





**ИКОНОМИКИ**

**БАНКИ И БАНКОВА СИСТЕМА**

**Э.ғ.к.,доцент Молдабекова А.Ш.**

*М.Х.Дулати атындағы Тараз мемлекеттік университеті, Тараз қ.*

**КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ СЫРТТАН ТАРТЫЛҒАН  
РЕСУРСТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ  
ҚЫЗМЕТ АТҚАРУЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Тартылған қаражаттар банктің активті операцияларын жүзеге асыру үшін ақша қажеттіліктеріне, әсіресе несиелеудің 90%-ын жабады. Олардың маңызы өте зор. Заңды және жеке тұлғалардың уақытша бос ақша қаражаттарын тарту арқылы коммерциялық банктер халық шаруашылығының қажетті айналым құралдарына қажеттілігін қамтамасыз етеді, ақшаны капиталға айналдырады, халықты тұтынушылық несиелеумен қамтамасыз етеуіне көмектеседі.

Меншікті және тартылған ресурстар Қазақстан Республикасының Ұлттық банкісінің корреспонденттік шотында тіркеледі. Бұл активті шот, сондықтан ресурстар осы шоттың дебетінде, ал салынған құралдар бұл шоттың кредитінде көрініс табады.

Осылайша, дебеттік қалдық көлемі банктің бос резерв көлемін айқындайды. Бос резерв көлемі қаншалықты үлкен болса, сол дәрежеде банк тұрақты деп есептеледі, бірақ соншалықты аз табыс алады. Керісінше, егер банктің бос резерв көлемі неғұрлым аз болса, соғұрлым банк көп табысқа ие болады, бірақ тұрақтылық деңгейі төмен болады. Сондықтан, кез келген корреспонденттік шоттағы ресурстар қалдығын оңтайландыруға талпынады.

Жоғарыда айтылғандарды қорыта келгенде, банктің меншікті ресурстары ең алдымен банк тұрақтылығын айқындайды.

Әлемдік банктік тәжірибеде барлық тартылған ресурстар аккумуляция жолымен келесідей топтастырылады: /1/

- депозиттер,
- депозиттік емес тартылған ресурстар.

Коммерциялық банктердің тартылған ресурстардың негізгі бөлігін депозиттер құрайды, яғни заңды және жеке тұлғалардың банкке салған ақша қаражаттары және олардың банк заңы бойынша және шот жүйесі бойынша қолданылуы.

Депозиттік емес тартылған ресурстар – бұл банктің ақша нарығындағы меншікті қарыз міндеттемелерін сату жолымен немесе банк қарыз түрінде алатын ресурстары. Депозиттік емес көздердің депозиттерден ерекшелігі, біріншіден персоналды қасиеті, яғни нақты клиенттің салымы емес, ол нарықта

бәсекелестік негізде пайда болады, ал екіншіден бұл ресурстарды тарту инициативасы банктің өзінен шығады. Депозиттік емес тартылған ресурстарды көбінесе ірі банктер қолданады. Депозиттік емес ресурстар ірі сомаларда пайда болады және олар көтерме қасиетін иемденеді.

Уақытша бос ақша қаражаттарын тарту және капиталға айналдыру функциясын жүзеге асыру барысында, банктер ақшалай табыстар мен жинақтарды салымдар түрінде тартады. Тартылған қаражатты банк мекемесі заңды және жеке тұлғаларды несиелендіру үшін қолданады. Банктің функциясы есеп-төлем механизмі болып табылады. Төлемдерді өтеу үшін банк өз клиенттері үшін есеп және төлемдерге байланысты операцияларды жүзеге асырушы делдал ретінде болады. Коммерциялық банктердің эмиссиялық-құрылтай функциясы бағалы қағаздарды шығарып және орналастыру арқылы жүзеге асырады. Экономикалық жағдайды әрдайым бақылап тұруға мүмкіндігі бар коммерциялық банктер өз клиенттеріне кеңес беру қызметін көрсетеді.

Банктің жүргізетін операциясының экономикалық негізі ақша қаражаттарының қозғалысы құрайды. Нарықтық экономикада коммерциялық банктердің барлық операцияларын негізгі 3 топқа бөлуге болады:

- пассивті операциялар (банкке ақша қаражаттарын тарту және ресурстарын қалыптастыру бойынша операциялар)
- активті операциялар (банк ресурстарын орналастыру)
- активті-пассивті операциялар (белгілі төлемдерді төлеп, клиенттің банкке тапсырысы бойынша комиссияндық операциялары)

Коммерциялық банктер, басқа да шаруашылық субъектілер сияқты, өзінің коммерциялық және шаруашылық қызметін қамтамасыз ету үшін белгілі ақша қаражат сомасын, яғни ресурстарды иемденуі қажет. Экономиканың қазіргі замандағы даму жағдайында ресурстардың қалыптасуы маңыздылығы бойынша бірінші кезекте.

