



ПРОСПЕКТ СВОБОДНЫЙ-2016

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТУДЕНТОВ,
АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ

ЭЛЕКТРОННЫЙ СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ СТУДЕНТОВ,
АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ
«ПРОСПЕКТ СВОБОДНЫЙ-2016»,
ПОСВЯЩЁННОЙ ГОДУ ОБРАЗОВАНИЯ
В СОДРУЖЕСТВЕ НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ

КРАСНОЯРСК, СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

15-25 АПРЕЛЯ 2016 Г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

Сборник материалов
Международной конференции студентов,
аспирантов и молодых учёных
«Перспектив Свободный-2016»,
посвящённой Году образования
в Содружестве Независимых Государств

Красноярск, Сибирский федеральный университет, 15-25 апреля 2016 г.

Красноярск, 2016



ПЕРСПЕКТИВ СВОБОДНЫЙ-2016

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ

Красноярск, Сибирский федеральный университет, 15-25 апреля 2016 г.

«Современные проблемы развития финансов»



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РФ

Александренко М.А.

научный руководитель доц. Василенко Е.В.

Сибирский федеральный университет

Венчурное инвестирование – долгосрочное высокорисковое вложение средств частного инвестора или государства в инновационные проекты наукоёмкой отрасли, направленные на прогресс в какой-либо сфере деятельности человека (здравоохранение, образование и др.).

Кроме высоких рисков у этого способа вложения средств существует и ряд других немаловажных специфических особенностей. Так, например, приоритетными для венчурных фондов и компаний являются те фирмы, чьи акции не обращаются на фондовом рынке, а находятся в собственности акционеров (физических и юридических лиц). При этом, возможны варианты инвестирования, в которых фирмы (в юридическом понимании этого термина) вообще не существует, а есть только новатор, ищущий средства для реализации своей идеи (изобретённой технологии или разработанного проекта). В таком случае, в виде альтернативы приобретения пакета акций, используется форма инвестиционного кредита на срок от 3 до 7 лет. Процентная ставка по таким кредитам либо не устанавливается, либо имеет минимальные значения.

Помимо вышеизложенных вариантов инвестирования на практике существует ещё и комбинированный способ, означающий разделение средств инвестора на часть, идущую в акционерный капитал, и часть, предоставляемую в форме инвестиционного кредита. Отмечу, что такой способ инвестирования на практике является самым распространённым.

Рассматривая цели, преследуемые венчурным инвестором, можно также найти свои особенности. Во-первых, владелец свободных средств не пытается приобрести контрольный пакет акций, чтобы стать владельцем компании. Напротив, приобретая блокирующий пакет (чаще всего это 25%+1 акция), инвестор стремится передать в руки менеджеров свои средства в качестве финансового рычага для обеспечения динамичного роста и развития, не теряя при этом возможность накладывать вето на решение совета директоров по ключевым вопросам управления организацией.

Исходя из вышесказанного, может показаться, что венчурная компания по своей сути является мелким технопарком или бизнес-инкубатором, а любой венчурный инвестор – это так называемый «бизнес-ангел». Поэтому стоит разобраться в этих финансовых институтах и развести данные понятия для исключения дальнейших ошибок.

Технологический парк - форма территориальной интеграции науки, образования и производства в виде объединения научных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, производственных предприятий или их подразделений. Технопарки создаются в целях ускорения разработки и применения научно-технических и технико-технологических достижений посредством концентрации высококвалифицированных специалистов, использования оснащенной производственной, экспериментальной и информационной базы.

Другими словами, технопарк – объединение университетов, научно исследовательских институтов и отдельных учёных, построенное на тесной взаимосвязи и взаимодействии с целью продвижения научного прогресса путём изобретения и доведения до стадии реализации новых технологий.

Все технопарки можно разделить на коммерческие и некоммерческие (финансируемые государством). Независимо от этого они выполняют функции по содействию в разработке ноу-хау или других наукоёмких продуктов и доведению их до стадии реализации. Именно на этом этапе находятся инвесторы и предприниматели, которые приобретают готовую, испытанную и апробированную технологию. То есть, бизнесмен, сотрудничающий с технопарком подвергается меньшим рискам, так как по сути покупает готовый продукт, но, соответственно, и прибыль при таком инвестировании гораздо ниже из-за дороговизны приобретаемой технологии.

Бизнес-инкубатор изначально появился как структурная единица технопарка, целью которой была помощь молодым новаторам в реализации их идей. Бизнес-инкубатор мог предоставить информацию о структуре рынка, о конкуренции и других экономических и маркетинговых понятиях учёным, не имеющим представления о ведении бизнеса.

Сегодня, бизнес-инкубатор не потерял своих изначальных функций, но всё чаще становится самостоятельным институтом, отдельным от технопарка. В нём можно получить информацию и помощь в написании и реализации собственного проекта, найти площадки для демонстрации своих продуктов инвесторам или проведения собеседований. Но не стоит забывать, что это именно инкубатор, а это значит, что по истечению определённого периода предприниматель покидает это учреждение и уже самостоятельно продолжает работать над своим бизнесом. Кроме этого, важной особенностью является то, что инкубатор не оказывает никакой финансовой помощи.

Самым специфическим из представленных понятий заслуженно можно назвать «бизнес-ангела». По своей сути он включает в себя и бизнес-инкубатор, и венчурного инвестора. Эти инвесторы осознают, что идут на большие риски, вкладывая свои средства, часто, даже просто в идеи или задумки проектов, которые им кажутся перспективными. Главной их особенностью является то, что эти владельцы капитала имеют богатый опыт ведения успешного бизнеса и, положившись на свои знания, помогают новатору реализовать свой проект на всех стадиях его жизни. Инвестор помогает выйти на рынок, оказывается маркетинговую консультацию, находит партнёров и всячески содействует в поиске партнёров. Именно за эти функции такие инвесторы и получили своё название.

Несмотря на то, что венчурные институты действуют на территории России с начала 90-х годов, индустрия венчурного инвестирования явилась объектом систематического изучения государственными органами только в последние 10 лет. Особенности функционирования венчурного капитала и его направленность преимущественно на наукоемкие инновационные проекты не могли не вызвать интерес у правительства Российской Федерации: тем более в условиях недостатка бюджетного финансирования научно-технической сферы и необходимости развития внебюджетных источников инвестиций в инновации.

В России венчурный бизнес получил малое распространения из-за отсутствия свободного капитала достаточного объёма у большинства инвесторов. Кроме того, немаловажную роль играет недоверие владельцев денежных средств к малоизвестным, но перспективным новаторам, ищущим спонсоров для продвижения своего проекта.

Статистика показывает, что лишь 25% проектов, получивших финансирование, благодаря венчурным компаниям, реализуются, получают дальнейшее развитие и приносят большую прибыль.

Другой проблемой венчурного бизнеса в нашем государстве является то, что немногочисленное его представительство сосредоточено в центральном регионе нашей страны, а, если быть точнее, в столичных технопарках, получающих часть финансирования из государственного бюджета. На мой взгляд, развитие этого



направления экономики в регионах стимулировало бы рост инновационного потенциала на всей территории Российской Федерации, что привело бы к повышению уровня жизни населения.

Развитие венчурного бизнеса в Красноярском крае поможет нашему региону меньше зависеть от тяжёлой промышленности, улучшить экологию и повысить уровень жизни населения. Ведь венчурный бизнес – это новые технологии, привлечение инвесторов в финансовый сектор экономики региона, а также перспективная отрасль для молодого поколения наукоёмких специальностей, как следствие, повышение популярности приоритетных направлений образования и подготовка высококвалифицированных кадров.

Кроме того, на экономическом форуме «Экосистема инноваций», прошедшем в декабре 2015 года в г. Сочи, было заключено соглашение между Правительством Красноярского края и Российской венчурной компанией о стратегическом сотрудничестве. Это свидетельствует о наличии интереса к нашему краю, как к инновационному и прогрессивному региону, способному взрастить поколение новаторов и создать для них благоприятное экономическое пространство для разработки и реализации своих проектов.

Наиболее простыми в осуществлении и эффективными путями стимулирования венчурного инвестирования можно назвать следующие:

- 1) разработка приемлемых для большинства специалистов методов прогноза эффекта от инноваций;
- 2) содействие повышению образования в области венчурной деятельности путем обучения специалистов в соответствующих бизнес - школах, а также университетах;
- 3) воспитание венчурной культуры среди предпринимателей в малом и среднем бизнесе с тем, чтобы они под перспективные проекты привлекали рисковый капитал вместо того, чтобы полагаться на внутреннее финансирование или на получение кредитов;
- 4) финансовая поддержка в форме целевых грантов, а также налоговых льгот на исследования и разработки.

Таким образом, развитие венчурного инвестирования в РФ – прогрессивный шаг в сторону развития новых технологий, повышения качества жизни населения, а также стимулирование роста научного потенциала нашего государства. Кроме того, зарубежный опыт показывает, что даже при высоких рисках, связанных с неудачными проектами, доля успешных венчурных компаний окупает все издержки и приносит сверхприбыль. Другими словами, главным препятствием для развития этого бизнеса в нашей стране является недоверие владельцев капитала к малоразвитому виду вложений, поэтому господдержка и популяризация – первая и наиболее важная ступень в развитии этого вида предпринимательства.

Список литературы

1. Венчурное инвестирование инновационных проектов [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_FD29945E-6FF2-4D19-9F0F-30A8524C5BD7.html
2. Дагаев А. Венчурный бизнес: управление в условиях кризиса //Проблемы теории и практики управления. -2003. -№5
3. Плотников А.Н. Перспективы венчурного инвестирования инновационной деятельности//Финансы.-2003.-№5



КРИТЕРИИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА: ОЦЕНКА БАНКА

Бушуева Д.В.

научный руководитель канд. экон. наук Черкасова Ю.И.

Сибирский федеральный университет

На сегодняшний день кредит является самым актуальным и распространенным источником финансирования, как для юридических, так и для физических лиц. Организации испытывают потребность в кредитных ресурсах для продвижения или развития своего бизнеса, текущего финансирования оборотных активов, пополнение основного капитала. Однако, далеко не все предприятия могут претендовать на получение кредита, поскольку с целью уменьшения риска невозврата денежных средств, банки оценивают кредитоспособность заемщика. Предприятие в свою очередь должно оценить свои перспективы своевременного возврата займа и процентов. В данной статье проведено обобщение методических подходов, а также критериев, используемых банками при принятии решения о предоставлении кредита организациям.

Общение с банками по поводу получения кредитов, как правило, прерогатива финансового директора компании. Будет ли в итоге предоставлено финансирование в нужном объеме и на приемлемых условиях, во многом зависит от того, насколько он убедительно выступит на переговорах, как представит бизнес банкирам и сможет ли обоснованно доказать кредитоспособность компании.

Кредитоспособность предприятия – это способность компании своевременно и в полном объеме погашать свои краткосрочные обязательства. Уровень кредитоспособности предприятия определяет ее финансовое состояние. Чем выше кредитоспособность, тем выше финансовая устойчивость^[1]. Однако под кредитоспособностью в общем смысле этого слова зачастую понимаются не только конкретные значения определенных финансовых коэффициентов, но и образ бизнеса в целом, положение компании на рынке, репутация собственников, прозрачность юридической структуры и многое другое.

Целью оценки кредитоспособности предприятия является определение уровня риска банкротства заемщика. Уровень кредитоспособности предприятия определяет размер процентной ставки по заемному капиталу, чем выше кредитоспособность тем под более низкий процент банки выдают займы.

Для оценки и анализа кредитоспособности предприятия рассчитываются следующие группы финансовых показателей:

- ликвидности баланса и ликвидности предприятия;
- деловой активности;
- эффективности деятельности предприятия;
- финансовой устойчивости.

Каждая группа показателей отражает различные финансово-хозяйственные аспекты функционирования предприятия, и только комплексный анализ позволяет оценить кредитоспособность предприятия.

Банки оценивают финансовое состояние своих заемщиков по коэффициентам ликвидности (абсолютной, текущей и покрытия), финансового риска (соотношению собственных и заемных средств), а также рентабельности.^[2]

Рассмотрим 2 метода^[2] расчета кредитоспособности предприятия на примере компании ООО «РЕСО-Лизинг». Первый метод – оценка кредитоспособности ООО «РЕСО-Лизинг» со стороны банка представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Рейтинг кредитоспособности ООО «РЕСО-Лизинг»

Показатель	Фактическое значение, ед.	Присвоенная категория, балл.	Вес показателя, ед	Оценка в баллах	Категория показателя		
					первая (1 балл)	вторая (2 балла)	третья (3 балла)
Коэффициент абсолютной ликвидности (К1)	0,15	1	0,05	0,05	0,1 и выше	0,05-0,1	менее 0,05
Коэффициент критической ликвидности (К2)	2,77	1	0,1	0,1	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
Коэффициент текущей ликвидности (К3)	0,32	3	0,4	1,2	1,5 и выше	1,0-1,5	менее 1,0
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (К4)	-0,49	3	0,2	0,6	0,25 и выше	0,15-0,25	менее 0,15
Рентабельность продаж (К5)	0,25	1	0,15	0,15	0,1 и выше	менее 0,1	нерентаб.
Рентабельность деятельности (К6)	0,05	2	0,1	0,2	0,06 и выше	менее 0,06	нерентаб.
Рейтинг кредитоспособности				2,3			

Расчеты показали, что компания ООО «РЕСО-Лизинг» является заемщиком второго класса кредитоспособности, поэтому, прежде чем принять решение, банк проведет более тщательный анализ и скорее всего, потребует качественное залоговое обеспечение.

Второй метод – оценка кредитоспособности ООО «РЕСО-Лизинг» для возможности предоставления отсрочки платежа^[3] представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка кредитоспособности ООО «РЕСО-Лизинг»

Показатель	Норма	Факт	Оценка, балл	Вес, ед.	Сумма баллов
Прирост выручки, %	> 0	13,60	1	0,35	0,35
Прирост собственного капитала, %	> 0	8	1	0,25	0,25
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	> 0	-3 396 941	0	0,2	0
Коэффициент автономии, ед.	0,25-1	0,18	0	0,1	0
Прирост прибыли от продаж, %	> 2%	7,20	1	0,1	0,1
Итого	-	-	-	1	0,7

Результаты расчетов показали, что ООО «РЕСО-Лизинг» является кредитоспособной организацией и может рассчитывать не только на кредит в банке, но и на отсрочку платежа у поставщика.

Организация ООО «РЕСО-Лизинг» достаточно крупная компания, имеет 25 филиалов по всей России, каждый из которых активно работает с банками, пользуется их услугами. Самыми популярными банками-партнерами ООО «РЕСО-Лизинг» являются Банк «РЕСО Кредит» и МСП Банк. ООО «РЕСО-Лизинг» имеет достаточно

высокий рейтинг кредитоспособности, который достигает уровня А+, что означает высокую кредитоспособность, что банки им доверяют и будут с ними работать.

Кроме перечисленных стоимостных показателей, мировая и отечественная практика выделяет и другие критерии кредитоспособности клиента^[1]:

- характер клиента – репутация юридического лица и репутация менеджеров, степень ответственности клиента за погашение долга, четкость его представления о цели кредита, соответствие этой цели кредитной политике банка;
- способность заимствовать средства – наличие у клиента права подать заявку на кредит, подписать кредитный договор или вести переговоры;
- способность зарабатывать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга – ликвидность баланса, эффективность деятельности заемщика, его денежные потоки;
- капитал – анализируется достаточность капитала и степень вложения собственного капитала в кредитуемую операцию;
- обеспечение кредита – стоимость активов заемщика и конкретный вторичный источник погашения долга (залог, гарантия, поручительство, страхование), предусмотренный в кредитном договоре;
- условия, в которых совершается кредитная операция – текущая или прогнозная экономическая ситуация в стране, регионе, отрасли, политические факторы;
- контроль (законодательная основа деятельности заемщика) – имеется ли законодательная и нормативная основа для функционирования заемщика, повлияет ли на результаты деятельности заемщика ожидаемое изменение законодательства.

При заключении кредитного договора равные права по выбору контрагента имеют все стороны соглашения. Организация, планирующая получение кредита, также как и банк может выбрать более привлекательную кредитную организацию. В качестве критерия отбора вполне может подойти стоимость услуг, предоставляемых банками (Таблица 2).

Таблица 3 – Предложение банков по расчетно-кассовому обслуживанию, руб.*

Категории оценки	Наименование банка				
	«РЕСО Кредит»	«Сбербанк»	«Газпромбанк»	«Хоум кредит» Банк	«Альфа Банк»
1. Стоимость обслуживания счетов	1000/мес.	2000/мес.	2000/мес.	1000/мес.	9900/мес.
2. Стоимость переводов внутри банка	Комиссия не взимается	Комиссия не взимается	Комиссия не взимается	Комиссия не взимается	Комиссия не взимается
3. Стоимость переводов в другие банки	До 1 млн. – 0,05% Свыше 1 млн. – 0,1%	0,03% от суммы	200-4000	25-40 за документ	Комиссия не взимается
4. Стоимость обслуживания системы «Клиент-Банк»	500/мес.	400/мес.	600/мес.	Комиссия не взимается	59/мес.
5. Стоимость открытия счета	500	2400	2500	Комиссия не взимается	Комиссия не взимается
6. Начисление процентов на остаток денежных средств	Не начисляются	Не начисляются	Не начисляются	По отдельному соглашению	Начисляются
7. Оформление денежной чековой	100	200	200	100-150	Комиссия не взимается

книжки					
8.Предоставление справок по запросам клиентов	500-1000	300-1100	250	50-250	Комиссия не взимается

*Таблица составлена по данным официальных сайтов банков.

Анализ представленных показал, что самым выгодным партнером-банком для ООО «РЕСО-Лизинг» является Банк «Хоум Кредит», имеющий самую низкую стоимость обслуживания, и предоставляющий возможность начисления процентов на остаток денежных средств на счете по отдельному соглашению. Банк «РЕСО Кредит», с которым непосредственно работает ООО «РЕСО-Лизинг» является не самым выгодным предложением, на фоне других банков имеет средний уровень цен на свои услуги.

Итак, проведено нами исследование позволяет сделать следующие выводы: масштабность предприятия далеко не является показателем кредитоспособности предприятия, даже такое крупное предприятие, как «РЕСО-Лизинг» оказалось по двум методикам заемщиком второго класса, что означает, что не все банки могут выдать кредит этой организации; банки оценивают кредитоспособность не только по экономическим показателям, но и по определенным критериям, а так же может осуществляться проверка данных службой безопасности. При их отрицательном влиянии рейтинг кредитоспособности может быть снижен.

Список литературы

1. Банковское дело: учебник/ О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2005. – 768с.;
2. Румянцева М., Как оценить кредитоспособность компании с позиции банка/М. Румянцева// Финансовый директор. – 2015. - № 9;
3. Оловянишников А., Как оценить кредитоспособность компании-покупателя/ А. Оловянишников// Финансовый директор. – 2015. - № 7.



ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Гайнанова М.Д.

научный руководитель доц. Конищева М.А.

