложений от нескольких миллионов долл.	В России от тысячи рублей.
<i>Инвестиционные стратегии</i>	Открывают длинные и короткие позиции.	Открывают только длинные позиции.
<i>Наблюдение государства</i>	Почти не контролируется.	Жесткое контролируется.
<i>Кто может стать инвестором</i>	«Аккредитованные» или квалифицированные инвесторы.	Все желающие.
<i>Как распределяются доходы</i>	Удерживает часть полученной прибыли (20-25%)	Удерживает сумму от стоимости пая оговоренную ранее (2-5%).
<i>Как выйти из фонда</i>	Пай возможно продать только внутри фонда.	Разрешается продажа пай на вторичном рынке.

В отличие от взаимных фондов, которые также востребованы на рынке, хедж-фонды в меньшей степени регулируются государством. Хеджевые фонды имеют шансы вкладывать в разные ценные бумаги, чем взаимные фонды, в том числе в опционы, варранты, товары и всевозможные виды деривативов.

Хеджевые фонды, как правило, закрыты для обыкновенных вкладчиков и доступны только для квалифицированных или аккредитованных инвесторов, то есть тех вкладчиков, которые размещают достаточно большие суммы на фондовом рынке. Этим государство пытается оградить обыкновенных инвесторов от рисков, связанных с фондовым рынком [1].

Вкладчиками хеджевых фондов могут быть, страховые фирмы, коммерче-

ские банки, пенсионные фонды, частные лица, имеющие высокий доход, и другие.

Структура современного хедж-фонда не сложная. Он состоит из управляющего, администратора, банка-гаранта, первичного брокера и инвестора. При этом каждый играет свою роль:

- роль управляющего активами возложена на фирму, которая определяет стратегию фонда. Сотрудники данной фирмы несут ответственность за принятие наиболее важных решений. Так же, деятельностью управляющей компании является вся оперативная работа фонда – подача заявок, продажа опционов, фьючерсов, облигаций, акций и прочих финансовых инструментов.

- банк-гарант (кастодиан) – это большое финансово - экономическое учреждение с безупречной репутацией. Его

основная цель – сохранить средства вкладчиков фонда.

- задача администратора – определение цены средств фонда для снижения возможных рисков. Если управляющий допустил погрешность, то администратор ее устранил.

- первичный брокер – это крупный инвестиционный банк.

- инвесторы – это элемент и основная часть фонда. Именно инвесторам фонд предоставляет услуги, а они отдают хедж-фондам свои финансы.

Умение хедж-фондов получать прибыль в разных ситуациях на рынке прямо влияет на их доходность. Правило, которое применяют хедж-фонды: приобретать недооцененные ценные бумаги и реализовывать переоцененные.

Недооцененными бумаги – это положение, когда на рынке они могли бы стоить дороже, исходя из имеющейся возможности, но стоят дешевле. Поэтому можно предположить, что в скором времени цена на них будет возрастать. В соответствии с этим переоцененные ценные бумаги на рынке котируются выше их фактической стоимости. Это один из самых простых примеров используемых стратегий, в действительности их огромное количество, но они хорошо демонстрируют общую систему. При этом нужно иметь в виду, что они не всегда работают только за счет собственных средств, активно используют кредиты и берут ценные бумаги в долг у брокеров.

Следует отметить, что инвестиции в хедж-фонды несут и определенную опасность:

- риск ликвидности. Возникает, когда большинство инвесторов хочет выйти из своих позиций как можно быстрее. Тогда, денежных резервов фонда может быть недостаточно, и фонду нужно убрать некоторые из своих неликвидных позиций с огромными потерями.

- оценка активов по отношению к рынку – фонд не всегда может объективно

рассчитывать свои позиции по рыночным ценам, так как не существует рынка для конкретных ценных бумаг.

- риск человеческого фактора – управляющие и трейдеры. Уход одного из них может серьезным образом повлиять на деятельности хеджевого фонда.

- риск изменения стратегии – каждый хедж-фонд имеет свою стратегию инвестирования. Инвесторы обычно вкладывают в определенный фонд, так как их стратегия отвечает портфелю этого фонда. Смена стратегии может также привести к внезапному снижению доходности.

- риск роста фонда – по мере того как фонд растет, становится все тяжелее выходить из позиций и быстро реагировать на ситуацию. Стратегии, которые работали при небольшом размере фонда, не обязательно будут хорошо работать при больших позициях[4].

Итак, хедж-фонды имеют как свои преимущества, так и недостатки. К преимуществам хедж-фондов относятся:

- возможность инвестирования в более разнообразные активы; гибкость инвестиционного портфеля;

- возможность многократной прибыли;

- более гибкий подход к клиентам;

- наличие высококвалифицированных специалистов, которые управляют денежными средствами клиента.

К недостаткам хедж-фондов относятся:

- возможность серьезных потерь для инвесторов;

- больше возможностей для злоупотреблений, так как такие фонды очень часто недостаточно строго регулируются;

- большая возможность возникновения конфликта интересов;

- частое отсутствие внутренних требований к соблюдению законодательства о противодействии легализации (отмыванию) денежных средств, если такие хедж-фонды действуют в офшорных зонах;

- хедж-фонды создают угрозу системного риска для всей финансовой системы в целом (так как могут участвовать в сделках на значительные суммы);

- в некоторых случаях отсутствие хеджирования рисков[2].

Российским инвесторам, конечно, нужен такой немаловажный новый класс активов, как хедж-фонды, по следующим причинам:

1) Хедж-фонды помогают улучшить показатели портфеля в сфере риск/доходность. Такой результат достигается за счет не высокой корреляции динамичных торговых стратегий, используемых хедж-фондами, с классическими стратегиями инвестирования пассивных портфельных менеджеров и взаимных фондов.

2) Различные торговые стратегии, используемые хедж-фондами, позволяют портфельным менеджерам и вкладчикам выбирать такие фонды, которые будут лучшим образом дополнять инвестиционный портфель, способствовать увеличению прибыли и снижению уровня риска, а также отвечать другим потребностям инвестора.

Несмотря на то, что на данном этапе развития финансовых рынков наблюдается рост в сфере взаимных инвестиционных фондов, думаем, что следующим этапом развития группового инвестирования в России будет развитие индустрии хедж-фондов [3].

Список литературы

1. Вуколова Е. Г. Стратегии частных инвесторов на финансовом рынке// Финансовый вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2012. - №2(26).- С.23-25.
2. Буркова А.А. Хедж-фонды // Инвестиционный банкинг. 2008.- №4(45)// [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.reglament.net / bank/banking / 2008_4_article.htm](http://www.reglament.net/bank/banking/2008_4_article.htm)
3. Магомаева Л.Р. Развитие институтов хедж-фондов для инвестиций в Российские крупные инновационные предпринимательские структуры// Новые технологии.2012.- №1(12)// [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-institutov-hedzh-fondov-dlya-investitsiy-v-rossiyskie-kрупnye-innovatsionnye-predprinimatelskie-struktury>
4. Аипов А.Н. Новые формы коллективного инвестирования в России// Сборник научных статей.2010.- №10(105).-С.110-113.

HEDGE - FUNDS AND THEIR VALUE IN THE FINANCIAL MARKET

E.G. Vukolova

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

N.M. Rozhnova

*4th year student
email: natali.rozhnova.94@mail.ru
Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great*

Abstract

Group investment in Russia at the present stage is developing very fast. However, the strong growth in the domestic stock market capitalization was completed and become relevant strategies that could allow a profit on the investment regardless of market conditions. Such a chance can give hedge funds. This article describes the features of hedge funds, in particular, showing its advantages and disadvantages, as well as the features and capabilities.

Keywords: hedge Fund, risk management, investment instrument, the investor.

References

1. Vukolova E.G. the Strategy of private investors in the financial market // Financial Vestnik of the Voronezh state agrarian University. 2012. - №2(26).- P. 23 – 25.
2. Burkova A.A. Hedge Funds // Investment banking.2008.- №4 (45)// [Electronic resource].- Access mode: http://www.reglament.net/bank/banking/2008_4_article.htm
3. Magomayeva L.R. Development institutions hedge funds to invest in innovative large Russian business structures // New tehnologii.2012.- №1 (15)// [Electronic resource] .- Access mode: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-institutov-hedzh-fondov-dlya-investitsiy-v-rossiyskie-krupnye-innovatsionnye-predprinimatelskie-strukturny>
4. Aipov A.N. New forms of collective investment in Russia // Collection of scientific statey.2010.- №10 (11) .- P.110-113.

УДК 336. 763: 330.322

ПОЗИЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ НА ПРИМЕРЕ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Елена Григорьевна Вуколова

старший преподаватель кафедры финансов и кредита
email: velen92@mail.ru

Екатерина Сергеевна Шалякина

студент
email: shaliakina94@mail.ru

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

Аннотация

В статье рассмотрена позиция институциональных инвесторов на рынке ценных бумаг, а так же раскрыты понятие ПИФов, их цели, преимущества и недостатки. Приведена классификация ПИФов по предмету и направлениям инвестирования.

Ключевые слова: Рынок ценных бумаг, институциональные инвесторы, ПИФы, стратегии ПИФов.

Институциональные инвесторы являются значимыми игроками на рынке ценных бумаг. К ним относятся компании (юридические лица), которые накапливают, а потом инвестируют чужие денежные средства. Эта особенность отличает их от обычных трейдеров, использующих в биржевой торговле собственные средства (и одолженные у брокера). Институциональные инвесторы, обычно, используют значительные объемы средств, поэтому неповоротливы и больше ориентируются на долгосрочные вложения.

Институциональные инвесторы представляют собой наиболее представительную и влиятельную группу инвесторов. В качестве институциональных инвесторов выступают различные финансовые институты: паевые инвестиционные фонды (ПИФы), страховые компании, пенсионные фонды и другие. Такие фонды привлекают денежные средства своих клиентов и затем значительную часть этих средств без ущерба интересов своих клиентов вкладывают в различные фондовые ценности [3].

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) - это имущественный комплекс, без образования юридического лица, основанный на доверительном управлении имуществом фонда специализированной управляющей компанией с целью увеличения стоимости имущества фонда. В конечном итоге, подобный фонд формируется из денежных средств инвесторов (пайщиков), каждому из которых принадлежит определенное количество паёв.

ПИФ преследует цель - получить доход (прибыль на объединенные в фонд активы) и в последствии распределить полученную прибыль между инвесторами (пайщиками) фонда пропорционально количеству паёв, которые удостоверяют долю инвестора в имуществе фонда и право инвестора на получение из паевого инвестиционного фонда денежных средств, соответствующих этой доле, то есть погасить пай по текущей стоимости. Каждый инвестиционный пай предоставляет его владельцу одинаковые права. Учёт прав владельцев инвестиционных паёв (реестр) ведётся независимой организацией, ведущей реестр владельцев паёв [2].

Выделяют открытые, интервальные и закрытые паевые инвестиционные фонды.

Забрать деньги из открытого можно в любое время, а из интервального - только в определенные даты. В закрытом фонде денежные средства можно вернуть лишь по окончании заранее оговоренного срока.

По предмету инвестирования фонды делятся на ПИФы акций, облигаций, недвижимости, смешанные, венчурные, индексные, фонды фондов. Исходя из этого, вкладчик может выбрать для себя область, в которой хотел бы заработать. Ес-

ли, например вкладчик выбирает паевой инвестиционный фонд акций или облигаций, то его средства будут инвестироваться в ценные бумаги.

В зависимости от направлений инвестирования выделяют следующие 3 стратегии ПИФов:

1. Агрессивная
2. Консервативная
3. Взвешанная

В таблице 1 приведена классификация стратегий по объектам инвестирования [1].

Таблица 1. Результаты инвестирования 1 доллара при использовании различных стратегий.

Агрессивная	Взвешанная	Консервативная
1.ПИФы акций 2.Индексные ПИФы 3.Венчурные ПИФы 4.ПИФы прямых инвестиций	1.Смешанные ПИФы	1.ПИФы облигаций 2.ПИФы финансового рынка

На сегодняшний день большинство россиян вкладывают свободные средства в паевые инвестиционные фонды. По данным на конец текущего года, клиентами ПИФов стали более 218 тысяч человек, а паи уже можно приобрести более чем в 250 городах. В 2015 году в открытые ПИФы было вложено более 34 миллиарда рублей.

ПИФ является альтернативой для тех, кто хочет приумножить свои средства.

Если посмотреть на соотношение между секторами, то основная ставка сделана на нефтегазовую отрасль: «Газпром» занимает 12,9 в портфеле, «Лукойл» - 9,6%. Акции ГМК «Норильский никель» составляют 11,3% от стоимости чистых активов (СЧА).

Главное преимущество ПИФов - лучшая защита от внебиржевых рисков (воровство, сбой систем, учитывающих имущество фонда и права пайщиков).

Главный недостаток ПИФов - биржевые риски. Стоимость пая часто следует за изменениями на рынке.

Таким образом, ПИФы представляют собой крупнейших игроков на финансовых рынках. Так же паевые инвестиционные фонды в отличие от других институтов на фондовом рынке являются более перспективными и оптимистичными. Это можно объяснить их прозрачностью, открытостью, равносущностью имущественных прав инвесторов и возможностями получения денежных средств за принадлежащие им инвестиционные паи.