Банктік тәжірибеде барлық тартылатын қаражаттарды жинақтау тәсілдеріне байланысты үлкен екі топқа бөледі: /2/

- депозиттік қаражаттар;
- депозиттік емес тартылған қаражаттар.



1-сызба. Коммерциялық банктің тартылған ресурстары.



Тартылған қаражаттар ішінде ең көп бөлігін депозиттер құрайды. Депозиттер, банк үшін бірден-бір арзан ресурс көзі болып табылады.

Депозит – бұл клиенттердің (жеке және заңды тұлғалардың) банктегі белгілі бір шотқа салған және өздері пайдалана алатын қаражаттары.

Депозиттік емес тартылған қаражаттар – бұл банктің алған қарыздары түрінде немесе өздерінің меншікті бағалы қағаздарын сату жолымен таратылатын қаражаттары.

Депозиттік емес банктік ресурс көздері мен депозиттер өзара ажыратылады. Біріншіден, олар персоналдық емес, яғни банктің нақты клиенттің атынан тартылмайды; екіншіден, мұндай қаражаттарды тарту инициативасы банктің өзінен туындайды.

Депозиттік емес тартылған ресурстармен көбіне ірі коммерциялық банктер айналысады. Өйткені, делозиттік емес қаражаттар ірі сомада сатып алынатындықтан да, оларды көтерме сауда операциялар сипатына жатқызуға болады.

Қазіргі банктік тәжірибеде салымдардың, депозиттердің және депозиттік емес ресурстардың шоттарының әр түрлері кездеседі. Бұл банктердің жоғары бәсекелестік нарықта банк қызметтеріне деген клиенттер топтарының сұранысын қанағаттандыруға және олардың қаражаттары мен уақытша бос қаражаттарын банктік шоттарға тартуға ұмтылуына жағдай жасайды.

Тартылған қаражаттарды тиімді басқару банктің депозиттік саясатының жасалуын көздейді.

Коммерциялық банктің депозиттік саясаты салым иелерінің ақшалай қаржаттарын депозитке тарту және тартылған қаражаттарды тиімді басқарумен байланысты банктік саясатты білдіреді.

Депозиттік саясат банктің қаражаттарды тартумен байланысты стратегиясы мен тактикасын қамтиды.

Депозиттік саясат – банктік саясаттың құрамдас бөлігі ретінде банктің депозиттік операцияларын дұрыс ұйымдастыруға бағытталған шаралардың жиынтығын білдіреді.

Кең мағынасында депозиттік саясатты депозит қызметін көрсетуші мен салым иелері арасындағы қатынасты реттеу құралы ретінде қарастыруға болады.

Коммерциялық банктердің депозиттік саясатының басты мақсаты – ҚР заңына сәйкес депозиттік операциялардың жүргізуде банктердің бар мүмкіндіктерін пайдалану және өтімділіктің қажетті деңгейіне қолдау көрсету.

Банктердің депозиттік саясатының міндеттері мынадай болуға тиіс:

- банктің депозиттік базасын нығайтып, депозиттік нарықтағы үлесін кеңейту;
- меншікті капиталға қатысты нормативтерді сақтай отырып, банктің депозиттік портфелінің көлемін ұлғайтып, оның сапасын арттыру;
- банктің активі мен пассивін басқаруға байланысты шешімдерге сәйкес және өтімділік саясатына қарай банктің ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді депозиттерінің өзара шекті қатынасын қолдау;

- барлық салым иелеріне қатысты өлшемді және икемді саясат стану.

Депозиттік саясаттың ұғымын екі тұрғыдан қарауға болады. Кең мағынада бұл салым иелерінің және өзге де кредиторлардың ақшалай қаражаттарын тартумен, сондай-ақ қаражат көздерін анықтаумен байланысты банктің қызметін сипаттайды. Ал, тар мағынада бұл банктің өтімді қаражаттарға деген қажетін қанағаттандыру мақсатында тартылған қаражаттарды іздестіру шараларын білдіреді.

Депозиттік саясат банктің стратегиясына сәйкес жасалуы тиіс. Сондықтан банк өзінің депозиттік саясатын жасау барасында өзінің әлеуетті клиенттерін, яғни жеке салымшыларды немесе салымшылар ретінде заңды тұлғаларды дұрыс таңдай білуі қажет.

Банктік ортадағы күшті бәсекелестік жағдайында банктер агрессивтік депозиттік саясат жүргізуді таңдайды. Сонымен қатар, клиенттерді тартуда банктердің тиімді пайыз саясатын қолданғаны дұрыс. Ол үшін банк депозиттік саясат шегінде өзінің тактикасын жасауы қажет.