Сибирский федеральный университет

Постоянные финансовые и политические потрясения приводят к ухудшению состояния внешней и внутренней среды деятельности предприятий. В условиях резкого снижения стоимости национальной валюты усиливается негативное влияние валютных рисков. Предприятия, как непосредственно выходящие на внешний рынок, так и использующие заимствования в валюте, столкнулись с валютными потерями из-за резкого колебания курсов иностранных валют и обесценивания российского рубля, что привело к повышению уровня долгов и процентных платежей по обязательствам, к снижению объема оборотного капитала, ухудшению конкурентоспособности и платежеспособности. Одним из путей минимизации негативного влияния курса валюты на результаты деятельности организаций выступает управление валютными рисками, что подчеркивает актуальность исследования теоретических и практических аспектов данного вопроса в современных условиях.

Целью данной статьи является рассмотрение проблем снижения валютных рисков организации и выявление оптимальных инструментов управления валютными рисками на примере открытого акционерного общества «Лесосибирский ЛДК№1».

Статистика о кредитах, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям в иностранной валюте, показывает, что по всей России и по каждому Федеральному округу у предприятий существует задолженность по кредитам. Данный факт, говорит о том, что предприятия не в силах своевременно погашать кредиты в связи с резким ростом курса иностранной валюты (таблица 1) [1].

Таблица 1- Информация о кредитах, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям в иностранной валюте

	Задолженность на 01.12.2015, млн. руб.		Уд. вес, %	Задолженность на 01.02.2016, млн. руб.		Уд. вес, %	Темп роста, %
	Всего	В валюте		Всего	В валюте		
Российская Федерация	29273857	8110040	27,7	30 184 125	9066 655	30,0	111,8
Центральный федеральный округ	15103594	4082298	27,0	15411 906	4671 831	30,3	114,4
г. Москва	11465010	3388307	29,6	11674 479	3904 292	33,4	115,2
Северо-западный федеральный округ	2955851	709160	23,9	3069 062	843 558	27,4	118,9
г. Санкт-Петербург	1991316	424198	21,3	2069 116	529 408	25,6	124,8
Сибирский федеральный округ	2239911	669316	29,9	2332 111	696 392	29,9	104,0
Красноярский край	747290	278844	37,3	800 911	341 780	52,3	122,6

Заимствованиям в иностранной валюте присущи как положительные аспекты, так и негативные (таблица 2).

Таблица 2 - Преимущества и недостатки кредита в иностранной валюте

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – возможность выбора валюты: доллар, евро, швейцарские кроны, йены; – более низкие ставки (разница от 5-7%); – при укреплении национальной валюты стоимость кредита уменьшается; – более низкие переплаты при условии неизменности валютного курса ; – отсутствие дифференциации валютных процентных ставок в зависимости от суммы и срока кредита 	<ul style="list-style-type: none"> – значительные риски колебания курсов валют; – значительное увеличение объема; – кредита при резком падении рубля; – наличие плавающей ставки; – определенные сложности в получении кредита, так как валютное кредитование имеется не во всех кредитных организациях

Ключевым направлением изучения валютного риска является его классификация, так как научно обоснованная классификация создает базу для выбора и применения наиболее эффективных инструментов и приемов управления рисками. Наиболее распространенной в экономических кругах является классификация, предложенная Шапиро А.С.[2], в соответствии с которой выделяется три базовые разновидности валютного риска:

- позиционный (или транзакционный, операционный или риск сделки) – это риск финансовых потерь в результате непосредственного воздействия курса валют на ожидаемые потоки денежных средств;

- консолидированный (или трансляционный) – это риск изменения балансовой стоимости активов или обязательств, выраженных в иностранной валюте и подлежащих переоценке при составлении консолидированной отчетности;

- экономический (или рыночный) риск – вероятность неблагоприятного воздействия валютного курса на экономическое положение компании.

В зависимости от факторов их возникновения в структуре валютных рисков выделяются операционные (конверсионные) валютные риски, представляющие собой возможность недополучить прибыль или понести убытки в результате колебаний валютного курса на ожидаемые потоки денежных средств.

В соответствии с представленной классификацией рассмотрим одну из разновидностей валютного риска - операционного, на примере ОАО «Лесосибирский ЛДК №1», который является одним из крупнейших в России производителей пиломатериалов, строганного погонажа и мебели из натурального сырья. Организация 90% продукции реализует за рубеж, в такие страны как Англия, Франция, Италия, Испания, др.

В 2014 году ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» по договору с ОАО «Сбербанк России», были открыты две кредитные линии в иностранной валюте (таблица 3).

Таблица 3 – Информация о кредитных линиях ОАО «ЛДК№1»

Кредитная линия 1	Кредитная линия 2
Цель кредитования: для осуществления текущей деятельности, в т.ч. для финансирования затрат на производство экспортной продукции (внешнеторговое финансирование)	
<ul style="list-style-type: none"> - невозобновляемая; - сумма кредита : 48000000 долл. США; - срок возврата: 2021 г.; - процентная ставка: 6,89%. 	<ul style="list-style-type: none"> - возобновляемая; - сумма кредита: 48000000 долл. США; - срок возврата: 2014 г.; - процентная ставка: 4,7%.

Следовательно, источником появления валютного риска в этой компании является формирование части валютного денежного потока в процессе кредитования и получения выручки в иностранной валюте.

В условиях роста курса доллара, по итогам переоценки валютных обязательств, возросли процентные платежи, и на конец года данное изменение оказало существенное отрицательное влияние на финансовый результат компании. При этом кредитная и долговая нагрузка оказалась предельной. Относительная нагрузка составила $|-2,96|$ EBITDA (коридор значений должен быть в пределах 2-2,5 EBITDA). Эффект финансового рычага $|-27,1\%|$, что показал снижение рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемного капитала. Рентабельность собственного капитала $|-39,8\%|$, рентабельность активов $|-12,11|$.

Кризисные явления в денежно-кредитной системе ставят предприятия перед необходимостью поиска эффективных методов минимизации и инструментов управления валютными рисками во избежание подобных убытков. Усиление негативного воздействия экономического риска потребовало от менеджмента предприятия принятия соответствующих мер для обеспечения стабильности предприятия, и конкретных действий в направлении оптимизации текущей системы управления валютным риском компании «ОАО Лесосибирский ЛДК №1», что позволяет предложить пути снижения негативного влияния валютного риска на финансовый результат организации. Управление валютными рисками с помощью различных инструментов могут существенно улучшить результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Главным инструментом управления валютным риском является прогнозирование динамики валютных курсов. С помощью данного инструмента отслеживаются цены на нефть, от которых во многом зависят колебания рубля, и анализируются котировки, как на межбанковском рынке, так и на ММВБ. Чтобы обеспечить экономически безопасное функционирование, на данном предприятии необходимо переориентировать организационную структуру на развитие подразделений, которые могли бы вести прогнозирование валютных рисков. Получить полную и достоверную информацию с ММВБ помогают такие информационные системы, как Reuters, Bloomberg и т. д.

Второй инструмент, который можно предложить по урегулированию и минимизации валютных рисков является размещение депозитов. При размещении депозита можно управлять процессом котировок в лучшую сторону для вкладчика, например, предлагая поднять ставки, так как всегда есть и такие банки, которые готовы превысить лучшее предложение конкурентов. Убыток от конвертации в иностранной валюте в банке по низкому курсу, можно компенсировать прибылью, полученной на депозитном счете.

Следующий подход к управлению валютными рисками заключается в проведение конверсионных операций. По результатам ежедневной конвертации оценивается эффективность сделок покупки и продажи валюты. В качестве примера можно привести организацию ООО «Голдер Электроникс», которая использует данный инструмент на предприятии и работает не напрямую через биржу, а через банки. Сделки на бирже заключаются до 17.00, а Сбербанк позволяет их проводить до 19.00, в чем и заключается преимущества работы с банками. Еще одно преимущество может заключаться в отсутствии комиссии, и сделки становятся более эффективными за счет сокращения затрат на них.

Вопрос минимизации рисков при расчетах в будущих периодах можно решать с помощью хеджирования, при заключении форвардных сделок или приобретение опционов. При наличии валютных обязательств (за товар или валютный кредит)

форвард позволит сразу зафиксировать стоимость валюты в будущем периоде, учесть это в ценообразовании и тем самым исключить возможные риски. С помощью приобретения пут-опционов, хедж продавца применяется при необходимости ограничить риски, связанные с возможным снижением цены товара. Можно вместо продажи форвардного контракта приобрести пут - опцион на фьючерсный контракт.

Кредитная линия, открытая в иностранной валюте не оказала положительного эффекта на финансовый результат компании. Вследствие этого можно предложить хеджирование с помощью форвардного контракта. Заключаем форвардный контракт на покупку валюты двумя равными траншами на общую сумму 48000000 долларов США по фиксированному курсу 68,0. Таким образом, на указанную дату форвардный курс предложенный банком составил бы 68,19; 68, 22 соответственно. Допустим, на момент наступления первого форварда стоимость доллара увеличилась до 68,39, а для второго до 68,69 (таблица 4).

Таблица 4 – Сводная таблица потерь при использовании форварда

Событие	Курс валют USD/RUB	Потери вследствие форварда, тыс. руб.	Потери, которые удалось избежать, тыс. руб.
Покупка форварда	68,00	-	-
Первый трансфер	68,19	$(68,19-68,0) * 24000000 = 4560$	$(68,39-68,19) * 24000000 = 4800$
Второй трансфер	68,22	$(68,22 - 68,0) * 24000000 = 5280$	$(68,69 - 68,22) * 24000000 = 5301,6$
Всего	-	9840	10101,6

Таким образом, в случае применения форвардного контракта предприятию удалось бы сократить потери от изменения обменного курса на 10101,6 тыс. рублей. Вся стоимость форварда составила 9840 тыс. рублей, по сравнению с суммой, которую удалось сохранить. Следовательно, можно сказать, что использование форварда имело бы преимущество, перед кредитом, взятым в иностранной валюте в банке.

Все вышеизложенное подтверждает, что в современных условиях предприятие должно иметь собственную стратегию и тактику управления валютными рисками и для успешного дальнейшего функционирования. Для этого риск - менеджменту компании необходимо использовать целый комплекс инструментов управления валютными рисками. При применении данных инструментов:

- страхуется риск неблагоприятного изменения курса иностранной валюты;
- снимается неопределенность в получении будущих доходов;
- в ряде случаев снижается стоимость привлекаемых кредитных ресурсов;
- высвобождаются средства компании, и повышается управляемость.

Список литературы

1. Официальный сайт центрального банка России – режим доступа: <http://cbr.ru/statistics/>
2. Шапиро А. С. Международный финансовый менеджмент / А.С. Шапиро – М.: 2009.– 768 с.
3. Ситников П. Как получать доход с каждого рубля: четыре инструмента управления валютными рисками/ Б. Костин, О. Филатова, П. Ситников // Финансовый директор.- 2016. - № 1. - с. 17-18

**ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ:
ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

Губанова В.В., Куклина С.Е

научный руководитель канд. экон. наук, доц. Конищева М.А.

Сибирского федерального университета

В современных условиях в России проектное финансирование может стать экономической реальностью, поскольку существует огромное множество привлекательных и выгодных проектов, которые не могут быть осуществлены из-за недостаточного инвестирования. В развитых странах проектное финансирование получило широкую известность в последние 20 лет, в то время как в России оно развивается только последние 10 лет. И за все это время крупных проектов, финансировавшихся по системе проектного финансирования, было очень мало. Один из таких проектов – «Голубой поток», проект по строительству газопровода между Российской Федерацией и Турцией, затраты на который составили 3,2 млрд. долларов США.

Актуальность данной темы состоит в том, что проектное финансирование является перспективной формой инвестирования и в настоящее время со стороны государства принимаются активные меры по его внедрению в экономическую практику страны. Развитию проектного финансирования в РФ способствует сложившаяся политическая и экономическая ситуации, которые обуславливают экономический кризис в России и проблемы с зарубежными кредиторами, а также отсутствие долгих денег.

Целью статьи является выявление проблемных мест и недостатков в развитии проектного финансирования в Российской Федерации по сравнению с западными странами, а также выделение наиболее важных направлений решения данных проблем.

В практике развивающихся стран под проектным финансированием понимается метод финансирования инвестиционных проектов, характеризующийся особым способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат исключительно или в основном денежные доходы, генерируемые инвестиционным проектом, а также оптимальным распределением всех связанных с проектом рисков между сторонами, участвующими в его реализации. Отсюда видно, что зарубежное определение проектного финансирования отражает основные особенности этой формы финансирования, важнейшей особенностью которого является то, что для конкретного проекта создается специальная проектная компания, которая привлекает ресурсы (не только денежные) для проекта, осуществляет его реализацию и рассчитывается с кредиторами и инвесторами из средств (денежного потока), генерируемых самим проектом.

В российском законодательстве содержание проектного финансирования рассматривается как совокупность форм и методов финансового обеспечения реализации инвестиционного проекта посредством мобилизации различных источников финансирования и комплексного использования разных методов финансирования и рассматривается как финансирование, имеющее строго целевой характер использования средств для нужд реализации инвестиционного проекта.

К законодательным актам, регламентирующим отношения в сфере проектного финансирования можно отнести Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральные законы «О залоге», «Об ипотеке», «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О банкротстве», «О

концессионных соглашениях», «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд » и региональные законы о государственно-частном партнерстве. Но несмотря на значительное количество перечисленных нормативных актов, законодательством до последнего времени не был затронут ряд наиболее важных аспектов проектного финансирования, таких как: обособление имущества с помощью проектной компании; предоставление имущества проекта в обеспечение кредиторам; использование будущего дохода, денежных потоков и активов для погашения обязательств перед кредиторами на стадии строительства; коллективную реализацию прав кредиторов; защиту и контроль денежного потока проекта.

Отсюда можно сделать вывод о том, что в России определение проектного финансирования не в полной мере отображает все присущие данному способу финансирования особенности, что в свою очередь приводит к ряду проблем и негативных последствий, с которыми сталкивается проектное финансирование в процессе применения. Во-первых, рассмотрение проектного финансирования только как вида кредитования сокращает глубину анализа проектных рисков и сужает возможности применения инструментов, обеспечивающих их сокращение. Во-вторых, в зарубежной теории и практике разность содержания понятий долгосрочное проектное кредитование и проектное финансирование отчетливо проявляется, а в российской практике эти два понятия часто заменяют друг друга. В-третьих, экономическая ситуация не способствует созданию у банков заинтересованности в применении новых инструментов финансирования, применению ценных бумаг и их производных.

В конце 2013 года в целях развития проектного финансирования в стране, Государственной Думой были внесены изменения в законодательную базу РФ, содержащие ряд инновационных положений. Законами №379-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" и №367-ФЗ "О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации" предусматривается введение принципиально новых для российского законодательства понятий и инструментов в области проектного финансирования, таких как: создание специализированных обществ; соглашение кредиторов; нового механизма уступки прав и обязанностей по договору, в частности уступка прав на будущую выручку, денежный поток, создаваемые активы; новых видов залогов (прав по договору, будущего объекта недвижимости, будущих прав); создание института, управляющего залогом; новых видов счетов, обеспечивающих контроль денежных потоков проекта и права кредиторов и акционеров.

В банковской сфере также наблюдаются изменения в части трактовки понятия. Так, многие банки России проектным финансированием называют предоставление целевых кредитов на реализацию инвестиционных проектов, позволяющее использовать различные сочетания стандартных банковских инструментов и услуг.

Но несмотря на все действия со стороны Министерства экономического развития и Госдумы, только внесение изменений в законодательство не обеспечит быстрое развитие проектного финансирования в РФ, так как проблем достаточно много. Основными из них можно назвать:

- неблагоприятные условия для инвестиций;
- низкое качество менеджмента в банковской сфере и на предприятиях;
- слабая капитализация банковского сектора;



— отсутствие полноценной статистики по реализованным проектам, практике функционирования системы, что служит причиной для длительного периода рассмотрения каждого проекта и осуществления детального анализа;

— нет проектов, которые отличались бы качеством и могли бы служить образцами;

— высокий удельный вес занимают государственных инвестиции.

Все вышеизложенное позволяет выделить ряд направлений и действий, реализация которых необходима для полноценного развития рынка проектного финансирования в России:

— создание качественной государственной системы поддержки налоговых и финансовых механизмов проектного финансирования в стране;

— формирование законодательной базы такого явления, как проектное финансирование в России;

— организация института подготовки управленческих кадров с получением ими практического опыта по реализации проектного финансирования;

— развитие рынка производных финансовых инструментов и капиталов;

— развитие межбанковского сотрудничества в сфере совместного кредитования различных проектов;

— развитие и совершенствование практики применения международных стандартов финансовой отчётности в России;

— усиление развития рынка качественных независимых консалтинговых и страховых услуг (это и технические, и отраслевые, и юридические, и финансовые услуги).

В заключении стоит отметить, что неразвитость проектного финансирования в Российской Федерации связана с фрагментарным законодательством в данной сфере; с отсутствием достаточного опыта и квалифицированных кадров; со сложностями получения от инвесторов долгих денег, так как они предпочитают осуществлять краткосрочные операции. В то же время наша страна имеет очень хороший потенциал для реализации инвестирования с помощью проектного финансирования, которое позволит осуществить планомерное развитие и улучшение экономических показателей путем привлечения инвестиций в российскую экономику.

Список литературы

1. Бахарева Ю.И. Актуальность проектного финансирования в современной российской экономике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Молодой учёный.

2. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 154с.

3. Никонова И.А. Проектное финансирование , 2014. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Промышленные ведомости.

4. Программа поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Минэкономразвития России



СТРАХОВОЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Евлаш Е.Н.

научный руководитель Шердакова Т.А.

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины

Страховой рынок, являясь частью финансово-кредитной системы, затрагивает практически все аспекты деятельности общества и относится к важнейшим национальным приоритетам, поскольку призван способствовать обеспечению стабильного развития экономики и социальной сферы.

Экономическая роль страхования состоит в обеспечении социальной и финансовой защиты населения, поддержании финансовой стабильности и внешнеэкономической деятельности, вкладе в развитие научно-технического прогресса, стимулировании деловой активности, вложении средств в экономику в качестве институционального инвестора.

Рынок страхования в Беларуси характеризовался наиболее развитой инфраструктурой и относительно благоприятной правовой базой на постсоветском пространстве в 90-х годах, что позволило Беларуси занимать лидирующие позиции среди стран СНГ.

Несмотря на постоянное развитие на протяжении последних лет, в соответствии с западными стандартами страховой рынок до сих пор находится на стадии становления. В настоящее время специалисты оценивают охват страхового рынка Республики Беларусь в пределах 10%. Несмотря на десятки страховых компаний и множество страховых программ, объем востребованных страховых услуг в Беларуси – один из самых низких в Европе, что подтверждается с помощью показателя уровня распространения страхования (рис.1). Уровень распространения представляет собой отношение собранных премий к валовому внутреннему продукту (ВВП).