Следует отметить, что ПИФы в лице институциональных инвесторов имеют доступ к более надежной, достоверной и актуальной информации, так как обладают лучшей способностью управлять денежными средствами. Институционалы в отличие от розничных инвесторов для прогнозирования рынков и оптимизации финансовых вложений могут нанять собственный штат финансовых аналитиков.

Тем не менее, институциональные инвесторы, инвестируя большие суммы денег, по сравнению с розничными инвесторами являются неповоротливыми, так как не могут уловить все колебания и из-

менения рынка, поэтому они ориентируются на долгосрочные тенденции.

Крупные фонды для принятия решений по тому или иному финансовому инструменту всегда учитывают факторы и тренды, которые будут оказывать влияние на цену в течение месяцев, а, может, даже и лет.

Институциональные инвесторы большинство сделок по покупке или продаже финансовых инструментов совершают через таких финансовых посредников, как брокеры. Обслуживание таких крупных клиентов для брокеров является хорошим источником комиссионных, так как формирование больших позиций требует особого мастерства и профессионализма.

Для того чтобы услуги брокеров стали более привлекательными для институционалов, они нанимают команды профессиональных финансовых аналитиков из брокерских контор, мнение которых необходимо при выборе финансовых инструментов, при выборе брокера, через которого будут осуществляться вложения.

Финансовые аналитики брокерских контор ориентируются в основном на фундаментальный анализ для построения

своих рекомендаций, потому что крупные клиенты в отличии от розничных спекулянтов заинтересованы преимущественно в долгосрочных инвестициях.

Прибыль на бирже зависит от того, получится ли угадать движения крупных игроков.

В заключении можно отметить, что институциональные инвесторы, как крупнейшие игроки на финансовых рынках способны управлять как своими средствами, так и средствами клиентов. Главное преимущество таких игроков в их большей информированности, более лучшем управлении денежными средствами, недостаток – в их неповоротливости, так как они не могут уловить все изменения финансового рынка.

Институциональные инвесторы в отличии от индивидуальных инвесторов имеют необходимые профессиональные навыки и опыт для более эффективного управления инвестиционными ресурсами. Такое управление обеспечивает минимизацию рисков инвестиционной деятельности с помощью вложения средств индивидуальных инвесторов в различные инструменты финансового рынка.

Список литературы

1. Вуколова Е. Г. Стратегии частных инвесторов на финансовом рынке// Финансовый вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2012. - №2(26).- С.23-25.
2. Гудиева Л.Р. Рынок ценных бумаг и его участники//Международный научно-исследовательский журнал. 2014. - №3-3(22).- С.24-28. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rynok-tsennyh-bumag-i-ego-uchastniki>
3. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебное пособие / И.В. Кирьянов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 264с.

THE POSITION OF INSTITUTIONAL INVESTORS IN THE SECURITIES MARKET ON THE EXAMPLE OF MUTUAL FUNDS

E.G. Vukolova

Senior Lecturer of the Chair of Finance and Credit

email: velen92@mail.ru

E.S. Shalyakina

student

email: shaliakina94@mail.ru

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

Abstract

The article discusses the position of institutional investors on the securities market, as well as disclosed the concept of mutual Funds, their objectives, advantages and disadvantages. Classification of mutual Funds in object and areas of investment.

Keywords: the securities market, institutional investors, mutual funds, mutual fund strategies.

References

1. Vukolova E. G. the Strategy of private investors in the financial market// Financial Vestnik of the Voronezh state agrarian University. 2012. - №2(26).- P. 23-25.
2. Gudieva L. R. securities Market and its participants//international research journal. 2014. - №3-3(22).- P. 24-28. [Electronic resource]. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/rynok-tsennyh-bumag-i-ego-uchastniki>
3. Securities market and exchange business: the textbook / I. V. Kiryanov. - M.: SIC IN-FRA-M, 2013. -264с.

УДК 336.12

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ольга Ивановна Ухина

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

e-mail: olga.ux@yandex.ru

Александр Сергеевич Кулаков

студент факультета бухгалтерского учёта и финансов

e-mail: AL.Kylakov@yandex.ru

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

Аннотация

В работе рассматриваются понятия «бюджетный федерализм, и его принципы, «межбюджетные отношения» в Российской Федерации, их современное состояние, основные проблемы взаимодействия различных уровней бюджетов между собой, и варианты решения сложившихся проблем в сфере межбюджетных отношений.

Ключевые слова: бюджетный федерализм, межбюджетные отношения, бюджет, структура и состав бюджета, бюджетная политика, экономическое развитие.

Рассматривая межбюджетные отношения, мы сталкиваемся с понятием «бюджетный федерализм», оно говорит о том, что в стране одновременно и неразрывно существуют различные уровни бюджетной системы. Все уровни являются основой построения бюджетной системы государства, и они определяют соответствующие взаимоотношения между бюджетами этих уровней в рамках единого государства. Межбюджетные отношения существуют в любом государстве, в котором существует административно-территориальное деление, но складываются они на разных принципах.

Понятия «бюджетный федерализм» и «межбюджетные отношения» находятся в одной плоскости, поскольку межбюджетные отношения также зависят и от формы государственного устройства страны. В данном случае бюджетный федерализм будет «формой», а межбюджетные отношения её «содержанием». Методы формирования межбюджетных отно-

шений в государствах с федеративным устройством будут инструментами реализации принципов бюджетного федерализма. Следовательно, в федеративном государстве осуществляется неукоснительное соблюдение принципа бюджетного федерализма.[5]

Экономисты выделяют разные принципы бюджетного федерализма, так Игудин А. Г. выделял следующие принципы[4]:

- единство интересов государства и населения, в основе которого лежит сбалансированность интересов всех уровней власти по бюджетным вопросам;

- сочетание принципа централизма и децентрализма при разделении расходов, доходов и бюджетно-налоговых полномочий;

- значительная степень бюджетной самостоятельности и ответственности органов власти каждого уровня за соблюдение сбалансированности бюджета и бюджетную обеспеченность, исходя из нало-

гового потенциала соответствующего субъекта страны.

- активное участие субъектов государства в реализации и формировании бюджетно-налоговой политики, включая межбюджетные отношения.

В свою очередь, Антонов Е. В. из всех принципов бюджетного федерализма выделяет только два основных принципа: принцип самостоятельности каждого бюджета и принцип разграничения доходов и расходов между разными уровнями бюджетов.[2]

При этом рассматривая первый принцип, возникает немало вопросов, в Бюджетном кодексе РФ идёт речь о «наличии объективных источников доходов» независимо от их количества в бюджете, с этим нельзя согласиться т.к. на наш взгляд, доходы должны покрывать расходы и быть предсказуемыми.[1] Залогом успеха данного принципа является недопустимость изъятия собственных доходов или сэкономленных бюджетных средств нижестоящих бюджетов в вышестоящий.

Система межбюджетных отношений в современной России, несмотря на реформы 90-х, далеко не в полной мере отвечает требованиям бюджетного федерализма и стратегии развития нашей страны в долгосрочной перспективе, бюджетная система требует дальнейшего развития и реформирования.

В настоящее время экономические проблемы в России занимают одно центральных мест, в частности это проблемы бюджета и межбюджетных отношений, которые являются тормозящим фактором в развитии нашего государства, поскольку они напрямую связаны с социально-экономической целостностью страны и её политической стабильностью. Сложившаяся система разграничения расходных обязательств по уровням власти в большинстве случаев не обеспечивает должного уровня бюджетных услуг. Наряду с этим, возросло число субвенций и субсидий, которые не вовлекаются в реализацию национальных приоритетов, что позволяет признать их неоправданными и

как результат усложняется контроль над ними, ограничивается ответственность органов власти, а это в свою очередь влечёт за собой распыление бюджетных средств.

Стоит отметить, что в последнее время наблюдается тенденция снижения ответственности органов власти, как на уровне Федерации, так и местных, региональных уровнях, за обеспечение эффективного распределения бюджетных средств, создание основы для расширения доходной части бюджета. В ряде субъектов страны наблюдается управление бюджетным процессом на очень низком уровне, принципы бюджетирования внедряются не повсеместно, отсутствует ориентированность на конечный результат, нет чёткой системы оценки эффективности расходной части бюджета, а это, в свою очередь, оказывает влияние на социально-экономическую эффективность самого субъекта государства.

Причинами данных процессов и тенденций является сохранение довольно устаревшей системы финансирования, отсутствие конкурентной составляющей и барьеры в привлечении частного сектора для оказания бюджетных услуг.

Горохова В.А.[3] предлагает, в целях решения проблем в сфере межбюджетных отношений, действовать в следующих направлениях:

- обеспечить режим экономного расходования бюджетных средств, и провести оптимизацию расходов, связанных с содержанием органов государственной власти всех уровней;

- провести реструктуризацию бюджетной сети, сохраняя качество и объёмы предоставляемых бюджетных услуг на прежнем уровне, добиться его повышения, разработав соответствующие нормативы качества и методику оценки деятельности субъекта государства, добиться постепенного перехода от финансирования бюджетных организаций к финансированию конкретных целей и задач бюджетных организаций, финансированию государственных и муниципальных услуг;

- создать материальные и нематериальные стимулы для увеличения качества управления бюджетным процессом на уровне регионов и уровне местных субъектов страны, создать системы мониторинга и оценки управления бюджетным процессом, разработав систему показателей эффективности управления бюджетом;

- предоставлять выделения из бюджета субъектам Российской Федерации в том случае, если они идут на снижение значительных различий между субъектами государства и обеспечение конкретных государственных (муниципальных) услуг, а также на повышение качества этих услуг в целом;

- рассмотреть варианты перехода от предоставления субсидий к конкурсной борьбе за выделение дотаций из федерального бюджета и региональных бюджетов Российской Федерации;

- увеличивать полномочия региональных и местных органов власти, с учётом закрепления за каждым уровнем таких прав, которые наиболее эффективно позволят им осуществлять свои задачи;

- наращивать стимулирующую базу для увеличения доходной базы бюджетов, путём развития и поддержки малого и среднего бизнеса.[3]

Также мы считаем, что должна быть повышена ответственность органов государственной власти, органов субъектов Российской Федерации и органов ме-

стного самоуправления за выполнение возложенных на них функций и обязательств. Все уровни власти должны осуществлять оптимизацию своих расходов и доходов, для покрытия бюджетного дефицита и стремиться к созданию профицита, органы власти должны ответственно подходить к выполнению обязательств, возложенных на них, в том числе и обязательств по регулированию оплаты труда работникам бюджетной сферы.

Логическим развитием вышесказанного может стать требование обязательного подтверждения соответствующими органами власти фактической результативности использования ранее выделенных средств. Такими подтверждения могут стать стимулами для получения новых выделений из бюджета. При этом важно грамотное распределение выделенных средств, а не их полное расходование, это позволит улучшить и стабилизировать конкретные параметры, такие как уровень бедности, рост числа рабочих мест и т.д.

Исходя из всего сказанного, можно сделать вывод, что на каждом из уровней бюджета решается ряд проблем. Такие как перераспределение состава и структуры средств между уровнями, изменение отношений между уровнями бюджета и внутри уровней. Следует отметить, что в целом государство идет правильным курсом, бюджетная политика развивается, но это только начало реформ, много задач и проблем еще предстоит решить.

Список литературы

1. Бюджетный Кодекс РФ от 31.07.1998г. N 145-ФЗ (ред. от 25.12.2012 с изменениями, вступившими в силу 01.01.2013) – Собрание законодательства РФ, 1998. – 3823с.
2. Антонов Е. В. Модель бюджетного устройства современной России/ Антонов Е.В. // Финансист – 2014.- №11 – С. 24-28.
3. Горохова В.А. О бюджетном устройстве/ Горохова В.А. // Финансы и Кредит. - 2015. - № 47 – С. 56-58.
4. Игудин А. Г. Межбюджетные отношения и реформа местного самоуправления / Игудин А. Г. // Финансы – 2013. - №8. –С.9-13.
5. Ковалева А.М. Финансы: учебник для бакалавров/ Ковалева А.М. – М.: Издательство Юрайт, 2013. - 218с.

INTERGOVERNMENTAL RELATIONS: PRESENT SITUATION, PROBLEMS
AND WAYS OF THEIR SOLUTION

O.I. Ukhina

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

A. S. Kulakov

*student of faculty of accounting and Finance
e-mail: AL.Kulakov@yandex.ru
Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great*

Abstract

The paper examines the concept of "fiscal federalism and its principles, "intergovernmental relations" in the Russian Federation, their current status, main problems of interaction of various levels of budgets between themselves, and solutions to existing problems in the sphere of interbudgetary relations.

Keywords: fiscal federalism, interbudgetary relations, budget, structure and composition of the budget, budget policy, economic development.

References:

1. The budget Code of the Russian Federation of 31.07.1998, No. 145-FZ (as amended on 25.12.2012 with the changes that entered into force on 01.01.2013) – Collection of laws of the Russian Federation, 1998. – 3823p.
2. Antonov E. V. Model of the budgetary system of modern Russia/ E. V. Antonov // Financier – 2014.- No. 11 – P. 24-28.
3. Gorokhov, V. A., and budgetary/ Gorokhov V. A. // Finance and Credit. - 2015. - No. 47 – P. 56- 58.
4. Igudin A. G. Intergovernmental relations and local government reform / Igudin A.G. Finance – 2013. - No. 8. –P. 9 -13
5. Kovaleva A. M. Finance: textbook for bachelors/ Kovaleva A. M. – M.: urait, 2013. – 218p.