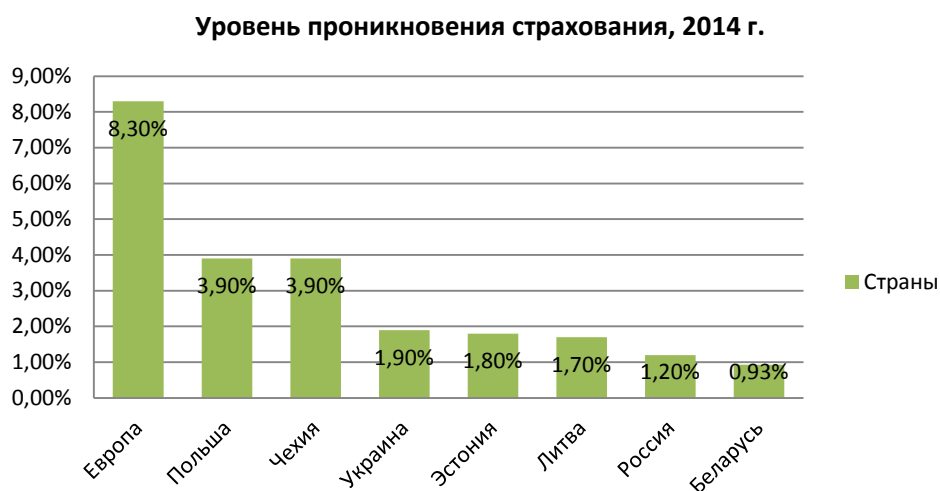


Рис. 1 – Уровень проникновения страхования в ряде стран в 2014 г.

Следует заметить, что, чем выше уровень жизни населения, тем больше в ВВП занимает страхование. Также следует сказать, что низкий уровень проникновения страхования присущ для стран с переходной экономикой, однако в Беларуси он в 9 раз

ниже, чем в Европе (8,3%), в 2 раза ниже, чем в Украине (1,9%) и почти в 1,5 раза ниже, чем в России(1,2%) [2].

Неразвитость страхового рынка обусловлена рядом факторов, среди которых:

1) отсутствие подразделения на государственном уровне, которое занималось бы развитием данного рынка;

2) на страховом рынке Беларуси установлены неравные условия хозяйствования, то есть обязательными видами страхования могут заниматься только государственные страховые организации и юридические лица, в уставных фондах которых более 50% акций находится в собственности государства. Также данные юридические лица и государственные страховые компании могут осуществлять страхование только у страховых организаций с государственным капиталом.

3) нестабильность белорусского рубля;

4) отсутствие мер стимулирования населения и организаций и разъяснения возможностей страхования для защиты своих имущественных интересов;

5) высокая доля обязательных видов страхования, объем сборов по которым, несмотря на некоторое снижение в последние годы, остается на уровне 45-48% от общей суммы страховых взносов (2015 год - 47,3%);

6) низкая страховая культура населения;

7) низкий уровень жизни населения, которое готово оплачивать лишь необходимый минимум страховых услуг в виде обязательных видов страхования, которых в последнее время становится все больше и больше;

8) недостаточно широкий ассортимент страховых услуг. Если в США существует около 3 тыс. страховых продуктов, то на национальном рынке представлено не более нескольких десятков. Внедрение новых страховых продуктов идет не очень активно.

Необходимые меры для улучшения состояния страхового рынка Республики Беларусь:

- внедрение новых видов страхования;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- повышение грамотности населения в области страхования;
- формирование имиджа страховой компании как надёжного защитника в чрезвычайных ситуациях;
- вернуть негосударственным страховым компаниям право проводить обязательные виды страхования;
- определить и ввести на практике оптимальное отношение в проведении обязательных и добровольных видов страхования;
- введение налоговых льгот для стимулирования развития долгосрочных видов страхования;
- привлечение иностранных инвестиций.

Нужно стимулировать спрос на страховые услуги, повышать грамотность населения в области страхования, формировать имидж страховой компании как надёжного защитника в чрезвычайных ситуациях. Страховые организации обязаны стать крупными игроками на национальном рынке заимствования, эффективно размещать значительные суммы резервов на фондовом рынке, инвестировать в развитие отечественной экономики.

Таким образом, в Республике Беларусь необходимо внедрять новые виды страхования, разрабатывать новые страховые продукты, повышать качество обслуживания клиентов и уровень охвата страхованием имущественных интересов граждан и предприятий.



Список литературы

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20.05.2011 N 631 «О Республиканской программе развития страховой деятельности на 2011 - 2015 годы» [Электронный ресурс].
2. Мустафина, А.Р. Тенденции глобализации мирового страхового рынка. Журнал Финансовый бизнес, 2014, № 2, С. 56-60.



ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФОНДОВОЙ БИРЖИ США ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА

Зинурова Я. Р.

научный руководитель Сладкова Т. В.

Сибирский федеральный университет

В современном мире быстрыми темпами развивается рынок ценных бумаг. Акции и облигации компаний, которые обращаются на данном рынке, являются дополнительными средствами для их развития, что способствует укреплению экономики. Такие акции также способны приносить выгоду населению, сбережения которого преумножаются с увеличением стоимости акций владельцев. Безусловно, существуют определенные риски, связанные с падением цен на ценные бумаги ввиду различных причин, например, переоценки акций развивающихся фирм на рынке. Такие риски можно уменьшить путем раскрытия полной информации о состоянии дел на предприятии. Поэтому существуют фондовые биржи - места, где происходит купля-продажа ценных бумаг компаний, а обязательным условием допуска акций этих компании на биржу является раскрытие её финансово-экономического положения.

Целью данного исследования является анализ динамики показателей фондовой биржи Соединенных Штатов Америки для выявления возможностей накопления и увеличения капитала.

Американские фондовые биржи являются одними из самых влиятельных бирж мира[1]. Можно сказать, что они являются мировым финансовым центром, так как индексы Dow Jones и S&P 500 играют ключевую роль не только на биржевых площадках США, но и на площадках других стран.

Биржевые(фондовые) индексы[2] – количественные показатели состояния фондового рынка страны, и, как следствие, состояния её экономики или отдельных рыночных сегментов.

Для оценки динамики показателей фондовой биржи США были использованы значения биржевых индексов Dow Jones (далее – DJIA) и Standard&Poog's 500 (далее – S&P 500) за 2015 год. Данный анализ позволил оценить состояние экономики страны и надежность ценных бумаг, обращающихся на бирже. В данной статье не рассматривается динамика других индексов Соединенных Штатов, так как она схожа с динамикой указанных индексов.

Индекс Доу-Джонса включает в себя акции 30 влиятельных компаний США[3]. Он рассчитывается делением суммы цен акций, включенных в него, на момент закрытия биржи, на постоянный делитель, который корректируется на величину дробления акций и дивидендов от акций, составляющих свыше 10% от рыночной стоимости выпуска. Индекс S&P 500 отличается от индекса DJIA тем, что взвешивается не по цене, а по капитализации[4]. Это означает, что каждая входящая в него акция, пропорциональна суммарной рыночной капитализации, а суммарное значение индекса показывает его суммарную капитализацию. Он состоит из 500 акций, которые занимают 70% фондового рынка Америки[5]. Нами была рассмотрена динамика среднемесячных значений индекса DJIA и S&P 500 с декабря 2014 по февраль 2016 года (См. Рис. 1).

Анализ показал, что в 2015 году индекс Доу-Джонса был подвержен значительным колебаниям[2]. Среди наиболее существенных причин для такого колебания можно выделить следующие: ожидание выхода и официальная публикация экономических данных, влияние коммерческих банков и центрального банка, влияние

фондов, стоимость нефти и золота, колебание курса валюты. На наш взгляд, одной из значимых причин указанных колебаний, а именно: падения индекса DJIA 01.08.2015 и 01.01.2016 – послужил «перегретый доллар». Это вызвало сокращение экспорта сырья и материалов, в связи с чем сократились доходы компаний, входящих в топ 30.

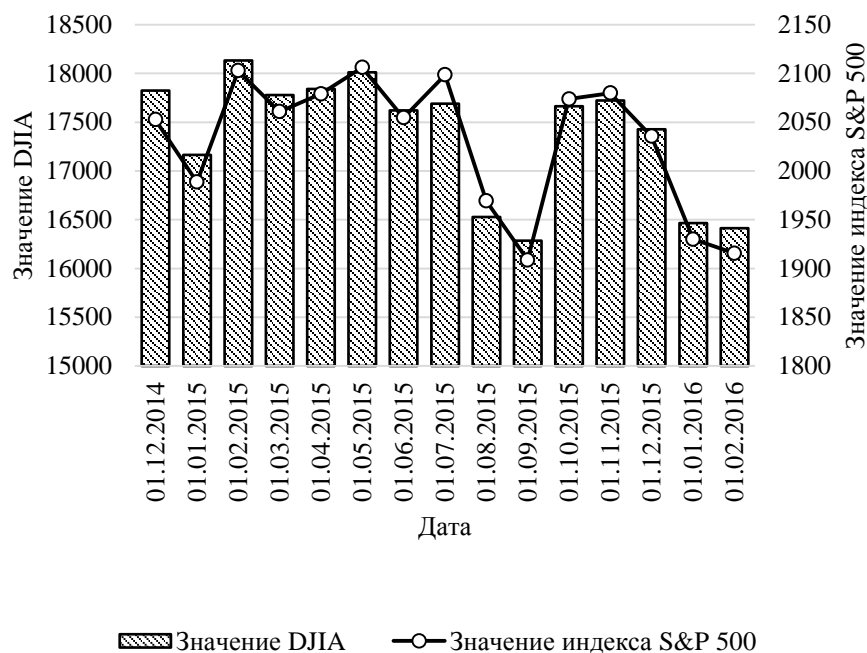


Рис. 1. Среднемесячные значения индексов DJIA и S&P 500 за период с декабря 2014 г. по февраль 2016 г.

Динамика индекса S&P 500 совпадает с динамикой индекса DJIA. Подобные колебания могли быть также вызваны изменением экономической и политической ситуации в стране и отношениями между странами. Дальнейший рост (01.10.2015), возможно, был вызван стабилизацией курса доллара. Сравнивая значения индекса S&P 500 и индекса DJIA, также следует отметить, что индекс DJIA имеет большие размеры, что объясняется его более длительным существованием.

Проведенный анализ биржевых индексов Соединенных Штатов Америки показал, что ситуация на фондовом рынке США является относительно стабильной, сталкиваясь с колебаниями в кризисные периоды. Оперативные действия со стороны правительства позволяют сгладить возникшие колебания и создают благоприятные условия для инвесторов, что делает фондовую биржу США наиболее развитой и надежной фондовой системой мира.

Таким образом, биржевые индексы предоставляют трейдеру широкую информацию о положении дел на рынке. Значения рассмотренных нами индексов показали, что ситуации затяжных спадов отсутствуют, и, несмотря на возникающие колебания, обстановка на фондовом рынке США является относительно стабильной. Это связано с правильным построением фондовой системы страны в целом и оперативными действиями со стороны правительства.

Анализ значений и динамики соответствующих биржевых индексов, с присущими им характеристиками, дает большое преимущество для успешной торговли, с одной стороны, и возможность накопления капитала, с другой стороны.

Список литературы

1. Американские биржи и фондовый рынок США[электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stock-maks.com/amerikanskiye-birji-i-fondoviy-rinok-ssha.html>
2. Индексы фондовой биржи и их динамика[электронный ресурс]. Режим доступа: <http://optospot.com/ru/indexi-fondovoi-birgi>
3. Индекс Доу-Джонса[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/stock/?dji>
4. Индекс S&P 500[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/stock/?sp>
5. Белый К. Индекс S&P 500/ К. Белый// финансовый гений.- 2015.- С. 3



**РОЗНИЧНЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ:
АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ****Камешкова В. К.****научный руководитель ст. науч. сотр. Советникова О. П.***Витебский государственный технологический университет*

Банковский розничный бизнес как самостоятельное направление деятельности универсальных банков ориентирован на удовлетворение потребностей физических лиц на основе предоставления широкого спектра разнообразных банковских услуг. Обслуживание банками населения требует предоставления как стандартизированных, так и индивидуальных услуг, формирования продуктового ряда, ориентированного на различные клиентские группы (многие из которых предъявляют повышенные требования к банковским услугам.), сокращения расходов банка за счет единой технологии продвижения розничных продуктов.

В настоящее время развитие розничного бизнеса – одно из приоритетных направлений деятельности большинства банков Республики Беларусь, поскольку содействует устойчивому росту ресурсной базы, выступает стабильным источником получения доходов, сопряжено с относительно меньшими рисками для банков, а также ведет не только к достижению значимого социально-экономического эффекта, но и способствует получению прибыли и повышению эффективности банковской системы в целом. За последнее десятилетие кредитный рынок Республики Беларусь претерпел существенные изменения: наблюдались положительные тенденции его становления и укрепления. Однако по-прежнему развитие рынка республики отстает по своему развитию от западных стран и России, хотя активно перенимает прогрессивные тенденции, которые можно применить при сложившихся в стране экономических особенностях [1].

За последние годы кредитный рынок Республики Беларусь столкнулся с различными кризисными явлениями. В 2008 году мировой финансовый кризис повлек изменение структуры и объемов кредитной задолженности. Высокий уровень инфляции и девальвация белорусского рубля в 2011 году привели к резкому увеличению ставки рефинансирования и, следовательно, других ставок на кредитном рынке.

Кредитование является одной из самых востребованных как физическими, так и юридическими лицами банковских услуг. В 2011-2015 гг. наблюдался устойчивый рост потребительского кредитования. Задолженность по кредитам, выданным банками Республики Беларусь за 2015 год выросла на 63,7 трлн. рублей, или на 20 %, и на 01.01.2016 составила 377,7 трлн. руб. В совокупном кредитном портфеле банковской системы наибольшая доля – 50,8 % – приходится на кредиты юридическим лицам в иностранной валюте, 28,7 % занимают кредиты юридическим лицам в белорусских рублях, 20,2 % занимают кредиты физическим лицам в белорусских рублях, а на долю инвалютных кредитов населения приходится всего 0,3 % (рисунок 1). Весьма несущественная доля кредитов физических лиц в иностранной валюте связана с запретом банкам и небанковским кредитно-финансовым организациям предоставление физическим лицам, за исключением индивидуальных предпринимателей, кредитов в иностранной валюте в июле 2009 года (Постановление Правления НБРБ от 14 июля 2009 г. № 105 «О внесении дополнений и изменений в Инструкцию о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата») [2].

Значительная доля кредитной задолженности банкам приходится на юридические лица, и в меньшей мере это затрагивает физические лица. Преобладание кредитования юридических лиц по сравнению с кредитованием физических лиц (увеличение почти в 11 раз за период 2010-2015 гг.) является характерной особенностью кредитного рынка в Республике Беларусь.

Следующим ключевым сегментом розничного рынка Республики Беларусь является привлечение денежных средств населения в банковские вклады (депозиты). Основная часть банковских ресурсов (от 70 до 90%) – привлеченные средства, а основная часть привлеченных ресурсов большинства банков – это депозиты.

Объем депозитов физических лиц, размещенных в банках Республики Беларусь, на протяжении 2011-2015 гг. постоянно увеличивается (рис. 1).

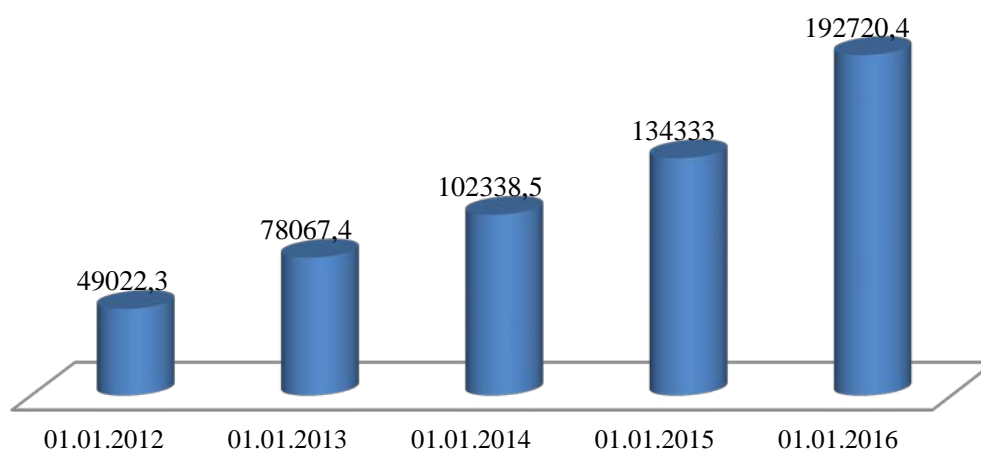


Рис. 1 – Депозиты физических лиц, размещенные в банках Республики Беларусь за 2011 – 2015 гг., млрд руб.

Источник: составлено автором.

По состоянию на 01.01.2012 года сумма депозитов составляла 49 022,3 млрд. рублей, на 01.01.2013 г. – 78 067,4 млрд. рублей, что на 59 % больше; на 01.01.2014 г. – 102 338,5 млрд. рублей, что на 31 % больше по сравнению с предыдущим годом. В 2014 и 2015 гг. также наблюдается рост депозитов секторов экономики [3].

Значительное увеличение средств физических лиц было обусловлено ростом количества обслуживаемых клиентов, что связано с предоставлением более привлекательных условий обслуживания, проведением грамотной и широкой рекламной кампании, внедрением новых банковских услуг дистанционного обслуживания.

Позитивной тенденцией на депозитном рынке является тот фактор, что работа над расширением спектра предоставляемых продуктов и услуг продолжается. Жесткая конкуренция ведет к вытеснению банков, не применяющих инновации, поэтому эффективное применение электронных платежных инструментов (банковских платежных карточек и электронных денег) для банков является чрезвычайно важным. Учитывая то, что период формирования белорусского рынка карточек значительно меньше, чем в развитых европейских странах, в Республике Беларусь достигнуты существенные результаты по показателю доли безналичных расчетов.

Необходимо отметить, что ключевая государственная задача Республики Беларусь на ближайшее время – увеличение доли розничных безналичных расчетов и расширение сектора их использования. Основным инструментом для осуществления

безналичных расчетов является банковская платежная карточка. По состоянию на 30.03.2016 г. В республике Беларусь функционирует 26 коммерческих банков, 23 из которых осуществляют эмиссию карточек. Выпускаются карточки внутренней платежной системы БЕЛКАРТ, международных платежных систем MasterCard и VISA, а также кобейджинговые карточки БЕЛКАРТ/Maestro (таблица 1).

Таблица 1 – Количество банковских платежных карточек, тыс. ед.

По состоянию на	БелКарт	БелКарт/Maestro	VISA	MasterCard	Всего
01.01.2013	4 909,0	0	3 881,3	1 639,1	10 429,4
01.01.2014	5 278,9	0	4 492,1	2 034,0	11 805,0
01.01.2015	5 128,6	109,2	5 219,5	1 885,8	12 343,1
01.01.2016	5 119,8	210,7	5 199,9	1 814,6	12 345,0

Источник: составлено автором по статистическим данным.

На 01.01.2007 года уровень розничного товарооборота оплаченный банковскими платежными карточками, составлял лишь 1,1 %, однако на 01.01.2011 г. он достиг 7,9 %, и на 01.01.2015 г. – 16 %, на 01.10.2015 года – 24,7 %. При этом доля безналичных операций с использованием карточек в общем объеме операций с использованием данного платежного инструмента на 01.01.2012 года достигла 56,1 % по количеству операций и 15,7 % по сумме операций, а на 01.01.2016 г. данный показатель составил 76,4 % по количеству операций и 31,7 % – по сумме [4]. Достигнутые показатели развития безналичных расчетов впечатляют, однако все еще далеки от нормативных 50 % в розничном товарообороте и объеме платных услуг населению.

Главной движущей силой, способной привести к увеличению безналичных расчетов, является установка и функционирование программно-технического оборудования, предназначенного для приема карточек. Инфраструктура отражает реальные возможности рынка по приему карточек. Основные показатели развития инфраструктуры обслуживания карточек по состоянию на 01.01.2016 г. представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Инфраструктура обслуживания банковских платежных карточек

По состоянию на	Объекты программно-технической инфраструктуры				
	количество организаций, оснащенных платежными терминалами	платежные терминалы в организациях торговли (сервиса)	платежные терминалы в пунктах выдачи наличных	банкоматы	инфокиоски
01.01.2013	37 063	56 796	7 510	3 701	3 342
01.01.2014	49 539	73 627	7 448	4 088	3 586
01.01.2015	64 764	91 784	7 646	4 362	3 670
01.01.2016	79 107	111 724	7 505	4 414	3 519

Источник: составлено автором по статистическим данным.

За анализируемый период по всем показателям развития программно-технической инфраструктуры наблюдается значительный рост. Однако инфраструктура недостаточно развита для полного удовлетворения рынка розничной торговли и услуг.

Наиболее актуальной и достаточно востребованной со стороны населения для осуществления безналичных операций является банковская услуга по подключению к

системам дистанционного банковского обслуживания (далее – ДБО). В настоящее время 21 белорусский банк предоставляет своим клиентам-физическим лицам данные услуги: интернет-банкинг, SMS-банкинг, мобильный банкинг, ТВ-банкинг. В целом по Республике Беларусь рейтинг данных услуг выглядит следующим образом: Интернет-банкинг – 70 %; SMS-банкинг – 12 %; мобильный банкинг – 16 %; ТВ-банкинг – 0,1 %.

Интернет-банкинг является наиболее востребованной услугой ДБО среди держателей карточек, поскольку это удобная система оплаты коммунальных платежей, услуг мобильных операторов, госпошлин и др. По состоянию на 01.01.2016 к системе интернет-банкинга подключено более 1,5 млн. физических лиц. Возможность осуществления операций с использованием систем дистанционного банковского обслуживания снижает издержки на проведение безналичных расчетов, позволяет клиентам проводить платежи в удобное время не выходя из дома или офиса.

Несмотря на положительную динамику по основным показателям розничных банковских операций в Республике Беларусь, в данной сфере на сегодняшний день существует ряд проблем: высокие процентные ставки по кредитам, в том числе по кредитам на приобретение жилья, проблемы в системе поручительства, ограниченный спектр платежных услуг населению, недостаточно развитая инфраструктура рынка банковских карточек, несовершенная система обслуживания физических лиц в банках, невысокая финансовая грамотность населения и др. Кроме того, одним из основных проблем развития розничных банковских услуг является повышение доверия населения к банковской системе и состояние соответствия базы средств по срокам и ликвидности в банковской системе.

Для разрешения данного проблемного положения, а также дальнейшего развития рынка розничных банковских услуг необходима комплексная реализация следующих мероприятий:

- Оптимизация и ускорение процесса оформления кредита, когда в филиале банка параллельно ведется оценка и проверка истории заемщика; комплексное обслуживание клиентов нотариусами, консультантами и другими специалистами, находящимися в банке;
- Развитие региональных сетей банков, а также адаптация продуктовой линейки к текущей рыночной ситуации и региону, что также важно для успешной региональной политики.
- Усиление влияния ИТ-технологий на эффективность работы банков; внедрение новых продуктов на базе новых технологий, принятие мер по совершенствованию услуг Интернет-банкинга.
- С целью повышения уровня диверсификации услуг в банках и дальнейшего развития сферы услуг целесообразно совершенствование услуг приват-банкинга, интернет-банкинга, мобильного банка, новых моделей самообслуживания.
- Формирование новых видов услуг на основе изучения потребностей клиентов.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что внедрение новых банковских услуг способно стать толчком в дальнейшем развитии банковского сектора Республики Беларусь. Инновации для банков в современных условиях выступают одним из единственных способов отличия от конкурентов на рынке.



Список литературы

1. Кредитный рынок в Республике Беларусь: проблемы и факторы развития. Банковский вестник [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. - Минск, 2015. - Режим доступа: <http://www.nbrb.by>.
2. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. - Минск, 2014. - Режим доступа: <http://www.nbrb.by>.
3. Депозиты секторов экономики в банковской системе Республики Беларусь. Бюллетень банковской статистики / Национальный банк Республики Беларусь. - Минск, 2016.
4. Аналитический отчет ГНУ НИЭИ [Электронный ресурс] / Ред. В. В. Пинигин. - Минск, 2013.- Режим доступа: <http://www.nbrb.by>.



УПРАВЛЕНИЕ ПРИВЛЕЧЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Карачева С.З.

научный руководитель канд. экон. наук Гаврильченко Г.С.

Сибирский федеральный университет

В условиях сложной внутре- и внешнеэкономической ситуации российский банковский сектор в своем развитии преодолевает ряд проблем. Однако, следует отметить, что текущий объем пассивов отечественной банковской системы находится на достаточно низком уровне и не соответствует нынешним потребностям реального сектора, особенно в условиях необходимости импортозамещения. Данная ситуация является следствием значительного замедления роста экономики, а также роста инфляции. Ограниченный доступ к внешним ресурсам, обусловленный относительно высокими рисками и низкой доходностью банковского бизнеса в России, является еще одним фактором, лимитирующим ресурсный потенциал национальной банковской системы.

Отечественные банки в основном наращивают ресурсную базу за счет вкладов физических лиц и депозитов юридических лиц.

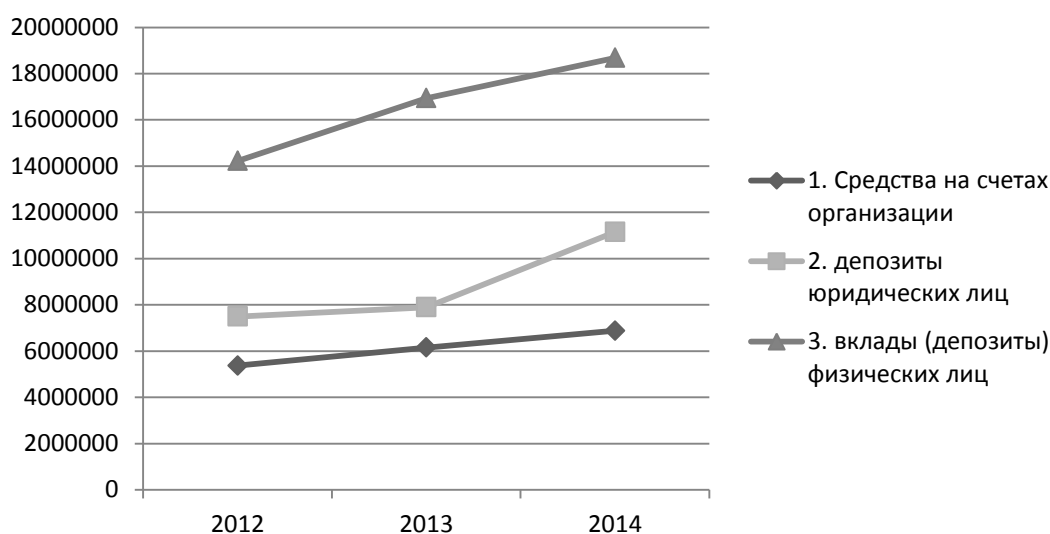


График 1 - Сумма средств организаций, банковских депозитов юридических и физических лиц

Объем средств на счетах организации в отчетный период увеличился на 11% до 6876774 млн. руб. Следует отметить, что для банка данный вид привлеченных ресурсов является наиболее «дешевым». Вклады физических лиц увеличились на 10,3% и составили 18683077 млн. руб. Значительный приток вкладов можно объяснить изменениями в сберегательной активности населения, особенно среди высокодоходных групп потенциальных вкладчиков.

В 2014 году для большинства российских регионов было характерно сокращение количества действующих кредитных организаций: число региональных банков уменьшилось с 425 до 375 по причине отзыва или аннулирования лицензий на осуществление банковских операций, присоединения к другим кредитным

организациям, а также изменения места регистрации кредитных организаций. Темп прироста активов региональных банков (4,2 %) был во много раз ниже, чем по банковскому сектору в целом (35,2 %). В результате доля региональных банков в совокупных активах банковского сектора по итогам года существенно сократилась, с 11,1 до 8,6 %. Темп прироста капитала региональных банков за 2014 год составил 2,8 % (в целом по банковскому сектору – 12,2 %). Вместе с тем снижение прибыли этих банков (за год на 20,6 %) было вдвое меньше, чем по банковскому сектору в целом (на 40,7 %).

Процентные ставки по рублевым вкладам физических лиц на срок свыше 1 года увеличились с 7,3 % годовых в январе 2014 года до 11,7 % годовых в декабре.

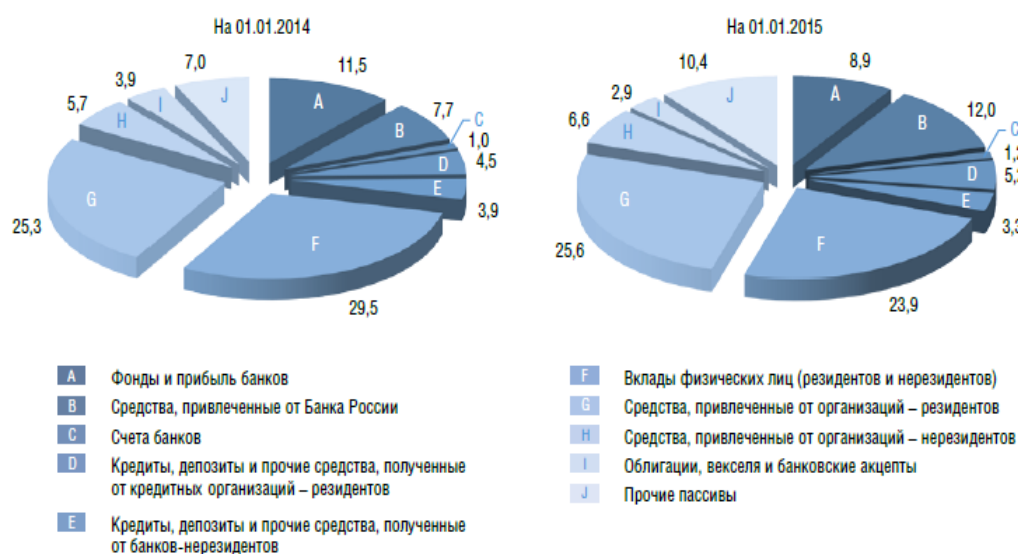


Рис. 1 – Структура пассивов банковского сектора

Вклады физических лиц являются важным источником фондирования для региональных банков (таблица 1).

Таблица 1 – Распределение вкладов физических лиц, депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) по группам банков

Группа банков	Доля вкладов физических лиц				Доля депозитов и прочих привлеченных средств юр. лиц (кроме КО)			
	В их общем объеме по банковскому сектору, %		В пассивах соответствующей группы банков, %		В их общем объеме по банковскому сектору, %		В пассивах соответствующей группы банков, %	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Банки, контролируемые гос-ом	60,8	60,4	30,9	24,7	58,6	62,2	19,1	23,3
Банки с участием иностранного капитала	6,7	6,6	18,9	16,0	10,9	9,2	19,7	20,4
Крупные частные банки	27,0	28,2	29,8	23,8	27,9	27,3	19,7	21,2
Средние и малые банки Московского региона	2,4	2,3	30,4	33,3	1,4	0,8	11,4	10,0
Региональные малые и средние банки	3,1	2,5	42,2	42,9	1,2	0,6	10,1	9,3

За 2014 год число банков с объемом вкладов свыше 10 млрд руб. уменьшилось с 139 до 134 (рисунок 2).

Суммарный объем средств, привлеченных от организаций (кроме кредитных организаций), за 2014 год вырос на 40,6 % (за 2013 год – на 13,7 %) и достиг 25,0 трлн руб.; доля этих средств в пассивах банковского сектора увеличилась с 31,0 до 32,2 %. Активный рост указанных средств обусловлен в первую очередь беспрецедентным – на 56,9 % (за 2013 год – всего на 12,7 %) – приростом депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций), объем которых увеличился до 17,0 трлн руб.; с исключением валютной переоценки прирост данного источника фондирования составил 24,0 %. Темп прироста средств, привлеченных от организаций в рублях, составил 17,6 %, в иностранной валюте – 10,2 % (в долларовом эквиваленте).

Средства организаций на расчетных и прочих счетах выросли за год на 14,1 %; без учета переоценки – на 2,0 %. Их номинальный объем на 01.01.2015 составил 7,4 трлн руб.

Динамика ставок по рублевым депозитам, привлеченным кредитными организациями от нефинансовых организаций на срок свыше 1 года, в 2014 году была неравномерной: в марте 2014 года был достигнут минимум – 7,7 % годовых, а в декабре процентные ставки повысились до 13,5 % годовых (в январе 2014 года данный показатель составил 8,0 % годовых).

В 2014 году продолжался рост депозитов юридических лиц со сроками привлечения свыше 1 года, объем которых за год вырос на 57,6 % (за 2013 год – на 20,8 %), а удельный вес в общем объеме депозитов юридических лиц повысился с 52,9 до 53,1 %.

Объем ресурсов, привлеченных кредитными организациями посредством выпуска облигаций, увеличился за 2014 год на 11,9 %, до 1,4 трлн руб., однако доля данного источника в пассивах банковского сектора сократилась с 2,1 до 1,7 %. Объем выпущенных кредитными организациями векселей и банковских акцептов за отчетный год, напротив, сократился на 13,6 %, а их доля в пассивах банковского сектора уменьшилась с 1,7 до 1,1 %.

Рассмотрим структуру привлеченных средств на примере ПАО «Сбербанк».

Таблица 2 – Анализ динамики состава и структуры привлеченных средств

Наименование показателя	На 01.01.2013 года		На 01.01.2014 года		Отклонение (+,-) по		Темп изменения, %
	сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	сумме, тыс. руб.	Уд. весу, %	
Всего обязательств, в т.ч.	14336896	100,0	19764422	100,0	5427526	0,0	137,9
1. Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	1967036	13,7	3515818	17,8	1548782	4,1	178,7
2. Средства кредит. орган	630459	4,4	794856	4,0	164397	-0,4	126,1
3. Средства клиентов, не являющихся кредит. организациями в т.ч.	11128035	77,6	14026724	71,0	2898689	-6,6	126,0
3.1 Вклады(средства) физ. лиц и ИП	7655695	53,4	7999052	40,5	343357	-12,9	104,5
4. Фин. обязат., оценив. по справедливой стоим. через прибыль/убыток	34051	0,2	617945	3,1	583894	2,9	1814,8

5. Выпущенные долговые обязательства	404519	2,8	513405	2,6	108886	-0,2	126,9
6. Прочие обязат.	144796	1,0	216253	1,1	71457	0,1	149,4
7. РВП по условным обязат. кредитного характера,	31001	0,2	36531	0,2	5530	0,0	117,8

Привлеченные средства банка за рассматриваемый период имеют положительную динамику. В целом, за отчетный период привлеченные средства увеличились на 37,9%, что оценивается положительно. Данная ситуация является следствием опережающего темпа роста финансовых обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток – 1714,8%. Значимым фактором роста привлеченных средств является увеличение кредитов, депозитов и прочих средств ЦБ РФ на 78,7%. Причиной этого является то, что в июне 2014 года банк привлек субординированный кредит от ЦБ РФ объемом 200 млрд. руб. Однако, не смотря на увеличение данных показателей в структуре пассивов, наибольший удельный вес приходится на средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, в части вкладов физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Привлечение средств населения выгодно банку, так как они являются наиболее дешевыми, из привлекаемыми банком ресурсами. Наибольший удельный вес в структуре средств клиентов, не являющихся кредитными организациями приходится на средства физических лиц – 56,55%. Основным фактором, снижающим темпы роста данного показателя является текущие счета / счета до востребования (снизились на 1,75%). Резервом роста являются срочные вклады, за отчетную дату он вырос на 6,12%. Темп роста средств корпоративных клиентов составил 174,57%. Данный рост в основном определен значительным ростом срочных депозитов корпоративных клиентов (на 111,65%). Сдерживающим фактором роста средств в драгоценных металлах и прочих средств является показатель средства юридических лиц, снизился на 16,39%.

Подводя итоги, следует сделать вывод, что в современной банковской системе происходят процессы наращивания объема привлеченных средств в основном за счет вкладов физических лиц. Однако, следует отметить что при анализе не учитывались темпы инфляции, а так же отсутствуют данные за 2015 год, в котором происходили значительные изменения.

Список литературы

1. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=nadzor>
2. Аналитический бюллетень. Банковская система России: тенденции и прогнозы, итоги 2014 года. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://riarating.ru/banks_study/20130227/610542261.html



МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗРАБОТКИ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Краснопеева Ю.С.

научный руководитель канд. экон. наук Астраханцева И.А.

Сибирский федеральный университет

В базовом курсе финансового менеджмента, в контексте *теоретических основ разработки финансовой политики* организации, приводятся понятия левостороннего и правостороннего риска. Риск потери ликвидности или снижения доходности, обусловленный изменениями в оборотных активах, принято называть левосторонним, поскольку активы размещены в левой части баланса. Правосторонний риск определяется составом и структурой пассивов бухгалтерского баланса. Так к явлениям, несущим в себе этот вид риска (угрозу потери ликвидности и платежеспособности), относятся: высокая доля заемного капитала в общей сумме источников финансирования, неоптимальное сочетание между краткосрочными и долгосрочными источниками заемных средств.

Управление активами с высоким и средним риском вложения капитала регламентируется принципом *не совмещать левосторонние и правосторонние риски*. Данные активы должны финансироваться на постоянной основе, устойчивыми, контролируруемыми, со стороны предприятия, источниками капитала. Политика управления оборотным капиталом, по утверждению профессора В.В. Ковалева, «должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы» [4]. В теории управления финансами подходы к достижению такого компромисса выражают модели финансирования (таблица 1) [6].

Таблица 1. Модели финансирования оборотных активов

Модели финансирования активов	Источники финансирования оборотных активов		
	постоянная (системная) часть активов	переменная часть активов	
		50%	50%
Компромиссная модель	долгосрочные пассивы	Долгосрочные пассивы	Краткосрочные пассивы
Агрессивная модель	долгосрочные пассивы	краткосрочные пассивы	
Консервативная модель	долгосрочные пассивы		
Идеальная модель	краткосрочные пассивы		

Следует обратить внимание на условность формального отображения принципов и финансовой логики каждой из моделей. Понятно, что объемы и состав оборотных активов существенно различаются для консервативной и идеальной модели. Последняя называется идеальной потому, что в составе оборотных активов отсутствуют активы с высоким и средним риском вложения капитала (низколиквидные активы). В этих условиях нет необходимости перераспределять ограниченный перманентный капитал по различным направлениям размещения, а значит, есть возможность активизировать

инвестиционную деятельность как основу экономического роста и повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

По периоду функционирования выделяют следующие виды оборотных активов:

а) постоянная часть оборотных активов: представляет собой неизменную их часть, которая не зависит от сезонных и других колебаний операционной деятельности предприятия и относительно постоянна в течение рассматриваемого периода;

б) переменная или варьирующая часть оборотных активов.