УДК 336.3

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОГНОЗ

Ирина Анатольевна Бакулина

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и кредита

e-mail: makova-pani@yandex.ru

Оксана Александровна Сушкова

студент факультета бухгалтерского учёта и финансов

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

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

Аннотация

В статье рассмотрена структура общего внешнего государственного долга, его динамика, дана оценка долговой устойчивости, выявлены тенденции в государственном внешнем заимствовании в условиях сочетания высоких показателей оттока капитала без возможности заимствований на глобальных рынках и низких цен на нефть.

Ключевые слова: общий внешний государственный долг, внешний долг государственного сектора, долговая устойчивость.

Государственный долг Российской Федерации – это долговые обязательства страны перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права. Государственный внешний долг возникает для финансирования дефицита бюджета или платежного баланса страны, для кредитования национального импорта, развития производственного сектора экономики и других целей.

Внешний долг – обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед РФ, в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований) [1].

Внешний долг государственного сектора в расширенном определении охватывает внешнюю задолженность органов государственного управления, органов денежно-кредитного регулирования, а также тех банков и небанковских корпораций, в которых органы государственного управления и денежно-кредитного ре-

гулирования напрямую или опосредованно владеют 50 и более процентами участия в капитале или контролируют их иным способом [2].

В объем государственного внешнего долга РФ включаются:

- номинальная сумма долга по государственным ценным бумагам Российской Федерации, обязательства по которым выражены в иностранной валюте;
- объем основного долга по кредитам, которые получены Российской Федерацией, и обязательства по которым выражены в иностранной валюте, в том числе по целевым иностранным кредитам (заимствованиям), привлеченным под государственные гарантии Российской Федерации;
- объем обязательств по государственным гарантиям Российской Федерации, выраженным в иностранной валюте [3].

В современной экономике нормальное состояние государства должно быть таким, чтобы потребности покрывались доходами, а потребности, которые выходят за рамки обычных, должны быть

Государственные и муниципальные финансы

удовлетворены при помощи государственных займов.

Обращение к займам в современном мире и при данных условиях признается нормальным явлением в финансовом хозяйстве каждого цивилизованного государства. Уровень ответственности такого мероприятия весьма высок. В настоящее время непосредственно государственный долг России ниже, чем у других крупных экономик и в абсолютном выражении, и в

отношении к ВВП. Однако особенность России в том, что у нее есть большое количество госкомпаний, чьи долги весьма велики не только по сравнению с их выручкой, но и по отношению к ВВП.

По состоянию на середину 2015 года общий внешний долг страны сократился к середине 2015 года на 24% (табл.1).

Таблица 1. Динамика структуры государственного внешнего долга Российской Федерации по видам, млн. долл. США[2]

Виды	1 января 2014 года	1 января 2015 года	1 июля 2015 года
ВСЕГО	728 864	599 041	555 689
Органы государственного управления	61 743	41 606	36 416
Центральный банк	15 963	10 599	10 782
Банки	209 884	171 450	148 920
Прочие секторы	441 274	375 386	359 571

Данные табл.1 показывают, что величина общего внешнего государственного долга уменьшается и на 1.07.2015 уменьшилась на 23 %. Однако доля долга госкорпораций и компаний с государственным участием (прочие секторы) в структуре общего государственного долга только увеличивается и составляет по годам соответственно 60,5%, 62%, 64,6%.

Как считают специалисты, государство, которое увлекается заимствова-

ниями, особенно внешними займами, может не только попасть в чрезмерную зависимость национальных финансов от финансов международных, но и потерять политическую независимость [4]. В соответствии с этим государственные органы власти принимают меры по стабилизации уровня государственного долга.

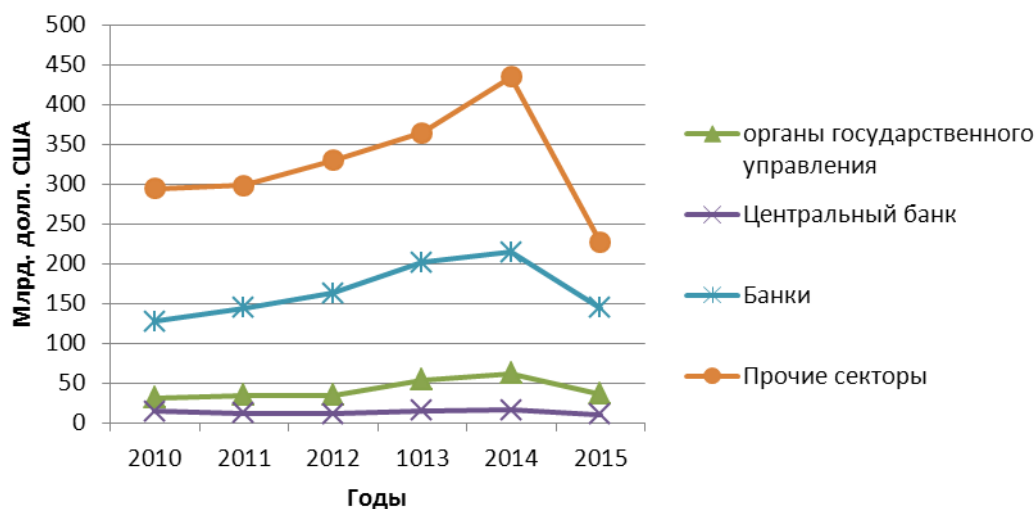


Рисунок 1. Динамика структуры государственного внешнего долга РФ по категориям за период 2010-2014 гг.

Анализируя отчет Банка России о величине, структуре внешнего государственного долга и его погашении (табл. 1, рис.1) можно сделать вывод о том, что внешний долг РФ на конец 2014 года уменьшился на 129 823 млн. долл., а в первом полугодии 2015 года он уменьшился еще на 43 352 млн.долл. Снизился долг органов государственного управления, центрального банка, банки, прочие сектора также снизили свой внешний долг.

Анализируя структуру государственного внешнего долга РФ по состоянию

на 1 октября 2015 года (табл. 2) можно сделать вывод о том, что наибольшую часть государственного внешнего долга РФ занимает задолженность по внешним облигационным займам (71,6 %) и государственные гарантии РФ в иностранной валюте (23,9 %). В настоящее время Россия имеет значительные резервы, гарантирующие выплаты по государственным долгам, поэтому при необходимости власти помогут компаниям в расчетах с внешними кредиторами. [6]

Таблица 2. Структура государственного внешнего долга РФ по состоянию на 1 октября 2015 года.

Категория долга	млн. дол- ларов США	эквивалент млн. евро**
Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего Союза ССР, принятые Российской Федерацией)	50 226,4	44 606,0
Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами - не членами Парижского клуба	840,2	746,2
Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами - бывшими странами СЭВ	435,7	386,9
Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами	1 011,1	898,0
Задолженность по внешним облигационным займам	35 935,6	31 914,4
Задолженность по ОВГВЗ	5,4	4,8
Прочая задолженность	20,6	18,3
Государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте	11 977,8	10 637,4

Несмотря на то, что внешний долг России уменьшается, отдавать эти деньги государству и госкомпаниям становится все сложнее – во-первых, из-за девальвации рубля, а во-вторых, из-за санкций (перекредитоваться становится сложнее). А так как крупнейшим акционером в большинстве крупных компаний выступает государство, то появляются риски обращения взыскания на федеральные органы власти.

На фоне американского внешнего долга (109,9% к ВВП) и долга Евросоюза (101 % к ВВП), Великобритании (396 % к ВВП) размер общего российского внешнего долга весьма умеренный (36% к ВВП). Однако это относится к госзаимствованиям российских органов власти.

Корпоративные же долги (банки и прочие секторы), по данным Банка России, никогда еще не были так высоки – в первом полугодии 2015 года 508 491 млрд.долл., что составляет 91 % общего внешнего долга.

По мнению Счётной Палаты [3] ожидается дальнейшее увеличение объёмов заимствований, а это вызывает необходимость реальной оценки и прогнозирования долговой устойчивости Российской Федерации, осуществления мониторинга всех видов долга, а также требует более значительного влияния Правительства Российской Федерации на заёмную политику корпоративного сектора (табл.3).

Таблица 3. Показатели внешней долговой устойчивости Российской Федерации (по состоянию на конец периода) [2]

Годы	Коэффициент «Внешний долг/ВВП» %	Коэффициент «Внешний долг/ЭТУ (экспорт товаров и услуг)», %	Коэффициент «Платежи по внешнему долгу/ВВП», %	Коэффициент «Платежи по внешнему долгу/ЭТУ», %	Коэффициент «ЗВР (золото-валютные резервы)/платежи по внешнему долгу», %	Внешний долг на душу населения, долл.США
2009	38	136	11	39	333	3268
2010	32	111	8	29	372	3422
2011	29	101	8	25	325	3492
2012	32	108	8	28	326	4440
2013	35	123	9	32	266	5072
2014	32	106	8	25	271	4095
июнь 2015	36	115	9	27	274	3797
Пороговые значения коэффициентов	30-40-50	100-150-200	-	15-20-25	-	-

Как видно, показатели внешней долговой устойчивости, рассчитанные Банком России согласно международным критериям, достаточно умеренны и находятся в пределах пороговых значений. Это позволяет сделать вывод о том, что платежи по внешнему долгу и в дальнейшем будут носить равномерный характер. Однако один из показателей внешней долговой устойчивости, характеризующий отношение объема совокупного внешнего долга Российской Федерации к ВВП в 2013 году и на июнь 2015 года соответствует уже средней степени риска, в то время как в 2011 году значение данного показателя составляло 29 % и соответствовало низкой степени риска в системе оценки МВФ. То есть степень риска возросла на 12 %, что вызывает беспокойство экспертов.

Оценка состояния государственно-го внешнего долга РФ показывает, что в

последние годы наблюдается тенденция к наращиванию объема долгосрочных долговых обязательств. В связи с этим актуальны риски, связанные с высокой степенью волатильности национальной валюты, по причине существенной зависимости российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры, а при обострении кризисных явлений в мировой экономике это может привести к ухудшению условий заимствований и увеличению стоимости обслуживания государственно-го долга.

На состояние внешней задолженности России оказывают влияние такие факторы, как: структура поступлений в бюджет (большую часть поступлений в бюджет составляют нефтегазовые доходы); непривлекательная среда для инвесторов (коррупция, законодательные проблемы, отсталость отдельных регионов);

неконкурентоспособность большей части российских товаров на международных рынках; значительная доля корпоративного долга в связи с займами резидентов за рубежом.

Эти факторы сдерживают экономический рост России и поэтому требуют особого внимания и взвешенного подхода к решению проблемы сочетания высоких показателей оттока капитала (по данным Минфина 60 млрд.долл. в 2014 году) без возможности заимствований на глобальных рынках в условиях низких цен на нефть и санкций. Такая ситуация вынуждает Банк России более глубоко и детально прорабатывать Основные направления единой денежно-кредитной политики, что должно привести к мобилизации экономики и структурным улучшениям.[7]

Для того, чтобы в течение следующих трех лет экономика России вышла на траекторию роста независимо от постоянно меняющихся внешних условий необ-

ходимо, по мнению Центрального Банка, сочетание следующих элементов экономической политики: во-первых, консервативная бюджетная политика, то есть перестройка структуры расходов в пользу расходов, стимулирующих рост, а также переход к работе по повышению эффективности расходов. Во-вторых, сбалансированная денежно-кредитная политика, в том числе в части государственных заимствований (в федеральном бюджете на 2016 год установлен предел внешнего государственного долга в 55,1 млрд.долл.). В соответствии с Концепцией долговой политики Российской Федерации на 2014–2016 гг. [5], политика государства в области государственного долга в ближайшее время будет направлена на обеспечение исполнения бюджетных обязательств и минимизацию стоимости государственных заимствований.

Список литературы

1. Бюджетный Кодекс РФ. Режим доступа: <http://www.bk-rf.ru>
2. Официальный сайт единого портала бюджетной системы РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. Официальный сайт единого портала бюджетной системы РФ. Режим доступа: <http://budget.gov.ru/budgetrf.ru>
4. Государственный и муниципальный долг: учеб.-метод. пособие [под ред. Л.И. Ушицкого.] – М.: Финансы и статистика, 2007. –192 с.: ил.
5. О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» [Электронный ресурс]:федеральный закон от 30.11.2013 г., № 371-ФЗ (ред. от 03.02.2014) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
6. Министерство Финансов Российской Федерации [электронный ресурс] - <http://www.minfin.ru/ru/>
7. Интервью Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной <http://www.gosman.ru/?news=42490>

STATE FOREIGN DEBT OF THE RUSSIAN FEDERATION: STRUCTURE, TRENDS, FORECASTS

I.A. Bakulina

*Cand.Econ.Sci, Senior Lecturer of chair of the finance and the credit,
e-mail: makova-pani@yandex.ru*

O.V. Sushkova

*student of faculty of accounting and Finance
e-mail: kozmenko.natasha@yandex.ru
Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great*

Abstract

The structure of the total foreign state debt, its dynamics are considered in the article, the assessment of debt sustainability is given, trends in public external borrowing conditions, a combination of high levels capital outflows without the possibility of borrowing in global markets and lower oil prices are revealed.