При разработке финансовой политики, структура активов по соотношению постоянной и переменной частей описывается коэффициентами неравномерности, которые устанавливаются по графику средней «сезонной волны» согласно известной методике И.А. Бланка [1]

В условиях экономической нестабильности для отечественных предприятий характерно нарастание сложности процесса принятия финансовых решений в виду действия все большего числа объективных факторов, усиливающих рисков характер принимаемых решений по вопросам формирования и использования финансовых ресурсов. Это - реальность текущего этапа развития экономических отношений. При этом в компетенции финансового аналитика входит наполнение методики решения типовых задач и ситуаций необходимым содержанием, отражающим экономическую сущность процессов и явлений финансовой деятельности с помощью системы показателей, которые являются доступными для выполнения аналитических исследований.

При выполнении курсовой и выпускной работ соответствующей тематики, автор следовал следующему подходу. В виду отсутствия информации, необходимой для построения «сезонной волны», финансовые расчеты выполнялись на основе второй трактовки понятия «постоянная часть оборотных активов» - это необходимый минимум оборотных активов для осуществления операционной деятельности в объемах «точки безубыточности» (порога рентабельности) (таблица 2).

Таблица 2 – Идентификация политики управления оборотным капиталом

Наименование показателя	Метод расчета показателя
1 Выручка от продаж, тыс. руб.	с.2110
2 Условно-переменные расходы периода, тыс.руб.	Метод маржинального анализа по данным бухгалтерского и управленческого учета
3 Условно-постоянные расходы периода, тыс.руб.	(с.2120+с.2210+с.2220) – п.2 (сумма расходов периода – п.2)
4 Маржинальная прибыль, тыс. руб.	п.1 – п.2
5 Выручка от продаж в точке безубыточности, тыс. руб.	(п.3 : п.4) x п.1
6 Среднегодовая величина оборотных активов, тыс.руб.	(с.1200нг + с.1200кг) : 2
7 Коэффициент закрепления оборотных активов, руб./руб.	п.6 : п.1
8 Постоянная часть оборотных активов, тыс.руб.	п.7 * п.5
9 Переменная часть оборотных активов, тыс.руб.	п.6 – п.8
10 Собственный капитал, тыс.руб.	с.1300 (итог третьего раздела баланса) + с.1530 (доходы будущих периодов)
11 Долгосрочные обязательства, тыс.руб.	с.1400 (итог четвертого раздела

	бухгалтерского баланса)
12 Долгосрочные пассивы, тыс.руб.	п.10 + п.11
13 Внеоборотные активы, тыс.руб.	с.1100 (итог первого раздела бухгалтерского баланса)
14 Долгосрочные пассивы, направляемые на финансирование оборотных активов, тыс.руб.	\pm (п.12 – п.13)
15 Краткосрочные пассивы, тыс.руб.	с.1700 – п.12 (валюта баланса – долгосрочные пассивы)
16 Краткосрочные пассивы, направляемые на финансирование оборотных активов, тыс.руб.	п.6 – дефицит долгосрочного основного капитала (отрицательное значение п.14)
17 Доля краткосрочных пассивов в переменной части оборотных активов, %	$\text{п.16} : \text{п.9} * 100$
18 50%-ная переменная часть оборотных активов, тыс.руб.	$\text{п.9} : 2$
19 Доля краткосрочных пассивов в 50%-ной переменной части оборотных активов, %	$\text{п.16} : \text{п.18}$

На основании характеристик моделей, представленных на рисунке 1, был идентифицирован тип модели для предприятия - объекта исследования. Вывод сформулирован в следующей редакции: схема финансирования текущих операций максимально приближена к умеренно-агрессивной модели управления оборотным капиталом организации.

Учитывая укрупненный характер рассмотренного методического подхода, предлагается дополнительно выполнять расчет трех структурных показателей, что, по нашему мнению, будет способствовать повышению обоснованности выводов и заключений, формулируемых по результатам аналитических исследований (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели идентификации политики управления оборотным капиталом

Наименование показателя	Формула расчета и экономическая интерпретация показателя
Коэффициент соотношения собственных оборотных средств и текущих финансовых потребностей ($K_{соотн}$)	$K_{соотн} = \frac{COC}{ТФП}$ <p>Коэффициент используется для измерения степени обеспеченности текущих финансовых потребностей (ТФП) собственными оборотными средствами (COC) [2]</p>
Удельный вес текущих финансовых потребностей в выручке (Уд.вес _{ТФП})	$УТФП = \frac{\text{ТФП в денежном эквиваленте}}{\text{Объем продаж}} * 100\%$ <p>Индикатор показывает, сколько предприятию потребуется средств, в процентах от выручки, для обеспечения нормального кругооборота запасов и дебиторской задолженности в дополнение к той части суммарной стоимости этих элементов оборотных активов, которая покрывается кредиторской задолженностью [5]</p> <p>В показателе отражаются меры, принимаемые менеджментом организации по сжатию финансового цикла в условиях ограниченного доступа к источникам финансирования</p>

Удельный вес EBITDA в выручке	$VEBITDA = EBITDA / \text{Выручка от продаж}$ <p>Индикатор показывает, какая часть выручки облечена в денежную форму - форму операционного денежного потока, величина которого условно приравнена к операционной прибыли EBITDA (Erning before interest and taxes, depreciation and amortization) - прибыли до вычета налогов, процентов и неденежных расходов, в том числе амортизации EBITDA в размере 40 процентов от выручки считается высокой доходностью, свидетельствующей об эффективности финансового управления компанией [4]</p>
-------------------------------	---

Таким образом, выполненные исследования показали целесообразность и результативность использования различных инструментов финансового управления, в их актуальном сочетании, в современной финансовой практике отечественных предприятий.

Список литературы

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. - Издательство: Омега-Л, 2010. - с.182-183
2. Бондарчук Н.В., Грачева М.Е., Карпасова З.М. Финансово-экономический анализ для целей налогового консультирования. – М.: Палата налоговых консультантов, 2014. - с.132-137
3. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент.- М.: Финансы и статистика, 2006. – с.515-516
4. Ордынская И.. Что для банка самое важное в бизнес-плане компании// Финансовый директор, №6, 2010. - с.20-23
5. Финансы организаций (предприятий): Учебник/ Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. – М.: ИНФРА-М, 2011. - с.274 -277
6. Финансовый менеджмент: текст лекций для бакалавров направления подготовки 38.03.01.04.07 «Финансы и кредит» (финансы организаций) ТЭИ СФУ; разр. к.э.н., доц. И.А. Астраханцева - Красноярск, 2016. – 196 с.

**ПУБЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ:
ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Пастухова К.И., Лыткина А.Ю.

научный руководитель канд. экон. наук, доц. Кузьмина И.Г.

Сибирский федеральный университет

В настоящее время проблема правовой интерпретации централизованных финансов является одной из самых значимых для формирования понятийного аппарата в области деятельности некоммерческих учреждений. Особо актуальным данный вопрос стал после проводимых административных и финансовых реформ, послуживших реструктуризации расходов бюджета на финансирование данных учреждений.

В настоящее время существуют множество проблем, препятствующих эффективному правовому регулированию публичных финансов, их учету и мобилизации. Нами были выделены следующие из них:

1. Проблема определения бюджетных доходов.

В Бюджетном кодексе Российской Федерации с точки зрения правил юридической техники термин «доходы бюджета» определен в форме отрицания. Так, в соответствии со ст. 6 БК РФ, доходами признаются поступающие в бюджет денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с настоящим кодексом источником финансирования дефицита бюджета.

Возникает вопрос и о моменте признания налоговых, неналоговых и безвозмездных платежей доходами бюджета. Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации, обязанность по уплате налога считается исполненной налогоплательщиком с момента предъявления в банк поручения на перечисление в бюджетную систему РФ на соответствующий счет Федерального казначейства со счета налогоплательщика в банке при наличии на нем достаточного денежного остатка на день платежа (п.3.1 ст. 45 НК РФ). Однако денежные средства можно считать доходами определенного бюджета с момента их зачисления на единый счет этого бюджета (п.2 ст.40 БК РФ). Вследствие чего возникает неопределенность статуса денежных средств находящихся на корреспондентских счетах банков.

2. Проблема определения государственной казны.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации казна представляет собой государственное имущество, при этом бюджет является ее частью. Однако в Бюджетном кодексе определено, что бюджет является формой образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансирования государственных и муниципальных функций и задач. Таким образом, прослеживается несоответствие в формулировках бюджета в вышеозначенных кодексах. Нельзя определять бюджет как имущественный актив, включенный в казну государства, поскольку он является иной экономически-правовой категорией, включающей в себя форму осуществления и прогнозирования финансовой деятельности государства, а также законодательным актом.

3. Проблема статуса средств, полученных от оказания платных услуг и иной приносящей доход деятельности некоммерческих учреждений.

Все формы некоммерческих учреждений имеют право на оказание платных услуг, но к доходам бюджета относят только те денежные средства, которые получены в результате оказания платных услуг казёнными учреждениями. При этом доходы бюджетных и автономных учреждений находятся у них на праве оперативного

управления и являются публичными доходами, но недоступны для распоряжения публично-правовому образованию. Такие денежные средства не получили своего определения в нормативно-правовых актах.

4. Проблема краткосрочного включения частных денежных средств в доходы бюджета.

Средства в виде судебных депозитов и сумм, взысканных судебными приставами, учитываются на едином счете бюджета, хотя фактически относятся к частным. Следовательно, одновременно являются и частными и публичными.

Для решения вышеизложенных проблем целесообразным видится проведение комплекса законодательных мер:

Во-первых, необходимо конкретизировать понятие «доходы бюджета» данное в статье 6 главы 1 Бюджетного кодекса Российской Федерации и вести термин «источники публичных доходов». При этом рассматривать публичный доход следует как совокупность четырех состояний денежных средств: первичная и вторичная мобилизация, перераспределение и администрирование.

Первичная мобилизация (здесь следует говорить об источниках доходов) трактуется как момент передачи имущественных прав (на денежные средства) физических и юридических лиц через посредников. То есть данные денежные средства будут являться перечисленными, но еще не зачисленными.

Вторичная мобилизация – как перечисление денежных средств с корреспондентского счета посредников на единый бюджетный счет. По окончании данного этапа, перечисленный доход будет учитываться в виде государственных активов и являться объектом бюджетного регулирования.

Перераспределение – это использование денежных средств (бюджетные доходы) для удовлетворения общественных потребностей.

Администрирование – начисление и учет денежных средств органами государственной и муниципальной власти.

Во-вторых, следует включить в понятийный аппарат гражданского и финансового права термин «бюджетные средства», который будет определяться как любые денежные средства, полученные посредством налоговых, неналоговых и безвозмездных платежей на единый счет бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

В-третьих, необходимо законодательно определить доходы, полученные от оказания платных услуг и иной приносящей доход деятельности автономными и бюджетными учреждениями, как «источники публичных доходов от оказания платных услуг и иной приносящей доход деятельности».

И, в-четвертых, не следует включать изъятые на краткосрочной основе денежные средства частных лиц (средства в виде судебных депозитов и сумм, взысканных судебными приставами) в доходы бюджета.

Таким образом, при помощи детализации существующего законодательства в области мобилизации, перераспределения и администрирования финансов можно существенно облегчить проблему неэффективного регулирования публичных финансов.



Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016) [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bk-rf.ru/>
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 N 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016) // Собрание законодательства РФ, 17 июля 1998, ст. 45.
3. Комягин Д.Л. К вопросу о публичных доходах: проблемы правового регулирования и пути их решения [электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/163200908>



ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Метлицкая В.С.

научный руководитель доц. Конищева М.А

Сибирский федеральный университет

Венчурные инвестиции являются одним из важнейших факторов развития мировой экономики. Существенное изменение информационных потоков, принципов ведения бизнеса и взаимодействия с потребителями, произошедшее за последние годы, было бы невозможным без инноваций. А инновации - это результат взаимодействия предпринимателей и государства в области изменений направлений научно-технического прогресса.

В России на данном этапе становления экономики отмечаются тенденции развития инноваций в производстве и промышленности, активизируется замещение товаров. В свою очередь, источником финансирования инновационных проектов и являются венчурные инвестиции. Вопросы развития инвестиций и венчурных фондов особо актуальны для российской действительности. Целью данной статьи является определение основных тенденций, проблем и динамики развития венчурных инвестиций в непростое для российской экономики время.

Венчурный капитал – это капитал инвесторов, предназначенный для финансирования новых, растущих или борющихся за место на рынке предприятий и фирм, чаще всего это касается стартапов. Венчурные инвестиции — это, как правило, рискованные инвестиции, обладающие доходностью выше среднего уровня, которая в некоторых случаях может составлять 80% годовых или более. Для сравнения, держатели обыкновенных акций с намного меньшей степенью риска получают годовой доход лишь в размере 10-15%.

Для современного состояния рынка венчурных инвестиций характерны следующие особенности:

- стагнация на отечественном фондовом рынке, который имеет большое значение в обращении венчурного капитала;
- недостаток отечественных инвестиционных ресурсов, что приводит к трудностям с формированием российского венчурного бизнеса.

Динамика развития фондов венчурного инвестирования неравномерна. Так, с 2012 по 2015 год наблюдается позитивная тенденция увеличения числа действующих венчурных фондов на 42%. Общее количество фондов прямых и венчурных инвестиций по состоянию на 01.07.2015 составило 367, из них венчурных - 248. Однако фактически функционирует только 15. Особенностью этих фондов является то, что основу их капитала составляют иностранные инвестиции и, прежде всего, средства ЕБРР, специализирующегося на таких финансовых операциях. В таблице 1 представлены актуальные данные по существующим венчурным фондам в России и совершенных сделках.

Таблица 1 – Венчурные фонды в России

Фонд	Компания	Рейтинг	Число проинвестированных проектов	Размер фонда
LIFE.SPREDA	LIFE	12	12	-
Инфрафонд РВК	РВК	11	1	500 млн.руб
QIWI Venture	QIWI	6	2	1-2млн. долл

Биофонд РВК	РВК	4	4	800 млн. руб.
Венчурный фонд Промсвязьбанка	Промсвязьбанк	4	4	300 млн.руб.
LETA Capital	LETA Group	4	2	-
Softline Venture Partners	Softline	3	2	20 млн. долл.
SBT Venture	Сбербанк	3	3	100млн.долл.
RBV Ventures	Р-Фарм	2	2	-
ВЭБ Инновации	Внешэкономбанк	1	1	-
VTB Capital	ВТБ	1	1	-
Intel Capital	Intel	1	1	-
GS Venture	GS Group	1	1	1,5 млрд.руб.
Посевной фонд РВК	РВК	1	1	2 млрд.руб.
B2B Lab	Kamaflow	1	1	-

В целом, можно отметить негативную динамику на венчурном рынке. Согласно отчёту Фонда развития интернет - инициатив можно отметить следующие изменения:

- сокращение количества сделок и их общей суммы. В 2014 году за три квартала состоялись 258 сделок, а в 2015 за тот же период — 241 сделка. Совокупная сумма сделок снизилась с 45,4 млрд. руб. до 33,9 млрд. руб;

- отрицательное значение прироста совокупного капитала венчурных фондов в 2015 году увеличилось вдвое и составило -11,9% по сравнению с 2014 годом (-5,8%).

Данные изменения отразились на снижении средней стоимости сделки, которая в 2014 г. составила 210 млн. а в 2015 г. - 152 млн., что на 29% меньше.

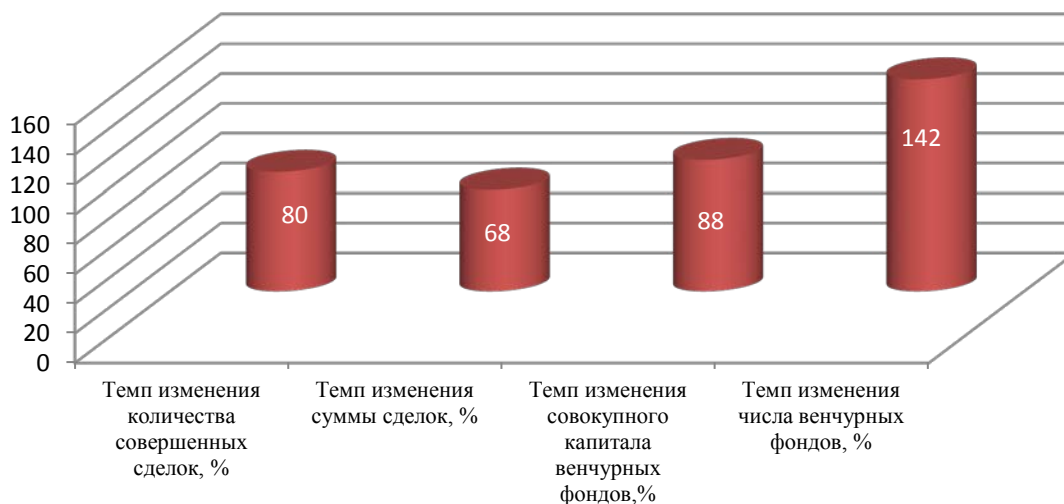


Рис. 1 – Темпы изменения основных показателей венчурного рынка России с 2012 по 2015 год, %

Стоит отметить, что совокупный объем капиталов новых венчурных фондов существенно превышает значения предыдущего года (331 млн. долл. против 188 млн. долл.). Еще одной особенностью современного этапа развития венчурного рынка в России является то, что основной вклад (свыше 75%) обеспечивают фонды с участием государственного капитала. В свою очередь, глобальный рынок венчурных инвестиций с точки зрения объемов осуществленных инвестиций демонстрирует прямо противоположные тренды по сравнению с российским рынком, где после абсолютного

максимума за всю историю наблюдений (335 млн долл. в 2012 году) объем венчурных инвестиций снижается.

На протяжении последних лет существует тенденция появления венчурных фондов с отчетливо выраженной отраслевой направленностью, например, биотехнологии, медицина, химические материалы и др. Однако, в основном такие фонды образованы с участием государственного капитала.

В 2015 г. определились наиболее перспективные отрасли для инвестирования: решения для бизнеса (31%), электронная коммерция и сервисы рекомендаций (19%). Появился интерес к инвестициям в отраслях интернета-вещей (в 2014 г. доля этой отрасли составляла 1%, в 2015 г. — 7%) и медицины (рост с 1% до 4% соответственно). Возросшее число проинвестированных проектов в этих отраслях говорит об укреплении заявленных трендов. Можно ожидать, что данные отрасли станут основными на рынке в 2016 г.

В целом сохраняется ситуация, при которой подавляющее количество венчурных инвестиций и наибольший совокупный объем действующих венчурных фондов сосредоточены в Центральном ФО – 82% и 90% от общего числа и объемов в данной сфере.

Развитие венчурного рынка в России на сегодняшний день осложняется рядом причин. К числу основных проблем можно отнести:

- низкая информационная прозрачность российского рынка интеллектуальной собственности;
- практически полное отсутствие законодательной базы, регулирующей деятельность венчурного инвестора в стране;
- усложненная процедура допуска на российский рынок иностранного венчурного капитала.

По данным исследования «Корпоративные венчурные инвестиции в России: состояние и перспективы» были выявлены ключевые барьеры развития венчурного бизнеса:

- недостаточность средств для финансирования инноваций и высокие административные барьеры, неблагоприятные условия для ведения бизнеса в России;
- отношение к инновациям руководителей и ключевых специалистов;
- недостаточный спрос на инновационные товары и услуги;
- нехватка умений и навыков для поиска и внедрения новых решений.

Это объясняется тем, что, во-первых, в связи с политической ситуацией произошел отток иностранного капитала. Во-вторых, из-за роста доходности облигаций, спада фондового рынка и цен на недвижимость, исчезли финансовые инвесторы, которым могут быть интересны проекты с доходностью в десятки процентов, но неликвидные и с высоким риском. В-третьих, иностранные инвесторы не покупают IT-компании в России, так как нет достаточной информации о том, что будет с регулированием. Также международные санкции негативно сказываются на инвестициях в новые технологии.

В заключении можно сделать вывод, что изменение ситуации в данной сфере возможно при улучшении общей экономической ситуации. Это позволит избавить венчурное инвестирование от косвенных рисков, создать благоприятный налоговый климат и усовершенствовать законодательную базу. Страхование рисков и различные формы обеспечения могут гарантировать большее доверие со стороны инвесторов. Доступная информационная среда для развития венчурной отрасли привлечет интерес большего количества инвесторов.

Несмотря на проблемы в развитии венчурного инвестирования, сделки совершаются, количество фондов увеличивается, что определяет перспективы и



открывает новые возможности для инвесторов. Последовательная реализация мер, позволяющих создать условия для повышения инвестиционной активности во всех сферах, приведет к увеличению притока венчурных инвестиций, и расширит возможности реализации инновационного потенциала российской экономики.

Список литературы

1. Драчик Н. В. Проблемы развития венчурного финансирования инновационных проектов в России. Зарубежный опыт. Журнал Молодой ученый, №9, 2010г. С. 92-94;
2. Всероссийский информационно-аналитический портал «Венчурная Россия» [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.allventure.ru/activity/46/>;



ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Милютин А.А.

научный руководитель д-р экон. наук, проф, Глушакова О.В.

Сибирская академия финансов и банковского дела

В каком обществе мы живем – в индустриальном или постиндустриальном? Мнения могут быть разными, но с учетом российских реалий правильный ответ один – мы живем в индустриальном обществе. Основными чертами постиндустриального общества являются преобладание инновационного сектора экономики с высокопроизводительной промышленностью, индустрией знаний, с высокой долей в ВВП инновационных товаров и услуг. Еще одна характеристика постиндустриального общества – высокая доля населения, занятого в сфере услуг, а не в промышленном производстве. В России в настоящее время реализуется политика формирования инновационного пространства, для субъектов экономики создан ряд налоговых преференций, однако доля инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров (работ, услуг) по прежнему остается недостаточной, а для многих субъектов РФ сохраняется на низком уровне. Об этом свидетельствуют официальные данные Росстата [1].

Устойчивое развитие экономики России во многом зависит от спроса и цен на углеводородное сырье на внешних рынках, что формирует высокие риски экономического и социального развития. Высокая зависимость экономики от добычи нефти и газа делает её уязвимой к изменению рыночной конъюнктуры, а во многом – к изменениям политической ситуации, в том числе со странами ОПЕК. В связи с этим Правительство Российской Федерации вынуждено корректировать налоговую политику в целях снижения влияния внешнеэкономических факторов на экономическую ситуацию в стране.

Одним из существенных доходных источников федерального бюджета являются нефтегазовые доходы. Согласно ст.96.6 Бюджетного кодекса РФ к нефтегазовым доходам федерального бюджета относятся: доходы от уплаты НДС в виде углеводородного сырья, вывозных таможенных пошлин на сырую нефть, природный газ и другие товары, выработанные из нефти. Практика показывает, что доля нефтегазовых доходов в общей сумме доходов федерального бюджета составляет порядка 50%. А это означает, что отрицательное изменение конъюнктуры на углеводородное сырье влечет за собой снижение доходов федерального бюджета и оказывает негативное влияние на состояние экономики в целом. Динамика цены на нефть марки Brent (Brent) в 2014-2015 гг. представлена на рис. 1 и 2.



График 1- Динамика цены на нефть марки Brent (Brent) за 2014 г.[2]



График 2 - Динамика цены на нефть марки Brent (Brent) за 2015 г.[3]

Значительное снижение цены на нефть связано со сложной внешнеполитической обстановкой и введением экономических санкций.

Сложившаяся сложная экономическая ситуация объективно потребовала со стороны Правительства РФ корректировки направлений налоговой политики, в том числе налоговой нагрузки и налоговых условий ведения в России предпринимательской деятельности.

Налоговая нагрузка - это комплексная характеристика, которая включает в себя: количество налогов и других обязательных платежей, структуру налогов, механизм взыскания налогов, а так же показатель налоговой нагрузки на предприятие. Так же при анализе налоговой нагрузки в экономике необходимо учитывать, как минимум два фактора оказывающие влияние на характер и интерпретацию выводов из такого анализа:

Налоговые доходы могут быть дифференцированы на налоговые доходы, зависимость которых от колебаний рыночной конъюнктуры является высокой, и налоговые доходы, которые от данных колебаний не зависят, либо устойчивы к ней.

Это позволяет выделить конъюнктурную и структурную составляющие налоговой нагрузки. Конъюнктурная составляющая налоговой нагрузки во многом обусловлена ценами на активы, торгуемые на внешних рынках (цена на момент закрытия торговой сессии при проведении биржевых торгов). Структурная составляющая налоговой нагрузки характеризуется ее уровнем на реальный сектор экономики.

Соотношение величины налоговых доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации с такими показателями как выручка, ВВП и др. не являются исчерпывающими характеристиками налоговой нагрузки, на основании сопоставления с которыми можно судить об уровне налоговых изъятий в других странах.

Данное обстоятельство требует анализа уровня и динамики налоговых доходов бюджетной системы РФ в контексте общей конструкции налоговой системы. Очевидно, что колебания внешнеторговой конъюнктуры обуславливают необходимость настройки налоговой системы и разработки различных подходов к налогообложению в различных секторах экономики.

Согласно оценкам экспертов, при снижении цен на нефть на 1 доллар Россия теряет 2,1 млрд долларов бюджетных доходов в год. Из-за падения цен в течение 2015 г. начала 2016 г. доходы могут сократиться на 30–40 млрд долларов [4].

Согласно действующему бюджетному правилу если текущая цена на нефть будет превышать базовую (средняя цена на нефть за последние пять лет), то дополнительные доходы, полученные как разница между фактической и базовой ценой, направляются в Резервный фонд до того момента, как его объем составит 7 % ВВП [5], ст.. С 2015 года дополнительные доходы от продажи нефти направляются на финансирование дефицита федерального бюджета.

В 2013 году был начат "налоговый маневр" в нефтяной сфере, заключающийся в снижении ставки вывозной таможенной пошлины на нефть сырую, а также ставки вывозной таможенной пошлины на светлые нефтепродукты (кроме бензинов) и одновременном повышении базовой ставки НДС при добыче нефти [6].

С одной стороны использование такого инструмента как снижение вывозных таможенных пошлин на нефть позволяет обеспечить независимость доходов федерального бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры. В свою очередь повышение базовой ставки НДС позволит стабилизировать доходы федерального бюджета. Однако, по нашему убеждению, данная мера будет являться сдерживающим фактором для создания, развития и использования инновационных технологий при производстве и переработке нефти, что делает компании, специализирующиеся на добыче углеводородов сильно зависимыми от сырьевого фактора. Отметим, что вывоз сырой нефти малоэффективен хотя бы потому, что доля добавленной стоимости в ней очень низкая, а следовательно и цены. Гораздо выгоднее экспортировать продукты с высокой долей добавленной стоимости, что позволяет устанавливать соответствующую ценовую политику.

Согласно официальным данным Росстата доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в 2014 г. в целом по России составила 12,8%, в Уральском федеральном округе – 6,5%, в нефтедобывающих округах – Ханты-Мансийском автономном округе – Югра – 0,3%, Ямало-Ненецком автономном округе – 1% [1]. Таким образом, процесс формирования инновационного пространства в разных регионах протекает по разному, а сам уровень развития инновационного пространства весьма дифференцирован.

Таким образом, налоговая политика должна быть в большей степени ориентирована на стимулирование создания и развития инноваций, что позволит обеспечить устойчивое развитие регионов и России в целом.

Список литературы

1. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. Наука и инновации. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.

2. Калькулятор. Справочный портал. История курсов валютной и фондовой биржи / Динамика цены нефти Brent за 1990-2016 гг / Динамика цены нефти Brent за 2014 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html?date=2014>

3. Калькулятор. Справочный портал. История курсов валютной и фондовой биржи / Динамика цены нефти Brent за 1990-2016 гг / Динамика цены нефти Brent за 2015 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html?date=2015>

4. Газета «Аргументы и факты». Интернет статья. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aif.ru/dontknows/actual/1382370>

5. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федер. Закон Рос. Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 30.03.2016 г.)

6. Консультант. Информационно-правовая система. Основные направления налоговой политики российской федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.



ПРОБЛЕМЫ КАЗНАЧЕЙСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНТРАКТОВ НА ЗАКУПКУ ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ

Петрова Т.В.

научный руководитель канд. экон. наук Черкасова Ю.И.
Сибирский федеральный университет

Важнейшим фактором устойчивости бюджетной системы в современных условиях является выявление и мобилизация внутренних резервов, повышение эффективности и результативности бюджетных расходов.

Одним из основных направлений деятельности Федерального казначейства, направленного на повышение эффективности расходования бюджетных средств, является казначейское сопровождение государственных контрактов на закупку товаров работ и услуг.

В послании Федеральному собранию 3 декабря 2015 года президент РФ определил казначейское сопровождение, как одно из актуальных направлений в контроле за расходованием бюджетных средств: «следует существенно ужесточить контроль за движением государственных средств, включая федеральные и региональные субсидии предприятиям промышленности и сельского хозяйства. Считаю, что их нужно перечислять конечному получателю только через казначейские счета. Доходы государства не должны уходить, что называется, мимо кассы».^[2]

Целью исследования является рассмотрение проблем казначейского сопровождения, и поиск направлений улучшения его функционирования.

Казначейским сопровождением государственных контрактов признается проведение и учет операций на казначейских счетах, открытых в Федеральном казначействе юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам – производителям товаров (работ и услуг), привлекаемым получателями средств федерального бюджета при исполнении государственных контрактов (договоров), доведение информации об операциях до сведения заказчика, а также осуществление санкционирования соответствующих операций.^[4]

В соответствии с Планом первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, приоритетным направлением стала оптимизация бюджетных расходов за счет выявления и сокращения неэффективных затрат, концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики и выполнении публичных обязательств.

В целях выполнения указанных задач в 2015 году Федеральным казначейством успешно реализованы положения частей 1,2 и 7 статьи 5 Федерального закона № 384-ФЗ, которыми предусмотрено перечисление из федерального бюджета средств, являющихся источником финансового обеспечения соответствующих государственных контрактов (договоров, соглашений) на счета, открытые территориальным органам Федерального казначейства в учреждениях Центрального Банка России. В таблице 1 отражено изменение порядка казначейского сопровождения государственных контрактов в 2016 году.^[1]

Механизм, указанный на рисунке 1, позволяет осуществлять контроль за целевым использованием средств, предоставленных юридическим лицам из федерального бюджета, обеспечивать направление данных средств только на цели,

предусмотренные законодательными и нормативными правовыми актами Российской Федерации.

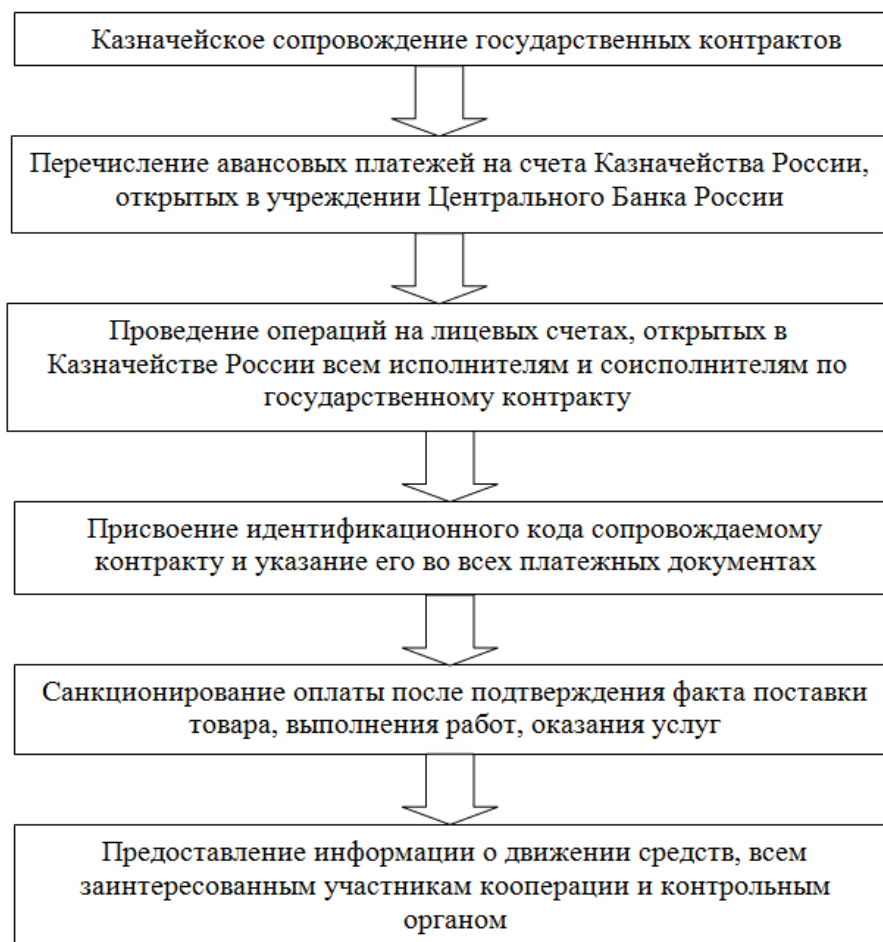


Рисунок 1- Механизм осуществления казначейского сопровождения государственных контрактов

Кроме того, в ходе казначейского сопровождения созданы условия для мониторинга движения денежных средств путем применения идентификационного кода государственного контракта. Повысилась финансовая дисциплина, как заказчиков, так и исполнителей по государственным контрактам и договорам. Возросло качество представляемых исполнителями по государственным контрактам документов – договоров, актов выполненных работ, счетов.

Таблица 1- Изменение порядка казначейского сопровождения государственных контрактов в 2016 году

2015 год		2016 год
Субсидии, бюджетные инвестиции взносы в уставные капиталы юридических лиц, включенные в утверждаемый Правительством РФ перечень	➔	Все субсидии, бюджетные инвестиции взносы в уставные капиталы юр. лиц, в том числе субсидии гос. корпорациям и госкомпаниям, за исключением, включенных в утверждаемый Правительством РФ перечень

Продолжение таблицы 1

2015 год		2016 год
Суммы авансовых платежей по государственным контрактам (договорам), сумма которых превышает 1 000 000,0 тыс. рублей, а также суммы авансовых платежей, предусматриваемых исполнителями всех уровней кооперации, сумма которых превышает 1 000 000,0 тыс. рублей, (за исключением ГОЗ и банковского сопровождения)	⇒	Государственные контракты (контракты, договоры), сумма которых превышает 100 000,0 тыс. рублей, при заключении которых предусматриваются авансовые платежи, а также контракты, заключаемые исполнителями всех уровней кооперации, в случае, если условиями данных контрактов предусмотрены авансовые платежи
Отдельные закупки товаров, работ, услуг, определенные Правительством РФ	⇒	Отдельные закупки товаров, работ, услуг, определенные Правительством РФ

В 2015 году в основном осуществлялось казначейское сопровождение финансирования капитальных вложений, таких как строительство и приобретение объектов для государственных нужд. Начиная с 2016 года, в целях реализации подпункта 3 пункта 1 перечня поручений послания Президента Российской Федерации Федеральному собранию и указаний Председателя Правительства Российской Федерации, территориальными органами Федерального казначейства будет осуществляться казначейское сопровождение субсидий на поддержку отраслей промышленности и сельского хозяйства, предоставляемых из федерального бюджета, через лицевые счета, открытые получателями указанных субсидий в территориальных органах Федерального казначейства.

Реализация данных поручений значительно расширит круг потенциальных клиентов органов казначейства, увеличит объем средств, подлежащих казначейскому сопровождению.

Основной проблемой при перечислении средств федерального бюджета на счета юридических лиц в кредитных организациях является фрагментарность государственного финансового контроля целевого расходования средств, предоставляемых из федерального бюджета в виде субсидий, бюджетных инвестиций, взносов в уставный капитал, а также сумм авансов по отдельным государственным контрактам.

Для решения этой проблемы требуется законодательное закрепление положений, регламентирующих перевод на счета Казначейства России операций со средствами, предоставляемыми из федерального бюджета.

В результате, возможно, добиться повышения эффективности бюджетных расходов за счет:

- обеспечения прозрачности движения средств федерального бюджета;
- доведения средств федерального бюджета в реальный сектор экономики;
- усиления государственного финансового контроля целевого расходования средств федерального бюджета;
- поддержания на едином счете федерального бюджета достаточного уровня ликвидности.

Еще одной актуальной на сегодняшний день проблемой является координация казначейского сопровождения с другими контрольно-надзорными органами. Открытие лицевых счетов, по государственным контрактам, в органах Федерального казначейства дает возможность проследить движение финансовых ресурсов, например, правомерно ли установлена начальная (максимальная) цена контракта, полностью ли определена

потребность в тех или иных закупках определить не может. Безусловно, созданы соответствующие государственные органы, обеспечивающие соблюдение законодательства в сфере закупок, но нет требования, чтобы эти органы между собой взаимодействовали и координировали совместную работу.^[3]

Существует необходимость разработки механизма межведомственного взаимодействия органов Федерального казначейства, и других контрольно - надзорных органов на различных этапах в сфере государственных закупок, в частности на этапах:

- осуществления государственных закупок – взаимодействие с Федеральной антимонопольной службой;
- формирования реестра контрактов и открытия лицевых счетов в органах Федерального казначейства – с Федеральной службой по финансовому мониторингу;
- авансирования государственных закупок – взаимодействие с Федеральной службой по финансовому мониторингу, а также с Федеральной налоговой службой;

Решение перечисленных проблем позволит максимально эффективно использовать бюджетные средства, оптимизировать бюджетные расходы, а также обеспечить бережное отношение к каждому бюджетному рублю.

Список литературы

1. Федеральный закон от 01.12.2014 N 384-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов.
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 03.12.2015 "Послание Президента Российской Федерации"
3. Демидов А.Ю. Чтобы средства достигали цели / А.Ю. Демидов // Бюджет. – 2015. №8(152) С. 24-28.
4. Лукашов А.И. Отдельные аспекты казначейского сопровождения государственных контрактов / А.И. Лукашов // Финансы. – 2015. № 8 С. 30-33.