Keywords: the total foreign public debt, foreign debt of the public sector, debt sustainability.

References:

1. Budget Code of the Russian Federation. Access: <http://www.bk-rf.ru>
2. The official website of the Central Bank of the Russian Federation. Access: <http://www.cbr.ru/>
3. The official website of a single portal of the budgetary system of the Russian Federation. Access: <http://budget.gov.ru/> , budgetrf.ru
4. State and municipal debt: ucheb method. Allowance [Ed. LI Ushitskogo.] - M.: Finance and Statistics, 2007. -192 p.: silt.
5. About the Federal Budget for 2014 and the planning period of 2015 and 2016 "[Electronic resource]: federal law from 30.11.2013 was, № 371-FZ (ed. By 02.03.2014) // Reference legal system" Consultant Plus".
6. The Ministry of Finance of the Russian Federation [electronic resource] - <http://www.minfin.ru/ru/>
7. Interview with the Chairman of the Bank of Russia Elvira Nabiullina <http://www.gosman.ru/?News=42490>

УДК 347.73

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ

Ольга Ивановна Ухина

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита
e-mail: olga.ux@yandex.ru

Наталья Сергеевна Козьменко

студент факультета бухгалтерского учёта и финансов
e-mail: kozmenko.natasha@yandex.ru

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

Аннотация

В данной работе раскрыты задачи финансового контроля, причины указывающие на необходимость совершенствования государственного финансового контроля. Приведены программы и задачи которые необходимо выполнить для повышения эффективности финансового контроля.

Ключевые слова: финансовый контроль, перспективы, развитие.

Государственный финансовый контроль – необходимая часть государственного управления, предполагает контроль за законностью и направленностью действий в области образования, распределения и использования денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления в целях эффективного социально-экономического развития страны и отдельных регионов.

Исходя из этого ведущими задачами финансового контроля являются:

- контролирование выполнения финансовых обязательств перед государством и органами местного самоуправления, а так же организациями и гражданами;
- проверка правильности и эффективности применения государственными и муниципальными предприятиями денежных ресурсов, находящихся в их хозяйственном ведении, собственности или оперативном управлении;
- контроль соблюдения правил совершения финансовых операций, расчетов и хранения денежных средств;
- выявлении внутренних резервов производства;

- устранении и предотвращении нарушений финансовой дисциплины. [9]

На данном рубеже развития экономики Российской Федерации очень важно совершенствовать систему государственного финансового контроля, так как наша страна несет значительные потери в связи с низкой бюджетной, налоговой и прежде всего финансовой дисциплиной, а так же с недостаточно эффективной работой системы государственного финансового контроля.

Одной из угроз экономической безопасности страны является масштабное не целевое применение государственных и материальных ресурсов, мошенничества по их изъятию и хищение, коррупция и одна из актуальных проблем современного мира, вывоз денежных средств за пределы нашего государства и легализация доходов. [6]

На наш взгляд, основными причинами таких проблем являются условия, способствующие криминализации экономики, такие как: бессилие законодательной и методологической базы, финансового контроля и его правовая неточность.

В связи с этим, необходимо совершенствовать государственный финансовый контроль. Для этого необходимо создать методологические основы финансового контроля в РФ, которые позволят получить четкие направления в процессе определения и реализации задач, функций, полномочий, а так же обусловить цели и задачи финансового контроля; законодательно определить субъекты и объекты финансового контроля, его виды, разделить сферы внешнего и внутреннего контроля. [8]

В настоящий момент времени в Российской Федерации не прекращается реформирование законодательства. В сложившихся ситуациях необходимо непрерывно перепроверять верность и точность, а так же рациональность расходования денежных средств федерального бюджета и внебюджетных фондов. Предоставленную функцию выполняет Счетная палата Российской Федерации.

Счетная палата Российской Федерации – непрерывно действующий высший орган внешнего государственного аудита, подотчетный Федеральному Собранию Российской Федерации. Счетная палата реализовывает свое функционирование на основании принципов законности, эффективности, объективности, независимости, открытости и гласности

Главной задачей счетной палаты выступает контроль управления и распоряжения государственными ресурсами в целях образования условий, которые обеспечивают приличную жизнь и беспрепятственное развитие человека. Так же Счетная палата функционально создает механизмы обеспечения контроля за реализацией планов, направленных на инновационное совершенствование российской экономики, эффективностью и результативностью применения бюджетных средств на формирование инфраструктуры наноиндустрии, специальных экономических зон технико-внедренческого типа. [2]

В 2014 году Счетной палатой при проведении контрольных и экспертно-аналитических мероприятий было охваче-

но 690 объектов в 72 субъектах Российской Федерации. В ходе проведения мероприятий была выявлена общая сумма нарушений и недостатков при поступлении и применении средств бюджетной системы, которая составила 524,5 млрд. рублей.

Наибольший удельный вес в общем объеме выявленных нарушений приходится на нарушения бюджетного законодательства – 342,8 млрд. рублей (65,4% от общего объема нарушений) и нарушения законодательства о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд – 39,6 млрд. рублей (7,6% от общего объема нарушений).

Объем не целевого использования бюджетных средств составил 9,1 млрд. рублей, из которых 7,4 млрд. рублей были обнаружены по результатам проверки эффективности использования средств федерального бюджета и федерального имущества предприятиями и организациями, состоящими в акционерном обществе «Объединенная авиастроительная корпорация». [2]

Счетная палата Воронежской области выполняет те же функции, что и Счетная палата Российской Федерации, но на уровне области и местных органов управления.

В 2013 году Контрольно-счетной палатой было проведено 81 мероприятие, в том числе: 71 контрольное и 10 экспертно-аналитических. Проверками охвачено 211 объектов.

В результате деятельности КСП выявлено нарушений и недостатков на общую сумму 2003,1 млн. рублей, в том числе не целевого использования средств – 6,7 млн. рублей, неэффективного – 335,5 млн. рублей. Другие нарушения связаны с несоблюдением требований нормативных правовых актов федерального, областного и муниципального уровней в финансово - бюджетной сфере, в сфере использования имущества, при исполнении государственных и муниципальных функций и услуг, а также при организации деятельности проверяемых объектов.

По сравнению с 2012 годом объем выявленных нарушений и недостатков возрос в 2,7 раза. Одной из причин этого является увеличение объема проверенных средств.[4]

За 2014 год проведено 76 мероприятий, в том числе 68 контрольных и 8 экспертно-аналитических. Проверками охвачено 205 объектов. Объем проверенных средств составил 42,6 млрд. рублей, в том числе: средств областного бюджета – 31,2 млрд. рублей, федерального – 4,2 млрд. рублей, муниципальных – 5,6 млрд. рублей, прочих – 1,6 млрд. рублей. В результате деятельности КСП выявлено нарушений и недостатков на общую сумму 4,1 млрд. рублей или 10 % от суммы проверенных средств.

В 2014 году показатели деятельности Контрольно-счетной палаты, характеризующие количество проведенных мероприятий, соответствуют средним, сложившимся за ряд последних лет. При этом объем выявленных нарушений и недостатков увеличился.[3]

На основании приведенных выше примеров, можно сделать вывод о том, что контроль за финансовыми средствами необходим, потому что, как показывает практика, в бюджетах разных уровней происходят мошенничества, хищение средств и не соблюдение обязательств.

Потому мы считаем, что необходимо совершенствовать и модернизировать финансовый контроль.

В вопросах совершенствования и перспектив развития большая роль принадлежит профессиональным ассоциациям и органам финансового контроля, их деятельность позволяет решать отдельные вопросы воплощения того или иного вида финансового контроля, а также проблемы методологии финансового контроля.[7]

На нынешний день очень стремительно идет работа по укреплению нормативной базы для совершенствования внутреннего контроля над управлением эффективностью расходования бюджетных средств.

В рамках Программы повышения эффективности управления общественными финансами на период до 2018 года, утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р намечено:

При приближении к критическим значениям неплатежеспособности, органам власти уровней регионального и местного управления следует разрабатывать планы восстановления платежеспособности.

Установить обязательство субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, достигших таких критических значений задолженности, заключать с Минфином России и финансовыми органами соответствующих субъектов Российской Федерации соглашения о мерах по восстановлению платежеспособности.[1]

Программой повышения эффективности регулирования общественными финансами на период до 2018 года предусмотрено:

- сформировать единую методику осуществления внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля;
- предусмотреть применение комплексных мер административной (уголовной) ответственности и мер принуждения за любое нарушение в сфере закупок, влекущее нанесение финансового убытка публично-правовому образованию;
- рассчитать возможность проведения мероприятий в сфере закупок профилактического характера;
- ввести систему мониторинга и анализа качества контрольной деятельности органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля на основании установленных количественных характеристик эффективности;
- обеспечить координацию осуществления главными администраторами бюджетных средств внутреннего финансового контроля и аудита;
- обеспечить координацию внутреннего государственного (муниципаль-

ного) финансового контроля в отношении закупок для региональных и муниципальных нужд;

- перейти к «электронному санкционированию» — контролю органами Федерального казначейств, в автоматическом режиме документов, удостоверяющих появление у заказчика — получателя средств федерального бюджета, а так же денежных обязательств по государственным контрактам на оказание услуг (выполнение работ). [5]

Проведение таких мероприятий будет способствовать эффективному развитию государственного финансового контроля, а так же снизит количество злоупотреблений и нарушений в финансовой деятельности, будет способствовать улучшению общей экономической и социальной системы страны. Разработка новых программ позволит выйти нашей стране на новый, более высокий, как количественный, так и качественный уровень осуществления возложенных на органы финансового контроля полномочий.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 N 2593-р Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156759/
2. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2014 году. - Москва, 2015. Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/activities/annual_report/842/
3. Отчет о деятельности Контрольно-счетной палаты Воронежской области за 2014 год. Утвержден решением Коллегии Контрольно-счетной палаты Воронежской области (протокол № 3(141) от 06.02.2015 г.) - Воронеж, 2015.- 48 с. Режим доступа: http://www.admin.ksp-vrn.ru/uploads/default/otchet_2014.pdf
4. Отчет о деятельности Контрольно-счетной палаты Воронежской области за 2013 год. Утверждено коллегией Контрольно-счетной палаты Воронежской области (протокол № 1(116) от 06.02.2014 г.) - Воронеж, 2014.- 44с. Режим доступа: http://www.admin.ksp-vrn.ru/uploads/default/_2013.pdf
5. Акбарова Ж.Д. К вопросу о государственном финансовом контроле.// Материалы сайта «Современная Россия. Информационно-аналитический портал». Режим доступа: www.nasledie.ru/schetpal
6. Грачева Е.Ю. Государственный финансовый контроль. / Е. Ю. Грачева, Л.Я. Хорина // краткий курс лекция - М.: Проспект, 2012. - 33 с.
7. Колесов Р.В. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы: Монография/ Р.В.Колесов, А.В.Юрченко.- Ярославль, 2013.-250 с.
8. Лабзо И.В. Программные проблемы совершенствования регионального государственного финансового менеджмента / И.В. Лабзо, В.П. Шегурова // Государственный финансовый контроль. 2014.— N 5.-С. 40-45, 64-70с.
9. Тарасова Т.М. Нормативное регулирование бухгалтерского учета финансовых результатов по российским и международным стандартам/ Т.М. Тарасова // Финансы и кредит. – 2014.- № 44.-С. 54-60.

THE ROLE OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE MANAGEMENT OF STATE AND MUNICIPAL FINANCES

O.I. Ukhina

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

N. S. Kozmenko

student of faculty of accounting and Finance

e-mail: kozmenko.natasha@yandex.ru

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

Abstract

In this paper discloses the problem of financial control, the reasons for the improvement of state financial control. It also includes the objectives and programs to be carried out to improve the efficiency of financial control.

Keywords: financial control, prospects, development.

References:

1. Rasporyazhenie the Government of the Russian Federation of 30.12.2013 N 2593-p Approval of the increase of efficiency of management of public (state and municipal) finances for the period until 2018. Access: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156759/
2. Report of the Accounts Chamber of the Russian Federation in 2014. - Moscow, 2015. Access: http://www.ach.gov.ru/activities/annual_report/842/
3. Report on the activities of the Accounts Chamber of the Voronezh region in 2014. Approved by the decision of the Board of Control and Accounts Chamber of the Voronezh region (Minutes № 3 (141) from 02.06.2015) - The Voronezh, 2015. - 48p. Access: http://www.admin.ksp-vrn.ru/uploads/default/otchet_2014.pdf
4. Report on the activities of the Accounts Chamber of the Voronezh region in 2013. Approved by the board of the Accounts Chamber of the Voronezh region (protocol number 1 (116) from 02.06.2014) - The Voronezh, 2014. - 44p. Access: http://www.admin.ksp-vrn.ru/uploads/default/__2013.pdf
5. Akbarova J.D. On the issue of state financial control // Materials of the site "Modern Russia. Informational and analytical portal ". Access: www.nasledie.ru/schetpal
6. Gracheva EY., Khorina L.Y. State financial control. / E. Y. Gracheva LY Khorina // brief course of lectures - M.: Prospekt, 2012. - 33 p.
7. Kolesov R.V. The system of state financial control of the Russian Federation: problems and prospects: Monograph / R.V.Kolesov, A.V.Yurchenko.- Yaroslavl, 2013.- 250 p.
8. Labso I.V., Shegurova V.P. Software issues to improve regional public financial management / IV Labso, VP Shegurova // State financial control. – 2014. - № 5.- P. 40-45, 64-70.
9. Tarasova T.M. Normative regulation of the accounting of financial results in accordance with Russian and international standards / TM Tarasova // Finances and Credit. - 2014. - № 44.-P. 54-60.