ФИНАНСОВАЯ ПРАКТИКА РАЗРАБОТКИ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ

Пичкулякова М.А.

научный руководитель канд. экон. наук Астраханцева И.А.

Сибирский федеральный университет

Дивидендная политика акционерного общества определяет финансовые приоритеты в выборе факторов роста рыночной стоимости компании в интересах собственников. Теоретической основой данного выбора является тот раздел финансового менеджмента, который раскрывает экономическую сущность доходности финансового актива - акции. Показатель доходности оценивается инвесторами как индикатор верно принятого решения о направлении вложения капитала.

Экономическая логика оценки показателей эффективности заключается в том, что инвестируя капитал в данный актив, инвестор рассчитывает на два вида дохода: текущую доходность, дивидендную (K_d) и капитализированную доходность (K_c).

Применительно к акции, как финансовому активу, ее доходность рассчитывается:

$$K_t = K_d + K_c = \frac{\sum \text{Дивидендов}}{P_0} + \frac{(P_1 - P_0)}{P_0} \cdot \frac{n}{P_0},$$

где P_0 – рыночная цена акции на момент ее покупки;

P_1 – ожидаемая цена акции на момент предполагаемой ее продажи;

n – число лет владения акцией.

Представленная формула отражает заинтересованность акционера в увеличении капитализации инвестируемой им структуры. При этом ожидаемые доходы акционеров не должны быть ниже доходов от аналогичных инвестиций в другие рыночные активы с той же степенью риска.

Основной целью разработки дивидендной политики является установление необходимой пропорциональности между текущим потреблением прибыли собственниками и будущим ее ростом, максимизирующим рыночную стоимость компании и обеспечивающим стратегическое развитие. Таким образом, акционерное общество должно выбрать такую дивидендную политику, которая удовлетворяла бы своих акционеров, но и не подрывала финансового состояния компании с ее долгосрочными планами развития, а также увеличивала ее привлекательность для новых инвесторов.

Содержание дивидендной политики определяют принципы, на основе которых принимаются управленческие решения по размеру, срокам и процедуре выплаты дивидендов. В «Методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций)», утвержденных приказом Министерства экономики от 1 октября 1997 года №118, приведены характеристики основных типов дивидендной политики акционерного общества [2]. Теоретические разработки в рамках данных рекомендаций, составляющие концептуальную основу управления процессами распределения прибыли АО, получили свое развитие в большинстве учебных изданий, вышедших за последние годы.

Изучение соответствующих источников в процессе выполнения автором самостоятельной работы по подготовке предложения эмиссии акций, показало, что принципы и условия принятия решения о дивидендных выплатах, как правило, прописываются полно и детально. Вопросы появляются на этапе перехода от

постановки целей и задач дивидендной политики к обоснованию конкретного управленческого решения. Такую ситуацию можно объяснить многообразием возможных типов финансовой политики и особенностями финансовой среды каждого из хозяйствующих субъектов. В этой связи методическим обеспечением решения поставленных управленческих задач можно считать современную финансовую практику отечественных компаний, действующих в реальных экономических условиях. Данный подход является основным в финансовом менеджменте российских предприятий. Изучение и обобщение опыта данных практик явилось предметом выполненного исследования.

Технология финансовых расчетов основывается на обязательном учете ограничений, влияющих на дивидендную политику. В первую очередь речь идет об ограничении в связи с недостаточной ликвидностью. В учебном пособии Е.И. Шохина данная установка сформулирована следующим образом: «Необходимым условием принятия решения о дивидендных выплатах должно являться обеспечение достаточного уровня ликвидности активов предприятия. Поскольку выплата дивидендов акционерам вызывает сокращение активов, предприятие должно располагать достаточной суммой активов в форме денежных средств на расчетном счете или высоколиквидных активов, свободных от обязательств» [3, с. 160-161].

Данный подход реализован в методике обоснования дивидендных выплат, представленной Шубиной Т.В., начальником департамента аудита ООО «Конкорд АТ» [4]. Расчетная технология основана на установке, что «выплата дивидендов не должна нарушать удовлетворительную структуру баланса». Выбираются три базовых показателя финансового состояния организации: коэффициент автономии, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами.

Данные коэффициенты определяются дважды: до и после выплаты дивидендов, так как эти выплаты уменьшают текущие активы. В результате расчетов получают три возможных значения дивидендных выплат: D_1 , D_2 и D_3 . Рекомендуемый размер дивидендов определяется как минимальное значение из них:

$$D_{\text{рекомендуемый}} = \min \{ D_1; D_2; D_3 \}$$

Апробация данного подхода показала его обоснованность и актуальность в текущей экономической ситуации. По объекту исследования коэффициент автономии на дату принятия решения был равен 0,45, то есть был максимально приближен к нормативному значению (0,5). На этом этапе был сделан вывод, что дивидендный выход может быть значительным и Общество может осуществлять все виды дивидендной политики: от консервативной до агрессивной.

В использованной модели финансового управления критерий ликвидности установлен исходя из его нормативного значения в пределах между 1 и 2. По итогам года акционерное общество имело коэффициент текущей ликвидности на уровне верхнего значения указанного коридора: $K_{\text{тл}} = 2$, без дивидендных выплат. Если выплачивать дивиденды, то коэффициент уменьшится, но это уменьшение не должно быть критичным:

$$1 < \frac{\text{Текущие активы} - \text{дивиденды}}{\text{Текущие обязательства}} \geq 2$$

По критерию ликвидности дивиденды (D_2), должны быть меньше чем (*Текущие активы* – 2**Текущие обязательства*). Оцифровка данного соотношения

показала величину, которая превысила сумму чистой прибыли отчетного периода, что раскрыло логику рассматриваемой методики: ориентирование на минимальное значение из трех расчетных величин. Это позволяет добиваться выравнивания прогнозных оценок дивидендных выплат и их влияния на финансовое состояние организации. Для повышения обоснованности управленческого решения нами предлагается в финансовой модели коэффициент автономии заменить на показатель свободного денежного потока (FCF, free cash flow), который рассчитывается по формуле:

$$FCF = EBIT - T + DA - \Delta NFA - \Delta WCR,$$

где EBIT – операционная прибыль (прибыль до вычета процентов и налогов);

T – налог на прибыль;

DA – амортизация основных средств и нематериальных активов;

ΔNFA – чистые инвестиции (изменения) в долгосрочных активах (за исключением долгосрочных финансовых вложений) без учета амортизации; при отсутствии положительных денежных потоков от инвестиционной деятельности данный показатель равен величине CAPEX – величине капитализируемых затрат;

ΔWCR – изменение величины рабочего капитала (уменьшение (увеличение) запасов, дебиторской и кредиторской задолженности) [1].

В процессе разработки дивидендной политики показатель трактуется как денежный поток в пользу собственников - Cash Flow to Equity (CFE).

Экономика показателя свободного денежного потока полностью соответствует ранее рассмотренным теоретическим установкам: «Для определения возможностей и размера дивидендных выплат необходимо прогнозировать потребности предприятия в средствах, принимая во внимание ожидаемые денежные потоки, объемы инвестиций, возможное увеличение запасов и объема дебиторской задолженности, сокращение долгов и другие факторы, влияющие на состояние активов... Необходимо составить прогноз движения денежных средств на следующий финансовый год» [3]. После выплаты дивидендов денежный поток не должен быть дефицитным с позиции минимального операционного остатка.

Представляется, что данное предложение позволит на более качественном уровне решать задачу распределения чистой прибыли в интересах акционеров в условиях нестабильной экономической ситуации. Как аргумент можно привести следующий пример. Телекоммуникационная компания «Ростелеком» на 2016 год приняла новую дивидендную политику, согласно которой на выплату дивидендов планируется направлять 75% свободного денежного потока.

Список литературы

1. Клементьев А. Алгоритм подбора ключевых показателей для оценки деятельности компании// Финансовый директор. 2012. №7. С.38-44
2. Реформа предприятий (организаций). Методические рекомендации. – М.: Изд-во «Ось-89». 1998. – 96 с.
3. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/ Под ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС. 2004. – 408 с.
4. Шубина Т.В. Распределение прибыли в акционерном обществе//Финансовый менеджмент. 2008, №2. с. 15-23.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Татаренкова А.И.

научный руководитель канд. экон. наук, доц. Немченко О.А.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Налог на прибыль организаций – это один из основных налогов нашей страны. Он, как и все другие налоги, участвует в процессе формирования государственного бюджета, выступает в качестве одной из его статей и занимает третье место после налогов НДС и НДС. В доходной базе бюджетов субъектов РФ налог на прибыль занимает второе место, уступая налогу с физических лиц. Фактически, это налог на финансовый результат, полученный организацией в процессе совершения всех хозяйственных действий за определенный период. Этот финансовый результат, в свою очередь, представляет собой прибыль, которая на сегодняшний день выступает главным элементом в системе стоимостных инструментов рыночной экономики и обеспечивает экономическую устойчивость, стабильность и финансовую независимость фирмы. Данные факты определяют актуальность изучения сущности налога на прибыль и особенностей его оплаты как в России, так и в зарубежных странах.

Налоговая система – это основанная на определенных принципах система урегулированных нормами права общественных отношений, складывающихся в связи с установлением и взиманием налогов и сборов [1]. Одним из налогов, которые формируют данную систему как в любой стране, так и в России в частности, является налог на прибыль организаций. Данный налог призван определять, какая часть прибыли, заработанной предприятием, останется в его распоряжении. Также налог на прибыль позволяет отразить те суммы, которые организация сможет направить на инвестиции в развитие производства. Место налога на прибыль организации в системе налогообложения прибыли очень важно в связи с тем, что данный налог способствует развитию организаций и инвестиционной активности, что определяет положительное функционирование экономики России.

Как было указано выше, налог на прибыль организации выступает одним из доходных источников не только федерального, но и регионального или местного бюджета отдельной территории. Его история начинается с 1992 года. За период развития его роль и значение неоднократно менялись, однако он всегда был и продолжает быть одним из важнейших прямых налогов. Поэтому сегодня наиболее актуальными в российской экономической науке и практике, а также в сфере государственного регулирования деятельности предприятий являются проблемы развития и совершенствования налогообложения прибыли организаций.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Данный факт подтверждается рядом последовательных процессов. Так, материальное производство всегда связано с созданием каких-либо материальных благ, то есть продукции. Готовая продукция является результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов и других) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов. Она становится товаром при условии её продажи потребителю [2]. Финансовый результат такой продажи – прибыль. Также следует отметить, что на величину прибыли организации оказывают влияние различные факторы: конъюнктура рынка, амортизационные отчисления,

конкурентоспособность товара, уровень цен на сырье и материалы, а также на топливо и энергетические ресурсы. Все эти факторы могут как зависеть от усилий предприятия, так и не находится под его контролем.

Объект налогообложения по налогу на прибыль организаций – прибыль, полученная налогоплательщиком. В качестве налогоплательщика могут выступать различные организации (рис. 1).

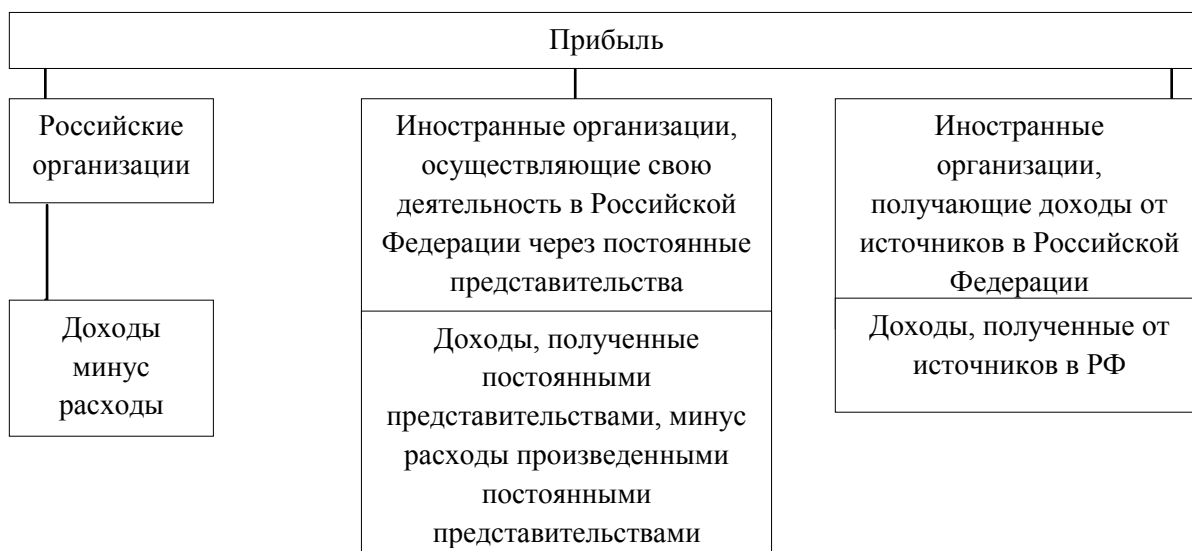


Рис. 1. Организации, выступающие в качестве налогоплательщиков налога на прибыль

Таким образом, в качестве налогооблагаемой базы налога на прибыль выступают доходы и расходы организации. При этом среди полученных организацией доходов, существуют как подлежащие налогообложению налогом на прибыль, так и не подлежащие данному налогообложению. Среди доходов первой группы – доходы от реализации и внереализационные доходы. Что касается доходов второй группы, то их перечень определяется статьей 251 НК РФ [3].

Говоря о месте данного налога в системе налогообложения Российской Федерации, то, согласно статье 284 НК РФ, налоговая ставка по налогу на прибыль равна 20 % [3]. При этом 2% от суммы начисленного налога перечисляется в федеральный бюджет, а другие 18% составляют долю поступлений в местные бюджеты РФ. Налоговая ставка на прибыль, средства по которой перечисляются в местные бюджеты, может быть снижена местными органами самоуправления для определенных налогоплательщиков, но не может быть ниже 13,5 %.

Что касается сущности налога на прибыль в различных странах мира, то здесь существует определенная специфика. В Германии, например, налог на прибыль корпораций, как и в России, относится к общим налоговым источникам бюджета как федерации, так и отдельных федеративных земель. При чем сумма начисленного налога распределяется между ними поровну: 50% средств от его уплаты направляется в федеральный бюджет, а другие 50% – в бюджеты субъектов федерации. Данным налогом облагаются страховые компании, коммерческие организации, промышленные предприятия, акционерные общества, кооперативы. Также существует широкий перечень льгот по данному налогу.

В США налог на прибыль корпораций взимается с чистой прибыли, то есть валового дохода за исключением разрешенных льгот. На территории этого государства установлен как федеральный налог, так и налоги на прибыль корпораций в отдельных штатах. Налоговая ставка по налогу на прибыль наиболее высока в штатах Айова – 12%, Коннектикут – 11,5%, округе Колумбия – 10,25%. Самые низкие налоги в штатах Юта – 5% и Миссисипи – от 3 до 5%. В США, как и в Германии, обложение корпораций налогами на прибыль сопровождается большим количеством льгот и налоговых скидок.

В Канаде удельный вес поступлений от налога на прибыль организации в общем объеме федерального бюджета составляет примерно 10%. Что касается доходной части бюджетов провинций, то доля налога на прибыль составляет 4%. Ставка налога на прибыль, в свою очередь, складывается из федеральной, которая составляет 28%, и провинциальной. Также имеются налоговые льготы. В связи с тем, что в Канаде сегодня уделяется повышенное внимание стимулированию развития малого бизнеса с целью повышения уровня занятости в стране, ко всем компаниям малого бизнеса применяется единая ставка налога на прибыль – 12%.

На основании всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что доходы, полученные от сбора налогов, в том числе налога на прибыль, обеспечивают основное пополнение правительственных бюджетов: федеральных и региональных. Налог на прибыль организаций стимулирует развитие предприятия и его инвестиционную активность, способствуя положительному функционированию экономики. В современной обстановке международной экономической глобализации каждая страна формирует национальную налоговую политику с учетом внутренних особенностей и возрастающей конкуренции на мировом рынке. Именно с этим связана разница в понимании сущности и в величине ставок налога на прибыль в России, Германии, США, Канаде и других странах.

Список литературы

1. Акинин П.В. Налоги и налогообложение: учебник / П.В. Акинин. – М.: Эксмо, 2010. – 496 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью: учебник / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Ника-Центр, 2010. – 768 с.
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации» часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 28 мая 2012 г.). – М.: Проспект, 2012. – 746 с.



**ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА
ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ**

Филиппова Т.В.

научный руководитель канд. экон. наук, доц. Макарова С.Н.

Сибирский федеральный университет

В Программе повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 30 декабря 2013 г. № 2593-р, отмечено, что несмотря на поступательное развитие в последние годы нормативного правового регулирования и методического обеспечения бюджетных правоотношений, к настоящему времени процесс формирования целостной системы управления общественными финансами еще не завершен.

Для достижения стратегических целей и задач социально-экономического развития предлагается обеспечить решение ряда задач в бюджетной системе, важнейшей из которых является завершение полноценного внедрения программно-целевых методов управления в бюджетный процесс.

Основой новой организации бюджетного процесса стала модель «бюджетирования, ориентированного на результаты в рамках среднесрочного финансового планирования». Её суть – распределение бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных средств и (или) реализуемыми ими бюджетными программами с учетом или в прямой зависимости от достижения конкретных результатов (предоставления услуг) и в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах, прогнозируемых на долгосрочную перспективу объемов бюджетных ресурсов ^[9].

В качестве инструментов программно-целевого формирования бюджетов рассматриваются многочисленные программные документы, долгосрочные целевые программы, государственные программы. На современном этапе важнейшими из инструментов программно-целевого формирования бюджета являются государственные программы ^[10].

Переход на новый этап бюджетного планирования, ориентированного на результат (программный бюджет), в Красноярском крае осуществлен в 2014 г. Постановлением Правительства Красноярского края от 1 августа 2013 г. № 374-п утвержден порядок принятия решений о разработке государственных программ Красноярского края, их формировании и реализации, в соответствии с которым государственная программа Красноярского края - документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам и обеспечивающих наиболее эффективное достижение целей и решение задач социально-экономического развития Красноярского края.

На 2014 г. утверждено Правительством Красноярского края 20 государственных программ, на 2015, 2016 гг. – 21.

Девятнадцать государственных программ утверждено на три года (2014-2016 гг.), одна (Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия) – на семь лет (2014-2020 гг.), на 2015, 2016 гг. реализация утвержденных программ продлена на год (до 2017 г. и до 2018 г. соответственно), на 2015 г. дополнительно утверждена государственная программа «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов

Красноярского края» сроком на три года (2015-2017 гг.).

В соответствии с отчетом об исполнении краевого бюджета за 2014 г. программные расходы составили 97,3% общего объема расходов бюджета, на 2016 г. 96,7% планируемых расходов краевого бюджета – программные расходы.

За весь анализируемый период (2014-2016 гг.) более половины программных расходов краевого бюджета направляется на реализацию трех государственных программ. На 2016 г. 57,5% программных расходов краевого бюджета планируется направить на реализацию следующих государственных программ:

- Развитие образования – 25,7%;
- Развитие здравоохранения – 17,0%;
- Управление государственными финансами – 14,8%.



График 1 – Распределение программных расходов краевого бюджета по государственным программам в 2016 г.

Порядок проведения оценки эффективности реализации государственных программ Красноярского края и критериев оценки эффективности реализации государственных программ края утвержден постановлением Правительства Красноярского края 6 апреля 2015 г. № 154-п.

Оценка эффективности реализации государственных программ проводится с использованием следующих критериев оценки^[5]:

- достижение целевых показателей государственной программы;
- достижение показателей результативности государственной программы;
- достижение показателей результативности по подпрограммам государственной программы и (или) отдельным мероприятиям государственной программы.

При проведении оценки эффективности реализации государственных программ Красноярского края рассчитываются и суммируются баллы, полученные по каждому из критериев оценки эффективности реализации государственных программ. Баллы присваиваются в зависимости от уровня достижения целевого индикатора и объема финансирования программы. При этом, при равнозначном финансировании,

достижение целевого индикатора на 50% и превышение значения целевого индикатора на 50% присваивается одинаковое количество баллов.

Так, в случае если фактические объемы финансирования государственной программы сохранили плановые объемы финансирования государственной программы либо меньше плановых объемов финансирования государственной программы на 10 и менее процентов, средний уровень значения целевого показателя государственной программы составил ^[5]:

- от 0,9 включительно до 1,1 включительно, то присваивается 9 баллов;
- от 1,1 до 1,3 включительно либо от 0,7 включительно до 0,9, то присваивается 6 баллов;
- от 1,3 до 1,5 включительно либо от 0,5 включительно до 0,7, то присваивается 3 балла;
- от 1,5 либо до 0,5, то присваивается 0 баллов.

Такой подход, в большей степени, позволяет оценить не результативность мероприятий программы, а качество планирования. В общих чертах оценка эффективности реализации государственных программ Красноярского края сводится к сопоставлению плановых и фактических показателей.

В 2014 г. в рамках государственных программ утверждено и наблюдалось почти 500 показателей результативности и целевых показателей. В ходе реализации государственных программ 80 процентов показателей достигли или превысили свои плановые значения ^[8].

Все государственные программы Красноярского края по результатам реализации в 2014 г. признаны эффективными, из них пять программ признаны высокоэффективными; двенадцать – эффективными; три – среднеэффективными.

Вместе с тем, в результате анализа формирования, реализации и оценки эффективности государственных программ Красноярского края выявлены проблемы, сдерживающие развитие бюджетирования, ориентированного на результат.

Цели многих государственных программ края неконкретны, содержат нечеткие формулировки, допускающие произвольное толкование, что не позволяет обеспечить проверку их достижения. В качестве примера можно привести цели государственной программы «Развитие образования» ^[6]:

- обеспечение высокого качества образования, соответствующего потребностям граждан и перспективным задачам развития экономики Красноярского края;
- государственная поддержка детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, отдых и оздоровление детей в летний период.

Значения и наименования показателей (индикаторов) государственных программ в ряде случаев не подкреплены соответствующими обоснованиями и расчетами.

Не менее важный момент заключается в необходимости объективной оценки результативности государственных программ, лежащих в основе формирования бюджета. Несовершенство системы оценки эффективности бюджетных расходов, представляет серьезную угрозу искажения реальных результатов их реализации. Оценка эффективности государственных программ не должна сводиться к сопоставлению факта с планом, по нескольким причинам, среди которых основными являются: необоснованность расчетов значений плановых показателей, слабая взаимосвязь целевых показателей и результатов мероприятий программы.

Целесообразно в качестве показателей, характеризующих результативность программных мероприятий, использовать показатели, связывающие результаты реализации различных программ. Также следует рассматривать общие показатели

социального и экономического развития региона, проводить сравнительный анализ с данными по Российской Федерации или с другими субъектами Российской Федерации, демонстрирующими положительные результаты в определенной сфере.

Таким образом, в Красноярском крае уже имеется значительный опыт внедрения программно-целевого бюджетирования. Вместе с тем, для действенного и эффективного функционирования этого подхода к организации бюджетного процесса предстоит еще провести серьезную работу в совершенствовании всех жизненных циклов программного бюджета.

Список литературы

1. Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2013 г. № 2593-р [электронный ресурс]//Режим доступа: СПС «Консультант Плюс».
2. Закон Красноярского края от 25.06.2015 №8-3537 «Об исполнении краевого бюджета за 2014 г.» [электронный ресурс]//Режим доступа: СПС «Консультант Плюс».
3. Закон Красноярского края от 02.12.2015 №9-3931 «О краевом бюджете на 2016 год и плановый период 2017-2018 годов» [электронный ресурс]//Режим доступа: СПС «Консультант Плюс».
4. Порядок принятия решений о разработке государственных программ Красноярского края, их формировании и реализации»: утвержден постановлением Правительства Красноярского края №374-п от 01.08.2013[электронный ресурс]//Режим доступа: СПС «Консультант Плюс».
5. Порядок проведения оценки эффективности реализации государственных программ Красноярского края и критерии оценки эффективности реализации государственных программ Красноярского края: утвержден постановлением Правительства Красноярского края № 154-п от 6 апреля 2015 г. [электронный ресурс] //Режим доступа: СПС «Консультант Плюс».
6. Государственная программа Красноярского края «Развитие образования»: утверждена распоряжением Правительства Красноярского края от 30 сентября 2013 г. № 508-п[электронный ресурс]//Режим доступа: СПС «Консультант Плюс».
7. Оценка текущего исполнения краевого бюджета за 2015 г. [электронный ресурс]//Режим доступа: <http://minfin.krskstate.ru/openbudget/execute>.
8. Отчет о реализации государственных программ Красноярского края, реализуемых в 2014 году: подписан заместителем председателя Правительства Красноярского края – министром экономического развития и инвестиционной политики Красноярского края [электронный ресурс]//Режим доступа: www.krskstate.ru.
9. Поляк Г.Б. Бюджетная система России/Г.Б. Поляк. – Москва. – 702 с. – С 112.
10. Юрков Д.В. Практика применения программно-целевого метода формирования регионального бюджета на примере Архангельской области/ Д.В. Юрков// Вестник МИУ. – 2015. № 1-2 (131-132). с. 89-110. [электронный ресурс] //Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23270972>.



ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Харламова О.В.

научный руководитель доц. Василенко Е.В.

Сибирский федеральный университет

Особое распространение в настоящее время получило государственно-частное партнерство. Государственно-частное партнерство – это юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ, услуг, обеспечение которыми потребителей обусловлено полномочиями органов государственной власти и органов местного самоуправления. Государственно-частное партнерство является одним из инструментов предоставления государством публичных услуг.

Публичным партнером может выступать Российская Федерация в лице Правительства Российской Федерации (или иного уполномоченного им органа), субъект Российской Федерации, представляемый высшим исполнительным органом (иным уполномоченным органом), муниципальное образование (от его имени выступает глава муниципального образования или иной уполномоченный орган местного самоуправления в соответствии с уставом муниципального образования).

В роли частного партнера может выступать исключительно российское юридическое лицо. Однако в Федеральном законе от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», вступившем в силу с 1 января 2016 года представлен перечень юридических лиц, которые не могут являться частными партнерами, а также участвовать на стороне частного партнера^[1]. В первую очередь это касается государственных и муниципальных учреждений, а также юридических лиц, создаваемых Российской Федерацией.

Основой отношений между государством и частным партнером является гражданско-правовой договор, который заключается на срок не менее трех лет.

Разработка предложения о реализации проекта может осуществляться как публичным партнером, так и по инициативе лица, претендующего на заключение соглашения. Если публичный партнер рассматривает частное предложение, то у него есть право на получение дополнительных материалов, а также разъяснений по поводу того или иного аспекта проекта. После чего предложение направляется в уполномоченный орган, который проводит оценку эффективности и определяет сравнительное преимущество. Оценка эффективности при этом проводится на основании двух критериев: финансовая эффективность и социально-экономический эффект.

Законом о государственно-частном партнерстве строго установлена процедура конкурса, требования к конкурсной документации, а также определены критерии, которые могут быть использованы для оценки заявки:

- технические;
- финансово-экономические (имеют наибольший вес при оценке);
- юридические (сроки соглашения, риски, принимаемые на себя сторонами).

Конкурс по общему правилу, открытый, то есть представлять заявки могут любые лица, за исключением случаев, когда соглашение касается государственной тайны, а участники получают специальные приглашения.

В Федеральном законе содержатся четыре обязательных элемента соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве: строительство и (или) реконструкция объекта частным партнером, полное или частичное финансирование частным партнером создания объекта, эксплуатация и (или) техническое обслуживание объекта частным партнером, возникновение у него права собственности на объект. Однако если объем публичного финансирования и рыночная стоимость имущества превышает объем частных инвестиций, то передача объекта в публичную собственность обязательна.

В установленный Федеральным законом перечень входит шестнадцать объектов соглашения, в том числе к ним относятся: частные дороги, объекты железнодорожного транспорта, транспорт общего пользования (исключая метрополитен), объекты образования, туризма и другие. Стоит отметить, что объектом соглашения не может быть имущество, за которым законодательно закреплена исключительная принадлежность к государственной, муниципальной собственности или невозможность отчуждения в частную собственность.

Общие положения, касающиеся контроля, закреплены в Законе о государственно-частном партнерстве, однако впоследствии они должны быть конкретизированы в постановлении Правительства РФ. За представителями публичного партнера закреплено право беспрепятственного доступа на объект, а также на проверку документации. Контроль осуществляется за сроками создания объекта, технико-экономическими показателями, финансированием, эксплуатацией объекта в соответствии с целями. По результатам проверки составляется акт, который публикуется в сети Интернет. Однако полномочия контролирующих лиц ограничены запретом на вмешательство в хозяйственную деятельность частного партнера и запретом на разглашение государственной, коммерческой тайны или сведений, отнесенных к конфиденциальной информации.

В законе о государственно-частном партнерстве нашла отражение система гарантий частных партнеров. Так, если в процессе действия соглашения будут приняты нормативно-правовые акты, увеличивающие налоговые нагрузки или иным образом ухудшающие положение частного партнера, то в обязанности публичного партнера входит принятия мер, которые обеспечат окупаемость вложенных частных инвестиций. Примером, выхода из такой ситуации является увеличение срока соглашения. Однако строго запрещено вносить изменения в требования к качеству и потребительским свойствам объекта.

Ещё одной гарантией, связанной с изменением обстоятельств, можно признать обязанность публичного партнера рассмотреть предложение по изменению соглашения в случаях возникновения обстоятельств непреодолимой силы, а также невозможности исполнения обязательств, вызванной действиями или бездействиями государственных (муниципальных) органов. При этом такая невозможность должна быть установлена решением суда или федерального антимонопольного органа. Если в 30-дневный срок на данное предложение не будет дан мотивированный отказ или оно не будет рассмотрено, то частный партнер имеет право приостановить исполнение соглашения. В случае же если публичный партнер отказывается от внесения изменений, то соглашение может быть изменено по решению суда.

В законе о государственно-частном партнерстве предусмотрена замена частного партнера в случае реорганизации, а также неисполнения им или ненадлежащего исполнения им взятых на себя обязательств.



Основными преимуществами использования метода государственно-частного партнерства являются увеличение уровня и повышение качества инвестиций государства. Главные отличия проектов государственно-частного партнерства от бюджетного финансирования это:

1) привлечение частных инвесторов в качестве участников на всех этапах реализации инвестиционного проекта;

2) финансирование первоначальной стадии проекта частными инвесторами.

В настоящее время Россия испытывает недостаток инвестиций в инфраструктуру, что объясняется как моральной и физической изношенностью фондов, созданных несколько десятилетий назад, так и неэффективностью государственных расходов. Проекты государственно-частного партнерства могут успешно решить это вопросы и быть реализованы не только в сфере «классической» инфраструктуры (дороги, мосты, аэропорты), но и в сфере социальной инфраструктуры (школы, больницы, социальные учреждения).

Государственно-частное партнерство только набирает обороты в Российской Федерации. Законодательство совершенствуется, ликвидируются потенциальные препятствия реализации партнерства, рассматривается возможность расширения перечня объектов соглашения, однако даже на данном этапе нельзя не отметить наличие взаимной выгоды для сторон соглашения.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 13.07.2015 г. N224-ФЗ (ред. от 29.12.2015 г.) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС Консультант плюс



РЕФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МЕЖБЮДЖЕТНЫХ СУБСИДИЙ

Якименко Е.В.

научный руководитель канд. экон. наук Корсакова Е.Д.

Сибирский федеральный университет

Одним из актуальных направлений современной бюджетной политики РФ является совершенствование межбюджетных отношений.

На современном этапе межбюджетных отношений в РФ стоят задачи [1]:

- стабилизация доходной базы бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований;

- обеспечение безусловного и в полном объеме исполнения расходных обязательств данных публично-правовых образований;

- повышение ответственности органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления за объем и качество оказываемых государственных и муниципальных услуг;

- создание стимулов субъектов РФ и муниципальных образований к повышению качества бюджетного процесса и обеспечению эффективности управления бюджетными средствами

В условиях бюджетного федерализма одним из основных инструментов управления межбюджетными отношениями выступают межбюджетные субсидии, направленные на выравнивание бюджетной обеспеченности.

Под субсидиями бюджету понимаются межбюджетные трансферты, предоставляемые в целях софинансирования расходных обязательств, которые возникают в ходе выполнения полномочий органов государственной власти, органов местного самоуправления, отнесенных к их компетенции.

Особенность организации межбюджетного субсидирования в Российской Федерации проявляется в интеграции территориального и отраслевого распределения государственных финансовых ресурсов. Через механизм межбюджетного перераспределения средств осуществляется государственная финансовая поддержка субъектов хозяйствования отдельных отраслей. В частности, обязательства Российской Федерации по государственной поддержке сельского хозяйства, субъектов малого и среднего предпринимательства реализуются через обязательства по предоставлению субсидий субъектам РФ на реализацию данных мероприятий. Аналогично, через механизм межбюджетного субсидирования осуществляется финансовое обеспечение обязательств по государственной финансовой поддержке определенных категорий граждан и организаций социального назначения [1].

Из приведенных данных таблицы 1 и диаграммы рисунка 1 можно сделать вывод, что субсидии в 2014 г. занимали второе место в объеме финансирования местных и региональных бюджетов и сглаживания неравномерности бюджетных возможностей бюджетов различных уровней. По данным на 2015-2017 г.г. прослеживается уменьшение доли субсидий и увеличение субвенций.

Современный этап реформирования межбюджетных субсидий определяется государственной программой Российской Федерации «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации» утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации № 310 от 15 апреля 2014.

Таблица 1 - Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации [2] млрд. рублей

Наименование	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	
	Закон 349-ФЗ	Закон 349-ФЗ	Закон 349-ФЗ	Проект	Темпы роста, %
Межбюджетные трансферты, всего	1 416,20	1 375,80	1 349,90	1 400,40	103,8
в том числе:					
дотации	679,6	645,2	664,5	705,7	104,5
субсидии	365	316,7	266,3	311,3	115
субвенции	306	358,4	364,3	340,1	92,8
иные межбюджетные трансферты	65,6	55,5	54,8	43,3	118

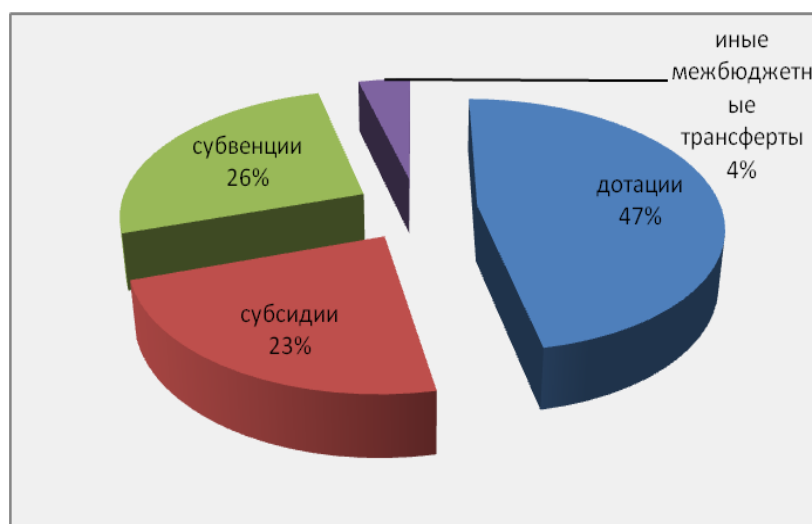


Рис.1. Межбюджетные трансферты из федерального бюджета другим уровням бюджетов в 2015 году, млрд. руб.¹

Несмотря на реализацию мероприятий программы, в системе межбюджетных трансфертов сохраняется ряд проблем [5].

Действует большое количество межбюджетных субсидий, а так же излишняя детализация направлений расходования бюджетных средств. Существующий механизм выделения субсидий приводит к снижению стимулов расширения собственных налоговых источников в субъектах, что приводит к финансовому иждивенчеству и снижению ответственности региональных и муниципальных органов власти за принимаемые ими решения. Выделяемые субсидии используются неэффективно, что подтверждает оценка достижения их результативности. Нарушаются сроки распределения субсидий, что приводит к поступлению значительного объема

¹ Диаграмма составлена автором по данным таблицы 1 «Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации»

финансирования в конце года, не позволяющему своевременно довести бюджетные средства до конечных получателей.

На смену действующей государственной программе рассматривается Проект государственной программы Российской Федерации «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» [3].

Первая задача программы, которой соответствует подпрограмма № 1 «Совершенствование системы распределения и перераспределения финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации», направлена на создание условий для эффективного распределения финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы РФ и совершенствования системы предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. В совершенствовании структуры межбюджетных трансфертов предлагается сокращение числа действующих субсидий методом их консолидации в несколько блочных субсидий. Вторая задача программы направлена на содействие сбалансированности региональных и местных бюджетов. Третья задача направлена на повышение эффективности бюджетных расходов с целью улучшения качества управления региональными и муниципальными финансами. Четвертая задача направлена на совершенствование нормативно-правового регулирования системы полномочий между уровнями бюджетной системы РФ.

Таким образом, проблема реформирования межбюджетных субсидий требует комплексного решения, включая механизмы мотивации получателей субсидий по их более эффективному использованию. Реформы должны учитывать федеративное устройство, социально-экономические условия регионов.

Список литературы

1. Межбюджетные субсидии субъектам Российской Федерации: этапы и направления их совершенствования / Васюнина М.Л. // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2010, № 8. - Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/5422>
2. Основные направления бюджетной политики на 2015 и на плановый период 2016 и 2017 годов [электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165592/ac262fce93774eddfcdd6412055ddcf67581438d/
3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.minfin.ru/ru/performance/budget/govprog/regfin/#ixzz3uCXziqbJT>
4. Портал государственных программ РФ [электронный ресурс] // Режим доступа : <http://programs.gov.ru/>
5. Россия: восточный вектор. Предложения стратегии развития Сибири и Дальнего Востока. Аналитический доклад / под ред. В.С. Ефимова, В.А. Крюкова. – Красноярск: СФУ, 2014. - 92 с.