УДК 336.3

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

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

Виктория Эдуардовна Косякова
студент факультета бухгалтерского учета и финансов
e-mail: kosyakovav@bk.ru

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

Аннотация

Рассмотрены основные проблемы внутреннего и внешнего долга РФ, выявлены причины их возникновения. Предложены мероприятия управления государственным долгом.

Ключевые слова: государственный долг, внутренний долг, национальная экономика.

Повышение эффективности управления государственным долгом - ключ к макроэкономической стабилизации в стране. Своевременность решения этой задачи определяет состояние федерального бюджета, золотовалютных запасов, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инфляции и инвестиционный климат. В конечном итоге грамотное регулирование величины и структуры государственного долга является фактором национальной безопасности, условием проведения независимой

внешней и внутренней политики в связи с тем, что международные кредиторы пытаются использовать долговую проблему России для политического давления.

В условиях высокой степени зависимости бюджетных доходов государства от динамики цен на нефтегазовые товары и падения цен на нефть объем государственного долга РФ и его доля в структуре ВВП неуклонно увеличивается (рисунок 1). Происходит это как через выпуск ценных бумаг, так и с предоставлением государственных гарантий.

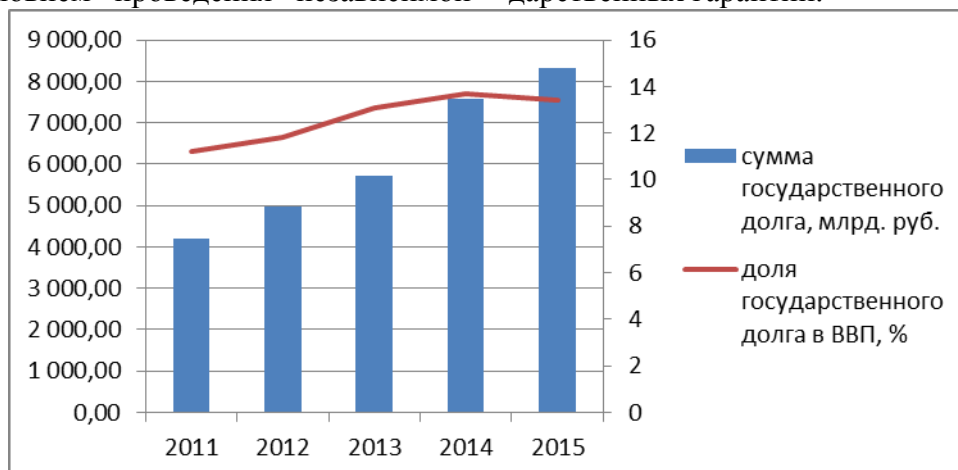


Рисунок 1. Объем государственного долга РФ и его доля в ВВП страны [4,5].

Займы, привлекаемые на международном рынке капиталов, до недавнего времени считались основным источником покрытия задолженности государства. В этом случае резервы платежеспособности России включают в себя: положительное сальдо текущего платежного баланса, иностранные инвестиции и долги иностранных государств нашей стране. Однако, в условиях оттока инвестиций, применения санкций, фактического ограничения доступа к международному кредитному рынку, основной задачей является перенаправление уже вывезенных средств обратно в Россию, восстановление доверия инвесторов и кредиторов, что позволит увеличить внутренние накопления, остро необходимые российской экономике [2].

Существует два способа решения поставленной задачи:

1. Применение мероприятий административного характера, направленных против нелегального вывоза капитала - занижения экспортных цен, невозврата валютной выручки, фиктивных импортных контрактов с авансовой оплатой и завышенными ценами, коррупции на таможне, расчетов через оффшоры.
2. Укрепление доверия к отечественной экономике, которое должно быть основано на: сбалансированности бюджетов бюджетной системы; повышении эффективности налоговой системы и налогового администрирования; обеспечения надежной работы банковской системы; защиты прав кредиторов и инвесторов; прозрачности финансовой отчетности всех предприятий и организаций; заметные сдвиги в борьбе с преступностью и коррупцией, резкое улучшение работы прокуратуры и судебной системы; строгое соблюдение федеральных законов на всей территории РФ, прекращение произвола и избирательных привилегий со стороны региональных и местных властей [3].

Вместе с тем, необходимо отметить, что предложенные способы повышения инвестиционной привлекательно-

сти РФ рассчитаны на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Однако, проблема дефицита бюджетных ресурсов требует немедленного решения.

В этих условиях, очевидно, что государственная политика управления государственным долгом в России будет направлена на обеспечение государственных заимствований посредством привлечения финансовых ресурсов на внутреннем рынке капитала на условиях, которые будут обеспечивать оптимальное соотношение дюрации и доходности суверенных долговых обязательств. Основным источником финансирования должны выступать таким образом государственные заимствования.

Рост объемов внутреннего долга не столь опасно для экономики страны по сравнению с увеличением объема ее внешних обязательств. Стоимость товаров и услуг при погашении внутреннего долга остается в пределах государства, вместе с тем возникают определенные изменения в экономических отношениях, связанные с перераспределением доходов внутри страны, последствия которых могут быть весьма значительны. [1].

Необходимо отметить, что долговые обязательства составляют подавляющую часть государственного долга, в связи с тем, что они не только позволяют на не инфляционной основе финансировать дефицит государственного бюджета, выполнение приоритетных инвестиционных программ, но и принимают участие в регулировании экономических отношений через оказание влияния на денежную массу, уровень цен, инфляцию и т.д.

Вместе с тем их рост говорит об увеличении бюджетных рисков, обусловленных в том числе высокой волатильностью финансового рынка, ухудшением условий заимствований. Все это может привести к возникновению новой волны бюджетного кризиса, и, как следствие, к снижению темпов экономического развития России.

Таким образом, в настоящее время, безусловно, сформировалась зависимость внутреннего долга от роста дефицита государственного бюджета. В этих условиях

на наш взгляд необходимо повысить эффективность управления государственным долгом, проводить регулярный мониторинг заявленных показателей. В качестве первоочередных мер по управлению государственным долгом должны быть следующие:

- развитие инвестиционного рынка как источника покрытия дефицита бюджета;
- использование заимствованных средств с максимальной эффективностью

(структурная перестройка экономики на основе инновационного подхода);

- изыскание средств для выплаты долга (на основе рефинансирования);
- сохранение величины государственного долга на уровне, безопасном для экономики (через механизм реструктуризации, новации, унификации, конверсии и др.);
- нейтрализация нежелательных последствий долга.

Список литературы

1. Мохнаткина Л. Б. Государственный и муниципальный долг: Учебное пособие / Л.Б. Мохнаткина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 151 с.
2. Пороховской А. А. Долговая проблема как феномен XXI века: Монография / под ред. А.А. Пороховского; Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова. - М.: МАКС Пресс, 2014. - 288 с.
3. Шимширт Н.Д. Управление государственными и муниципальными финансами: Учебник / Н.Д. Шимширт, Н.В. Крашенникова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 352 с.
4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации – <https://www.info.minfin.ru>
5. Федеральная служба государственной статистики – <https://www.gks.ru>

PROBLEMS OF PUBLIC DEBT MANAGEMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION, THE WAYS OF THEIR SOLUTION

D. S. Kleimenov,

*assistant of chair of Finance and credit,
e-mail: dmi248@yandex.ru*

V.E. Kosyakova

*student BF-2
e-mail: kosyakovav@bk.ru*

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

Abstract

The main problems of internal and external debt of the Russian Federation are considered and identified their causes. Activities of public debt management are proposed.

Keywords: public debt, domestic debt, the national economy.

References:

1. Mokhnatkina L. B. State and municipal debt: / L. B. Mokhnatkina. - M.: SIC INFRA-M, 2015. – 151 p.
2. Porokhovskoy A.A. Debt problems as a phenomenon of the XXI century: Monograph / edited. AA Porokhovskoy; Faculty of Economics, Moscow State University Lomonosov. - M.: MAX Press, 2014. - 288 p.
3. Shimshirt N.D. Management of public and municipal finance. / N.D. Shimshirt, N.V. Krashennikova. - M.: Alpha-M: SIC INFRA-M, 2014. - 352 p.
4. Official website of the Ministry of Finance of the Russian Federation – <https://www.info.minfin.ru>
5. Federal service of state statistics – <https://www.gks.ru>

УДК 336.225

НАЛОГОВЫЕ СПЕЦРЕЖИМЫ КАК СПОСОБ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Алексей Николаевич Сердюк

кандидат экономических наук, консультант-индивидуальный предприниматель, докторант
кафедры информационного обеспечения и моделирования агроэкономических систем
e-mail: +79038873333@yandex.ru

Андрей Павлович Курносков

доктор экономических наук, профессор кафедры информационного обеспечения и мо-
делирования агроэкономических систем
e-mail: iomas@ec.vsau.ru

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

Аннотация

Считается, что единый сельскохозяйственный налог является выгодной альтернативой общей системе налогообложения. Однако, как показывает наше исследование, единый сельхозналог является дополнительным налоговым бременем для большинства хозяйств. Выигрывают от его применения только государство, либо однодневки, уклоняющиеся от уплаты налогов. Мы предлагаем введение института налогового агента как способ решения указанных проблем.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, НДС, специальный режим налогообложения, сельхозналог, единый сельскохозяйственный налог, ЕСХН, уклонение от налогообложения.

Налог на добавленную стоимость был впервые введен по предложению французского чиновника Министерства экономики, финансов и промышленности Мориса Лоре. Проведя с 1954 года эксперимент на одной из своих колоний - Кот-д'Ивуаре – налог в 1958 году был введен во Франции. [1]

В настоящее время НДС действует почти в 140 странах. Самая маленькая ставка налога на Острове Джерси - 3 %. Самая большая - 25 % - в Норвегии, Швеции, Дании. [2].

В России налог введен с 1992 года. [3]

Преимущества НДС заключаются в следующем:

- распределяет уплату налога между стадиями производственного цикла, позволяя избежать «каскадного» эффекта, то есть многократного взима-

ния налога с одной и той же стоимости. (Это большой недостаток налога с продаж.)

- распределяет обязанности между несколькими налогоплательщиками, частично минимизируя риск уклонения от налогообложения.
- позволяет очистить экспортируемые товары от национальных налогов.

Существование большинства незаконных схем уклонения от уплаты НДС становится возможным благодаря наличию специальных налоговых режимов - единого сельскохозяйственного налога, упрощенной системы налогообложения.

Отдельной темой незаконных обогачений, не рассматриваемых в данной статье, являются «лжеэкспортные» операции, проводить которые без участия сотрудников налоговой инспекции невозможно.

Данных о масштабах потерь государства от незаконных схем уклонения от уплаты НДС в России к сожалению не имеется. Однако, для приблизительной оценки можно воспользоваться данными официальной статистики по Великобритании, имеющей похожие проблемы. Только за один квартал 2006 года, согласно информации Национального статистического ведомства, британский бюджет недополучил 10 млрд. фунтов стерлингов. [4]

По оценке главы Государственной фискальной службы госбюджет Украины каждый месяц недополучает до 3 млрд. гривен НДС. [5]

Экстраполируя эти цифры и делая поправку на размеры экономики РФ, можно предположить, что потери российского бюджета составляют не менее 1 трлн. Рублей в год. Такую же оценку приводят и некоторые российские эксперты. [6]

Для рассмотрения предложений по администрированию НДС необходимо хотя бы вкратце рассмотреть налоговую модель предприятия, применяющего общую систему налогообложения (ОСНО) и предприятия, применяющего льготную систему налогообложения.

В качестве примера возьмем сельскохозяйственного товаропроизводителя, имеющего право применять льготную систему налогообложения – единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

Большинство крупных сельхозтоваропроизводителей реализуют свою продукцию перерабатывающим предприятиям, подавляющее большинство которых, в свою очередь, имеют право применять только общую систему налогообложения.

Сравним некоторые экономические показатели при применении ОСНО и ЕСХН. (табл. 1).

Таблица 1. Расчет показателей при применении ОСНО и ЕСХН.

Показатели	ОСНО	ЕСХН
Отпускная цена переработчика	30	30
в том числе НДС	2,73	2,73
Стоимость сырья, руб. без НДС	20	20
НДС к оплате в бюджет	0,73	2,73
НДС оплачен поставщику сырья	2	0
Отпускная цена сельхозпроизводителя	22	20
в том числе НДС	2	0
Заработная плата и налоги	5	5
Материальные затраты	10	10
в том числе НДС	1,53	0
Прибыль сельхозпроизводителя	6,53	5

Предположим, переработчик реализует свою продукцию за 30 руб. за единицу. В эти 30 рублей включено 2,73 руб. НДС. Если переработчик покупает у сельхозпроизводителя, применяющего льготный режим налогообложения, сырье по 20 руб. за единицу, то весь НДС в сумме 2,73 руб. переработчик оплачивает в бюджет.

Однако, если сельхозпроизводитель находится на общей системе налогообложения, то переработчик может купить у

него сырье по 22 руб., в том числе 2 руб. НДС, и заплатить в бюджет уже 0,73 руб.

Таким образом, переработчику все равно, покупать у сельхозпроизводителя сырье по 20 руб., но без учета НДС, либо по 22 руб., но с учетом НДС.

В первом случае он заплатит 2,73 руб. сразу в бюджет, а во втором - 0,73 руб. в бюджет, и 2 руб. - сельхозпроизводителю, который сам заплатит эти 2 руб. в бюджет.

Но совсем не все равно сельхоз-производителю. Если он находится на общей системе налогообложения, то на сумму НДС он может уменьшить свои затраты и увеличить прибыль. Правда, на общей системе налогообложения сельхоз-производитель помимо НДС будет платить еще несколько налогов, самым значимым из которых является налог на имущество организаций.

Следовательно, при отсутствии незаконных схем уклонения от уплаты НДС многим крупным сельхозтоваропроизводителям выгоднее находиться на общей системе налогообложения.

Наши выводы подкреплены конкретными результатами: колхоз «Советская Россия» Ровеньского района применил результаты нашей работы по определению оптимальной системы налогообложения для хозяйства. С 1 января 2015 года он перешел с единого сельхозналога на общую систему налогообложения и в результате только за 3 квартала 2015 года сэкономил около 30 млн. руб., которые направил на развитие хозяйства.

Следует отметить, что в вопросе выбора режима налогообложения руково-

дители сельскохозяйственных предприятий зачастую полагаются на главных бухгалтеров. И хозяйство теряет огромные деньги, так как провести экономическое моделирование функционирования организации при различных режимах налогообложения, оценить экономический эффект от возможной смены режима налогообложения может не каждый специалист в силу сложности и запутанности налогового законодательства.

Поэтому необходимо рекомендовать руководителям сельхозпредприятий рассмотреть вопрос о применении методов налогового моделирования и определения целесообразности отказа от единого сельхозналога (либо продолжения его применения).

Перейдем к рассмотрению обычной схемы уклонения от уплаты НДС с использованием организаций, находящихся на спецрежимах налогообложения.

Сельхозпроизводитель, он же поставщик товара, находится на спецрежиме. Фирма-посредник и покупатель (переработчик), является плательщиком НДС.



Рисунок 1. Схема уклонения от уплаты НДС с использованием организаций, находящихся на спецрежимах налогообложения

Предположим, что поставщик продает свой товар фирме-посреднику за 22 руб., не выделяя НДС. Фирма-посредник продает товар покупателю за те же 22 руб., но уже выделяя 2 руб. НДС. Покупатель

оплачивает 22 руб. посреднику, и берет из бюджета вычет в размере 2 руб., (то есть, «законно» недоплачивает эту сумму бюджету).

Но посредник 2 руб. НДС в казну не перечисляет. Все 22 руб. уходят продавцу. Способов существования таких посредников несколько.

В сельском хозяйстве такие схемы особенно распространены при реализации продукции растениеводства. Бенефициарами этих схем являются либо оптовые посредники, либо (реже) сами переработчики. Часто (но вынуждено) бенефициаром является и сельхозпроизводитель, получающий более высокую цену за свою продукцию.

Способов борьбы с рассмотренными схемами государство внедряло много, но больших успехов не достигло. Стоит остановиться на самой последней и существенной государственной инициативе по борьбе с уклонением от уплаты НДС. Она заключается в том, что налогоплательщики обязаны сдавать декларации по НДС и счета-фактуры в электронном виде. Все они попадают в электронную базу. И мощный вычислительный центр, запущенный в мае 2015 года в подмосковной Дубне, должен обрабатывать их и находить разрывы в цепочке НДС.

Нужно сказать, что после реализации этой инициативы количество «серых» сделок, по крайней мере, на рынке продукции растениеводства, уменьшилось. Но незначительно. Способы обхода новой системы тоже известны.

Предложим вариант, как с помощью достаточно простого предложения решить проблему максимально эффективно.

1. Необходимо ввести институт налогового агента по налогу на добавленную стоимость для тех организаций и предпринимателей, которые предпочитают работать на специальных налоговых режимах.
2. В этом случае именно на поставщика (производителя) ложится обязанность получить от фирмы-посредника НДС и оплатить его в бюджет. Вся схема для злоумышленников автоматически теряет смысл.
3. Организация, применяющая спецрежим налогообложения, как налоговый агент, не начисляет НДС только в одном случае – реализации своих услуг конечному покупателю, не являющемуся коммерческой организацией (предпринимателем). В этой ситуации сохраняется смысл существования льготных специальных режимов.
4. Входящий НДС, полученный организацией на спецрежиме от другой организации на спецрежиме, подлежит возмещению из бюджета. Входящий НДС, полученный организацией на спецрежиме от организации на общей системе налогообложения, включается ею (как и сейчас) в затраты.

Реализация данных предложений, несомненно, усложнит отчетность предприятий, применяющих специальные режимы налогообложения. Однако, на наш взгляд, позволит устранить саму возможность уклонения от уплаты НДС с помощью посредников-однодневок.

Список литературы

1. Налоги и налогообложение /Под. ред. М.В. Романовский, О.В. Врублевская. - 4-е изд. -СПб: Питер, 2003.
2. VAT Rates Applied in the Member States of the European Community / European Commission. Taxation and Customs Union. - 01.09.2006. http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_2006_en.pdf
3. Постановление Верховного Совета РСФСР № 1994-І «О порядке введения в действие законов РСФСР "О налоге на добавленную стоимость" и "Об акцизах"». - 6.12.1991.
4. Британия страдает от "карусельных" схем уклонения от НДС / Nexus Financizl Consulting. - <http://www.nexus.ua/britaniya-stradaet-ot-karuselnyih-shem-ukloneniya-ot-nds>

5. Насиров рассказал, сколько миллиардов ежемесячно недополучал бюджет по налогу на добавленную стоимость / LASTNEWS. - 13.08.2015. - <http://lastnews.com.ua/politics/65505-nasirov-rasskazal-skolko-milliardov-ezhemesyachno-nedopoluchal-byudzheth-po-nalogu-na-dobavlennoy-stoimost.html>
6. Ивашов Н. Коррупционный налог //РБК. Ежедневная деловая газета. -02.04.2009.

SPECIAL TAX TREATMENTS AS A METHOD FOR TAX EVASION

A.N. Serdyuk

Cand.Econ.Sci., consultant- private entrepreneur, doctoral student, Department of information assurance and modeling of agro-economic systems

A.P. Kurnosov

*Doc.Econ.Sci., Professor of Department of information assurance and modeling of agro-economic systems
Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great*

Abstract

It is a wide spread opinion among farm leaders that single agricultural tax is a profitable choice comparing the ordinary taxation. But, as our research shows, the single agricultural tax virtually is an extra tax load for the most farms. Either the government or tax criminals gain from it. That is why we suggest insertion of VAT fiscal agent institute as way of solving the mentioned problems.

Keywords: value added tax, special tax treatment, agricultural tax, single agricultural tax, tax evasion.

References

1. Taxes and taxation /Edited. edited by M. V. Romanovsky, O. V. Vrublevskaya. - 4-e Izd. -SPb: Piter, 2003.
2. VAT Rates Applied in the Member States of the European Community / European Commission. Taxation and Customs Union. - 01.09.2006 г. http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_2006_en.pdf
3. The resolution of the Supreme Soviet of the RSFSR No. 1994-I "On procedure of enactment of laws of the RSFSR "On value added tax" and "About excises"". - 6.12.1991.
4. Britain suffers from "carousel" schemes of evasion from VAT / Financizl Nexus Consulting. - <http://www.nexus.ua/britaniya-stradaet-ot-karuselnyih-shem-ukloneniya-ot-nds>
5. Nasirov told how many billions were lost monthly budget by value added tax / LAST-NEWS. - 13.08.2015. - <http://lastnews.com.ua/politics/65505-nasirov-rasskazal-skolko-milliardov-ezhemesyachno-nedopoluchal-byudzheth-po-nalogu-na-dobavlennoy-stoimost.html>
6. Ivashov N. Corruption tax //RBC. Daily business newspaper. -02.04.2009.

УСЛОВИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛНОЙ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ РУБЛЯ

Елена Евгеньевна Бичева

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита
e-mail: elenabicheva@yandex.ru

Ирина Александровна Воронкова

студент факультета бухгалтерского учета и финансов
e-mail: iren.voronkova@yandex.ru

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

Аннотация

В статье рассматриваются виды конвертируемости валют и условия её достижения. Выявлены особенности достижения конвертируемости рубля и её влияние на экономику страны.

Ключевые слова: конвертируемость, свободно конвертируемая валюта, валютный курс, валютные ограничения, конкурентоспособность.

Конвертируемость или обратимость – это валютно-финансовый режим, предполагающий свободный обмен национальных денежных единиц на зарубежные валюты [1].

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) – это валюта, которую свободно и неограниченно обменивают на денежные знаки других государств и стран. Ей характерна полная внутренняя и внешняя обратимость, другими словами, свободный режим обмена [1]. Сфера применения обмена свободно конвертируемой валюты включает в себя текущие операции, связанные с ежедневной внешнеэкономической деятельностью типа внешнеторгового обмена, неторговых платежей, зарубежного туризма и операций, касающихся заграничных инвестиций или движения внешних средств.

Переход к полной конвертируемости национальной валюты – затяжной и трудный процесс, предусматривающий обеспечение в достаточной мере внутренней макроэкономической устойчивости, прочности государственного бюджета, жесткой денежно-кредитной политики,

низкой инфляции и безработицы, устойчивых темпов экономического развития. Обратимость валюты означает, что правительство склонно поддерживать платежеспособность государства при помощи способов макроэкономической корректировки – средством регулирования валютного курса, денежной массы, валютных сбережений, жесткого наблюдения за состоянием банковской системы, путем введения прямых ограничений и запретов на применение иностранной валюты. Практика развитых государств показывает, что обычно переход к полной обратимости происходит в две стадии: на первой – страны обеспечивают конвертируемость по текущим операциям через отмену ограничений на оплату по продаже товарами и услугами, ликвидации количественных ограничений во внешней торговле и уменьшение ставок импортной цены до низкого уровня, унифицированных для большинства товарных групп; на второй стадии – введение конвертируемости по капитальным операциям страны, иначе говоря, постепенное устранение ограничений по оплатам, связанным с прямыми

и портфельными вкладами, полностью либерализуется как отток, так и приток капитала. Ввиду того, что мировая экономика диктует требования жесткой конкуренции, усложняющейся процедурами глобализации, вопрос о конвертируемости должен рассматриваться с точки зрения развития конкурентоспособности российской экономики.

Существует ряд факторов, которые влияют на обеспечение конвертируемой стабильности рубля.

Во-первых, российская экономика сильно зависит от мировых цен на нефть. Это является основополагающим. Российская валюта имеет прямую корреляцию с ценой на нефть, что видно из рис. 1. В текущих условиях дорогая валюта – неподъемная нагрузка для экспортоориентированной экономики, поэтому ЦБ РФ довольно легко регулирует валютный курс.

Зависимость курса рубля от цены нефти

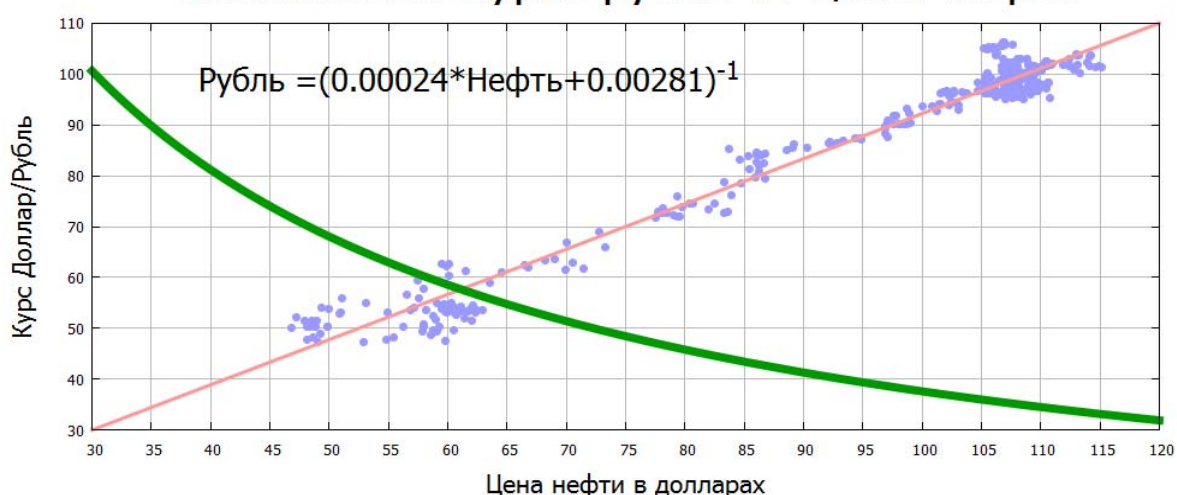


Рисунок 1. Зависимость курса рубля от цены нефти

Во-вторых, большой политический компонент. Политические события, происходящие на различных точках мира (Иране, Сирии, Йемене), сказываются на

ожидании инвесторов, спекулянтов на рынке нефти.

В-третьих, это неожиданность изменения обменного курса.



Рисунок 2. Динамика курса рубля к доллару США

Из рис. 2 видно, что в 2014 - 2015 годах происходили значительные колебания курса рубля к доллару США.

Сегодня в качестве системы плавающих обменных курсов действует непростой комплект механизмов конкуренции, нацеленный на интересы стран-держателей значительных объемов валют. Следовательно, предложение о неограниченной конвертируемости межнациональной валюты является предложением о включении её в управляемую мировую валютную систему, предложением о полной субординации экономики России такому иностранному валютному регулированию[2].

Неограниченная обратимость рубля подразумевает вероятность применения данной валюты для осуществления текущих процессов в России и за рубежом любыми ее владельцами через беспрепятственный её обмен на любые другие мировые денежные единицы [1].

МВФ выдвигает в качестве незаменимых условий для неограниченной конвертируемости. Такой денежный стандарт должен соответствовать двум следующим правилам:

1) широко применяться для оплаты по межнациональным операциям;

2) быть объектом развивающейся торговли на основных валютных рынках.

МВФ выделяет в качестве одного из главных условий полной конвертируемости наличие развитого международного рынка данного денежного стандарта.

В настоящее время во всем мире валюты только 27 стран являются неограниченно конвертируемыми[2].

Причинами ввода реальной неограниченной конвертируемости валюты является выстраивание благоприятствующих общеэкономических положений функционирования всемирной экономики и ее глобальное вовлечение в систему международного разделения труда:

а) общая стабильность темпов развития экономики;

б) налаживание социально-политической атмосферы;

в) упорядочение внешнего долга страны;

г) сбережение официальных золотовалютных госрезервов;

д) высокий уровень взаимодействия к национальной денежной единице внутри страны и за её пределами[1].

Введение полной конвертируемости должно быть основано на оценке ресурсов России в связи с общим ее включением в действующую валютную систему таким способом, чтобы такое включение оказывало поддержку к повышению конкурентоспособности национальной экономики. Для этого необходимо:

- взглянуть на реальное положение страны, с точки зрения обеспечения субъектности РФ в мировой экономике в целом и в частности в валютной сфере;

- дать оценку своим реальным ресурсам для обеспечения такой субъектности;

- определить и выработать эффективный комплекс мер для обеспечения конкурентных позиций России в сложившихся условиях в мировой экономике и межнациональных экономических отношениях[2].

Конвертируемость рубля станет реальной при условии, если Россия выйдет на международный рынок с конкурентоспособной продукцией, а не только с сырьевыми товарами [3]. В настоящее время российская экономика не обладает полной конкурентоспособностью. Для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции обрабатывающих отраслей промышленности, единственно возможным путем является переход российской экономики на инновационный путь развития. Прогнозируя сроки введения конвертируемости российского рубля, эксперты рассматривают варианты от 30 до 15-20 лет.

Список литературы

1. Конвертируемость валюты [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://utmagazine.ru/>
2. Deutsche Bank: полная конвертация рубля [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/>
3. Прогнозы курсов валют на октябрь – ноябрь 2015 года [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://prognozex.ru/>

TERMS ACHIEVING FULL CONVERTIBILITY OF THE ROUBLE

E.E. Bicheva

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

I.A. Voronkova

*student of the Faculty of Accounting and Finance
e-mail: iren.voronkova@yandex.ru
Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great*

Abstract

The article discusses of types of currency convertibility and the conditions of its achievement. Found peculiarities achievements convertibility of the ruble and its impact on the economy.

Keywords: convertibility, freely convertible currency, course of exchange, currency restrictions, competitiveness.

References

1. Currency convertibility [electronic resource] Access: <http://utmagazine.ru/>
2. Deutsche Bank: full convertibility of the ruble [electronic resource] Access: <http://www.vestifinance.ru/>
3. Forecasts of exchange rates for October - November 2015 [electronic resource] Access: <http://prognozex.ru/>

РЫНОК ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ

Марина Андреевна Новикова

магистрант кафедры финансов и кредита

e-mail: marina-lynx@mail.ru

Мария Юсуповна Абдулаева

студент факультета бухгалтерского учета и финансов

e-mail: abdta@lib.vsau.ru

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

Аннотация

В условиях экономического кризиса ипотечное кредитование находится на сложном этапе развития. Повышение ключевой ставки Центральным Банком РФ и, как следствие, увеличение ставок по ипотечным программам участниками рынка привели к резкому снижению количества поступающих заявок на оформление кредитов. В дополнение к повышению ставок большинство кредитных организаций ужесточили требования к заемщикам, что отразилось на количестве положительных решений по заявкам, которые поступили в период с декабря 2014 г. по июнь 2015 г. В настоящее время, при снижении размера ключевой ставки, роста выдачи ипотечных кредитов не наблюдается. В этой связи существует необходимость регулирования рынка ипотечных кредитов и формирование приоритетных направлений его развития.

Ключевые слова: ипотека, ипотечный кредит, коммерческий банк, заемщик.

Ипотечное кредитование было первым на Руси видом кредитования. Уже в XIII–XIV вв. одновременно с правом частной собственности на землю в России возник заклад, но долгое время он существовал фактически без законодательного оформления.

К 1917 г. в России была сформирована развитая кредитно-банковская система долгосрочного кредитования, которая имела высокий уровень как законодательного обеспечения, так и организации. В финансовое обращение широко вовлекались ипотечные ценные бумаги: закладные листы, различные обязательства, векселя, сертификаты и др. В России в период более чем 70-летнего советского развития нашей страны залог превратился в малозначимый механизм, крайне редко использовавшийся в операциях по распоряжению имуществом [2, 3]. Возрождение

института залога (ипотеки) в России было связано с введением Федерального закона от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Согласно действующему законодательству, ипотека – это залог недвижимого имущества, то есть отношения, направленные на обеспечение исполнения основного обязательства посредством предоставления залогодержателю в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником основного обязательства преимущественного права на удовлетворение своих требований за счет предмета залога [1, 12].

Следует отметить, что в период 2010-2014 гг. (до кризиса конца 2014 года) рынок ипотечных кредитов показывал ежегодный прирост по количеству и объему выданных ипотечных кредитов (Табл. 1).

Таблица 1. Динамика объема и количества ипотечных кредитов в РФ

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Объем выданных ипотечных кредитов, млн. руб.	364634	697417	1017316	1338731	1011562
Темп роста объема выданных ипотечных кредитов, %	-	191	146	131	75
Количество выданных ипотечных кредитов, ед.	298213	520658	690050	823175	1751777
Темп роста количества выданных ипотечных кредитов, %	-	175	132	119	213

Источник: составлено автором на основе статистических данных Центрального Банка РФ [10].

Как свидетельствуют данные таблицы 1, ежегодно на рынке ипотечных кредитов происходил значительный прирост количества и объема выданных кредитов, причем пик кредитования произошел в 2013 году, когда было выдано 823 тыс. кредитов на общую сумму 1,3 млрд. руб. Однако вследствие экономического кризиса, а также замедления темпов роста экономики внутри страны, которые, по оценкам экспертов [4, 11], начались еще в

конце 2013 года, по итогам 2014 года произошло снижение объемов ипотечного кредитования на 25%.

При осуществлении ипотечного кредитования важное значение имеют срок кредитования и процентная ставка. В таблице 2 представлена информация о динамике средневзвешенной процентной ставки и средневзвешенного срока кредитования за последние пять лет.

Таблица 2. Данные о средневзвешенном сроке и ставке по ипотечным кредитам в Российской Федерации

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Средневзвешенный срок кредитования, месяцев	196,3	178,9	179,5	176,4	179,5
Изменение, п.	-	- 17,4	+ 0,6	- 3,1	+ 3,1
Средневзвешенная ставка, %	13,1	11,9	12,3	12,4	12,45
Изменение, п.	-	- 1,2	+ 0,4	+ 0,1	+ 0,05

Источник: составлено автором на основе статистических данных Центрального Банка РФ [10].

Анализируя средневзвешенный срок и процентную ставку по выданным ипотечным кредитам, можно сделать вывод о том, что на рынке происходило постепенное снижение процентной ставки, минимальное значение было отмечено в 2011 году, затем ставка несколько изменилась (в среднем на 0,4 п.), что было обусловлено рядом факторов. Среди этих факторов можно отметить незначительное повышение ставок самими кредитными организациями.

Последние два года в банковской системе РФ происходит массовый отзыв лицензий и прекращение деятельности большого количества кредитных организаций. Деятельность прекращают те участники рынка, которые проводят неэффективную и, зачастую, незаконную деятельность, приводящую к банкротству. Проанализировав количество кредитных организаций, осуществляющих ипотечное кредитование, можно отметить аналогичную тенденцию (Табл. 3).

Таблица 3. Данные о количестве кредитных организаций, занимающихся ипотечным кредитованием

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Количество кредитных организаций, ед.	1 012	978	956	923	834
Количество кредитных организаций, занимающихся ипотечным кредитованием, ед.	631	658	667	658	629
Доля в общем количестве КО, %	62,3	67,2	69,7	71,2	75,4

Источник: составлено автором на основе статистических данных Центрального Банка РФ [10].

Как можно отметить, количество кредитных организаций, занимающихся ипотечным кредитованием, снижается аналогично общему количеству кредитных организаций. При этом за счет данного снижения увеличивается доля данных организаций в общем количестве банков в стране. В 2014 году доля ипотечных кредитных организаций составляла 75,4%.

Лидерами по объему предоставленных ипотечных кредитов в 2014 году, согласно исследованию аналитического портала «Русская ипотека», стали следующие кредитные организации (Табл. 4).

Таблица 4. Крупнейшие кредитные организации Российской Федерации по объемам выданных ипотечных кредитов, 2014 г.

№	Название банка	Объем, млн. руб.	Темп роста, %
1	Сбербанк	402 000	172
2	ВТБ24	157 066	161
3	Газпромбанк	29 688	82
4	Россельхозбанк	14 857	145
5	Дельтакредитбанк	14 117	121
6	Банк Москвы	12 056	225
7	Росбанк	9 196	109
8	Связь-Банк	8 426	101
9	Райффайзенбанк	7900	105
10	Банк Санкт-Петербург	7 714	131

Источник: по материалам исследования аналитического портала Русская Ипотека [1].

Традиционными лидерами данного рейтинга стали такие кредитные организации, как Сбербанк и ВТБ24, доля на которых на рынке ипотечных кредитов составляет 47,1 и 17,2% соответственно.

В целом, анализируя тенденции рынка ипотечных кредитов в первом полугодии 2014 года до начала кризиса, можно отметить следующие тенденции:

1. Сокращение числа кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты, на фоне уменьшения количества действующих кредитных организаций. По состоянию на 1 июля 2014 года число участников первичного рынка ипотечного жилищного кредитования уменьшилось по сравнению с аналогичной датой 2013 года на 30 кредитных организаций и составило 635 участников.

2. Рост абсолютных показателей, характеризующих объемы предоставляемых ипотечных кредитов в условиях напряженности на финансовых и валютных рынках. Количество предоставленных кредитов в целом возросло по сравнению с первым полугодием 2013 года на 33,4%.

3. Увеличение задолженности по ипотечным кредитам, предоставленным в рублях, и сокращение задолженности по ипотеке в иностранной валюте. По состоянию на 1 июля 2014 года по сравнению с 1 июля 2013 года величина задолженности по ипотеке в рублях увеличилась на 36,3%, в иностранной валюте — уменьшилась на 17,2%, составив 2 936,2 млрд. руб. и 100,2 млрд. руб. в рублевом эквиваленте соответственно. Сокращение задолженности по ипотечным кредитам в иностранной валюте было обусловлено в

основном досрочным погашением данных кредитов.

4. Уменьшение средневзвешенных сроков и ставок предоставления ипотеки в рублях и в иностранной валюте.

В настоящее время на рынке ипотечных кредитов происходит стагнация в связи со средневзвешенным значением ипотечной ставки около 18-20%, а также ужесточением требований к заемщикам и прекращению ряда упрощенных программ кредитования, например, программы по двум документам.

В современных условиях развития экономических отношений коммерческие банки являются главным звеном функционирования банковской системы любой страны. На сегодняшний день коммерческие банки предоставляют широкий спектр различных услуг для своих клиентов, среди которых значительную долю занимают ипотечные кредиты [5, 6, 7].

Как показал анализ рынка ипотечных кредитов в 2014 году, лидерами в данной отрасли являются Сбербанк и ВТБ24. Рассмотрим действующие программы по ипотеке в данных организациях.

Для анализа ипотечных программ необходимо отметить, что в настоящее время некоторые ипотечные продукты заморожены в связи с изменениями ключевой ставки Центральным Банком РФ, а также нестабильной экономической ситуацией в стране. Основной программой на сегодняшний день является ипотека с государственным участием, рассмотренная ниже. Для целей анализа в работе также будут рассмотрены программы, действовавшие в кредитных организациях в первом полугодии 2014 года и замороженные на неопределенный срок.

Важными параметрами предоставления ипотечного кредита является пакет документов заемщика, максимальные сумма и срок кредитования, процентная ставка, соответствующая сроку кредита, а также требования к платежеспособности заемщика.

В таблице 5 представлены данные относительно базовой ипотечной программы в кредитной организации «Сбербанк России» и, для сравнения, данные об аналогичных программах ближайшего конкурента ЗАО «ВТБ24».

Таблица 5. Сравнительный анализ базовой программы ипотечного кредитования в кредитных организациях «Сбербанк России» и «ВТБ 24»

Параметр	Сбербанк России	ВТБ24
Процентная ставка	От 14,5%	От 15,95%
Минимальный первоначальный взнос	20% от стоимости объекта	20% от стоимости объекта
Сумма кредита	До 15 млн. руб.	До 15 млн. руб.
Срок кредита	До 30 лет	До 30 лет
Страхование	Обязательно страхование объекта недвижимости, добровольное страхование жизни заемщика (при его отсутствии увеличение процентной ставки)	Обязательно страхование объекта недвижимости, добровольное страхование жизни заемщика (при его отсутствии увеличение процентной ставки)
Досрочное погашение кредита	Возможно без комиссий	Возможно без комиссий
Вид платежа	Аннуитетный	Аннуитетный

Источник: составлено автором на основе информации официальных сайтов Сбербанка России [9] и ВТБ24 [8].

Таблица 6. Специальные ипотечные программы в кредитных организациях «ВТБ 24» и «Сбербанк России»

Название программы	Особенности в Сбербанке России	Особенности в ВТБ 24
Военная ипотека	Сниженная процентная ставка 12,5%	Сниженная процентная ставка 12%
Ипотека по двум документам	Возможность оформить ипотеку без подтверждения доходов, макс. сумма кредита 8 млн. руб.	Возможность оформить ипотеку без подтверждения доходов, макс. сумма кредита 8 млн. руб.
Ипотека для молодых семей	Сниженная процентная ставка 14%	Отсутствует
Ипотека с государственным участием	Субсидирование процентной ставки, ставка для клиента 11,4%	Субсидирование процентной ставки до 12%
Ипотека для участников зарплатного проекта	Специальные ставки для участников, возможность подключения кредита «овердрафт»	Специальные ставки для участников, возможность подключения кредита «овердрафт»
Ипотека на залоговую недвижимость	Возможность приобретения недвижимости, находящейся в залоге банка Сбербанк России	Отсутствует

Источник: составлено автором на основе информации официальных сайтов Сбербанка России [9] и ВТБ 24 [8].

Рассмотрим особенности программ, представленных в таблице 6.

1. Военная ипотека – предоставляется военнослужащим, состоящим в специальной накопительной ипотечной системе не менее 3 лет. Согласно условиям данной системы оплата взносов по ипотеке происходит за счет поступлений на сертификат участника НИС. По военной ипотеке возможно приобрести готовую квартиру либо жилой дом, а также участвовать в долевом строительстве. Максимальная сумма кредита по военной ипотеке составляет 2300 тыс. руб. в Сбербанке.

2. Ипотека по двум документам позволяет оформить кредит без подтверждения дохода и занятости, что важно для клиентов, не имеющих официального дохода. По данной программе установлены требования по первоначальному взносу (как правило, 50% от стоимости объекта), а также повышены процентные ставки. На данный момент программа заморожена в обоих банках.

3. Ипотека для молодых семей. Данная программа действует только в Сбербанке, ее особенность состоит в специальной пониженной процентной ставке. Также в рамках программы «Молодая семья» существует возможность для частичного погашения кредита материнским капиталом, а также для оплаты первоначального взноса. Следует отметить, что такая возможность есть и ВТБ24 в рамках базовой ипотечной программы.

4. Ипотека с государственным участием введена в марте 2015 года в целях развития ипотечного рынка в условиях кризиса. Ее особенностью является субсидирование процентной ставки со стороны государства с целью поддержания рынка строящегося жилья, а также повышения доступности ипотеки. Базовая процентная ставка по данной программе составляет 12%, однако Сбербанк России в целях привлечения клиентов снизил данную ставку до 11,4%. Программа действует только для приобретения жилья на первичном рынке недвижимости.

5. Ипотека для участников зарплатного проекта позволяет оформить ипотеку по сниженным ставкам как лояльному клиенту. Также для участников зарплатного проекта существуют различные привилегии, например, оформление кредита «овердрафт» к зарплатному счету, а также получение кредитной карты премиум-класса с пониженной стоимостью обслуживания.

6. Ипотека на залоговую недвижимость. Программа действует только в Сбербанке России и дает возможность клиентам приобретать недвижимость, находящуюся в залоге банка.

Общие требования к заемщикам, предъявляемые в Сбербанке, аналогичны условиям на рынке. Возраст заемщиков должен быть от 21 года до 65 лет на момент окончания договора, однако срок выплаты приходится на трудоспособный возраст. Если заем выдается без предоставления документов, подтверждающих доход и трудовую занятость, то максимальный возраст заемщика ограничивается 60 годами.

Общий трудовой стаж должен быть не менее 1 года, при этом срок работы на последнем месте – от 6 месяцев. Банк допускает привлечение трех созаемщиков, доход которых учитывается при расчете максимального кредита.

В Сбербанке России действуют определенные требования по страхованию залогового имущества и непосредственно страхователей:

- страхование приобретаемой квартиры от рисков повреждения;
- страхование жизни и временной потери трудоспособности заемщика;
- страхование утраты права собственности на квартиру (действует в некоторых случаях).

На основе сравнительного анализа ипотечных программ кредитных организаций Сбербанка и ВТБ 24 можно сделать следующие выводы:

1. В Сбербанке России и ВТБ 24 объектами кредита являются покупка не-

движимости, квартиры, дома, земельного участка.

2. В данных банках обязательным является страхование кредитуемого объекта недвижимости, предъявляются одинаковые требования для оформления кредита.

3. Возможны дополнительные возможности по оформлению кредита для молодых семей и с использованием материнского капитала.

4. Сбербанк России устанавливает, как правило, меньшие процентные ставки по сравнению с главным конкурентом ВТБ 24. В случае с ипотекой с государственным участием можно говорить о явном демпинге.

Итак, с нашей позиции, основным направлением развития ипотечного кредитования в настоящее время является ипотека с государственной поддержкой.

Основными условиями получения ипотечного кредита с государственной поддержкой являются: приобретение строящегося жилья или жилья в готовой новостройке у компании-продавца; срок завершения строительства не ограничен условиями программы; документы по кредитуемому жилому помещению могут быть предоставлены в течение 60 календарных дней с даты принятия решения банком о выдаче кредита; обязательное оформление страхования жизни и здоровья заемщика в соответствии с требованиями Банка.

Кредит выдается в рублях. Первоначальный взнос в размере от 20% стоимости приобретаемого жилого помещения. Срок кредита: от 12 месяцев до 30 лет (включительно). Процентная ставка в рублях: от 11,4% до и после регистрации ипотеки. Валюта кредита: рубли. Минимальная сумма кредита составляет 300 000 рублей, максимальная 8 млн. руб. (для объектов, располагающихся на территории Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга) и 3 млн. руб. (для объектов, располагающихся на иных территориях РФ). Комиссия за выдачу кредита отсутствует. Дополнительные расходы — стра-

хование и оценка приобретаемого объекта недвижимости, тарифы зависят от индивидуальных особенностей заемщика, нотариальное заверение документов.

Преимуществом программы жилищного кредитования в Сбербанке (ипотека с государственной поддержкой) является достаточность паспорта РФ для подачи заявки на кредит клиентам, получающим заработную плату на счет, открытый в Сбербанке; возможность увеличения суммы получаемого кредита путем привлечены созаемщиков, а также удобные условия погашения кредита (достаточно внести необходимую сумму на счет любым удобным способом, погашение произойдет автоматически в соответствии с графиком платежей).

При этом Сбербанк позволяет использовать материнского капитал для полного или частичного погашения суммы долга по ипотечному кредиту [13]. Материнский (семейный) капитал — форма государственной поддержки, пре-

доставляемая семьям при рождении или усыновлении второго и последующего ребенка. Его размер в 2015 году составляет 453026 руб.

При всех положительных сторонах ипотеки с государственной поддержкой существуют и недостатки, которые четко прописаны в условиях кредитования. Это сопутствующие дополнительные расходы, связанные со страхованием жизни и здоровья заемщика, страхованием и оценкой приобретаемого объекта недвижимости.

В этой связи, в условиях кризиса развитие рынка ипотечных кредитов должно сопровождаться удешевлением данного банковского продукта. Поэтому Сбербанку необходимо отказаться от обязательного условия страхования жизни заемщика, сделав эту опцию добровольной, так как соответственно законам РФ (ст. 935 ГК), страхование жизни любого заемщика является исключительно добровольной процедурой.

Список литературы

1. Аналитический информационный ресурс «Русская ипотека». - Режим доступа: www.rusipoteka.ru.
2. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости / И.Т. Балабанов. - СПб.: Питер, 2004, 208 с.
3. Варламова Т.П. Ипотечное кредитование в России: история и современное состояние/ Т.П. Варламова // Поволжский торгово-экономический журнал. - 2014. - № 5 (39). - С. 42-50.
4. Интернет-ресурс Банки.ру. - Режим доступа: www.banki.ru
5. Кулакова А. Ю. Ипотечное жилищное кредитование в России/ А.Ю. Кулакова // Молодой ученый. - 2014. - №17. - С. 282-285.
6. Мукабенова А.В. Ипотечное кредитование / А.В. Мукабенова // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 379-381.
7. Надеева Н.А. Ипотечное кредитование банком ВТБ 24 (ЗАО) / Н.А. Надеева, В.С. Глухова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. - СПб.: Заневская площадь, 2014. - С. 127-130.
8. Официальный сайт ВТБ24. - Режим доступа: www.vtb24.ru
9. Официальный сайт Сбербанка России. - Режим доступа: www.sbrf.ru
10. Официальный сайт Центрального Банка РФ – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
11. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». - Режим доступа: www.raexpert.ru
12. Фролов Н. Современное состояние ипотечного рынка: задачи, проблемы, перспективы / Н. Фролов // Деньги и кредит. - 2007. - №8. - С. 9-12.
13. Шахбазян Е.М. Проблемы и пути совершенствования ипотечного кредитования с использованием материнского капитала / Е.М. Шахбазян // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. - 2013. - № 8(83). - С. 87-90.

THE MARKET OF MORTGAGE LOANS IN RUSSIA: THE CURRENT STATE AND DIRECTION OF DEVELOPMENT

M.A. Novikova

*master student of chair of the finance and the credit
e-mail: marina-lynx@mail.ru*

M.Y. Abdulayeva

*student of the faculty of accounting and finance
e-mail: abdta@lib.vsau.ru
Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great*

Abstract

In the context of the economic crisis on the mortgage loans is a difficult stage. Raising key rates by the Central Bank of the Russian Federation and, as a consequence, an increase in interest rates on mortgage programs market players led to a sharp reduction in the number of applications for registration of credits. In addition to increasing rates, most lending institutions have tightened requirements for borrowers, which is reflected in the number of positive decisions on applications that were received during the period from December 2014 to June 2015. Currently, with a decrease in the size of the key rate, the growth of mortgage loans not visible. In this regard, there is a need to regulate the mortgage market and the formation of the priority directions of its development.

Keywords: mortgages, mortgage, commercial bank, the borrower.

References

1. Analytical information resource "Russian mortgage." - URL: www.rusipoteka.ru.
2. Balabanov I.T. Economy Property / I.T. Balabanov. - SPb.: Peter, 2004, 208 p.
3. Varlamova T.P.. Mortgage lending in Russia: history and current status / T.P. Varlamova // Volga trade and economic journal. - 2014. - № 5 (39). - P. 42-50.
4. Internet resource the Banki.ru. - URL: www.banki.ru
5. Kulakova A.Y. Mortgage lending in Russia / A.Y. Kulakova // Young scientist. - 2014. - №17. - P. 282-285.
6. Mukabenova A.V. Mortgages / A.V. Mukabenova // Young scientist. - 2013. - №6. - P. 379-381.
7. Nadeeva N.A. Mortgages Bank VTB 24 (JSC) / N.A. Nadeeva, V.S. Glukhova // Problems and Perspectives of Economics and Management: Proceedings of III International. scientific. Conf. - SPb.: Zanevskaya area, 2014. - P. 127-130.
8. The official website for VTB24. - URL: www.vtb24.ru
9. The official website of the Sberbank of Russia. - URL: www.sbrf.ru
10. The official website of the Central Bank of the Russian Federation. - URL: <http://www.cbr.ru>
11. Rating agency "EXPERT RA". - URL: www.raexpert.ru
12. Frolov N. The current state of the mortgage market: challenges, problems and prospects / N. Frolov // Money and the credit. - 2007. - №8. - P. 9-12.
13. Shahbazyan E.M. Problems and ways to improve mortgage lending with the parent capital / E.M. Shahbazyan // Proceedings of the Volgograd State Pedagogical University. - 2013. - № 8 (83). - P. 87-90.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ФИНАНСОВЫЙ
ВЕСТНИК**

2 (31) 2015



Издается в авторской редакции.

Подписано в печать 30.12.2015 г. Формат 60х84¹/₈

Бумага кн.-журн. П.л. 11,38. Гарнитура Таймс.

Тираж 50 экз. Заказ №13291

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I»

Типография ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ.

394087, Воронеж, ул. Мичурина, 1