Коммерциялық банктің депозиттік саясатын құру кезеңдерінің әрбірі басқаларымен тығыз байланысты және олар депозиттік үрдісті ұйымдастыруды дұрыс жүргізу, тиімді депозиттік саясатты құру үшін міндетті болып табылады. Банктің депозиттік саясатының механизмін дайындау процесінде банктің әр түрлі құрылымдық бөлімдері қатысады. ҚР екінші деңгейлі банктерінің 2011-2012 жж сырттан тартылған қаражаттарын 1-кестемде қарастырамыз.

1- кесте

**ҚР екінші деңгейлі банктерінің 2011-2012 жж сырттан тартылған қаражаттары**

Көрсеткіштер	2011 жыл		2012 жыл		Ауытқуы (+;-)	Өсу қар. %
	Сомасы, млрд тг	Үлес салмағы(%)	Сомасы, млрд тг	Үлес салмағы (%)		
1	2	3	4	5	6	7
Банкаралық салымдар	237,0	1,9	215,0	2,0	-22	90,7
Ұйымдар мен басқа банктерден алынған займдар	1 247,5	10,0	548,5	5,1	-699,0	43,9
ҚР Үкіметінен алынған займдар	47,5	0,4	58,4	0,5	10,9	
Халықаралық қаржы ұйымдарынан алынған займдар	98,7	0,8	77,8	0,7	-20,9	78,8
Заңды тұлғалардың салымдары	4 066,5	32,4	4 574,4	42,7	507,9	112,4
Жеке тұлғалардың салымдары	1 937,4	15,5	2 250,9	21,0	313,6	116,1

**Шуктуева О.И., Сорокин М.А.** Методы и задачи повышения финансовой грамотности населения ..... 80

**Иванова Н.В.** Перспективи розвитку транснаціональних корпорацій в Україні в умовах економічної кризи ..... 82

**Рабазанова А.А.** Глобальные парадигмы финансово–экономической архитектуры стран БРИКС в условиях новой модели развития ..... 85

**Дончак Л.Г., Ткачук Т.В.** Аналіз факторингових операцій в Україні ..... 93

**Мехеда Н.Г., Сайко С.М.** Внутрішні джерела фінансування підприємства ..... 96

**Мехеда Н.Г., Дучінська Я.О.** Реорганізація як специфічний напрям фінансової діяльності підприємства ..... 99

**Мехеда Н.Г., Дубенська В.П.** Управління джерелами фінансування підприємства ..... 101

**Мехеда Н.Г., Березніченко А.М.** Фінансування підприємства власним коштом ..... 103

## СЪДЪРЖАНИЕ

### ИКОНОМИКИ

#### БАНКИ И БАНКОВА СИСТЕМА

<b>Молдабекова А.Ш.</b> Коммерциялық банктердің сырттан тартылған ресурстарын қалыптастыру және олардың қызмет атқаруының ерекшеліктері .....	3
<b>Молдабекова А.Ш., Нурманалиева Г.А.</b> Корпорациялық табыс салығын есептеу жолдары .....	11
<b>Нурманалиева Г.А., Бегалиева Г.Б.</b> Экономикадағы несиелендіруді ұйымдастыру және несиелік қатынас субъектілері .....	17
<b>Маринчук А.С.</b> Финансовое обеспечение малого и среднего бизнеса в Казахстане: анализ современного состояния и перспективы развития .....	20
<b>Нурманалиева Г.А.</b> Экономикадағы несиелендіруді ұйымдастыру .....	25
<b>Rsymbetova A.</b> The role of internal audit in assessing the effectiveness of the risk management system of the Bank .....	28
<b>Исаева П.Г., Гитинова С.М.</b> Перспективы развития банковских секторов региональных экономик в посткризисный период в России .....	32
<b>Исаева П.Г., Шамхалова Э.А.</b> Оценка уровня организации мониторинга коммерческих банков в ЦБ РФ .....	39
<b>Исаева П.Г., Шамхалова Э.А.</b> Эффективность использования кредитных ресурсов в условиях конъюнктурных колебаний в Республике Дагестан .....	47
<b>Закревская Н.А., Панковец И.А.</b> Розничные продукты системообразующих банков Республики Беларусь, способствующие увеличению ресурсной базы .....	52

#### ВЪНШНАТА ИКОНОМИЧЕСКА ДЕЙНОСТ

<b>Дюсембаева М.Е., Мырзахметова А.М.</b> Патентные войны ТНК в области цифровых технологий: Apple vs Samsung .....	56
<b>Топольницька Т.Б.</b> Фінансово-економічний інструментарій забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств .....	66
<b>Залесский Б.Л.</b> Беларусь – ЕБРР: стратегия помощи бизнесу .....	68

#### ФИНАНСОВИ ОТНОШЕНИЯ

<b>Бастаубаев А.К.</b> Пути оптимизации проблем и совершенствование фискальной функции налогов .....	71
<b>Федорович І.М.</b> Основні ризики державних боргових зобов'язань та концептуальні напрями їх мінімізації.....	76

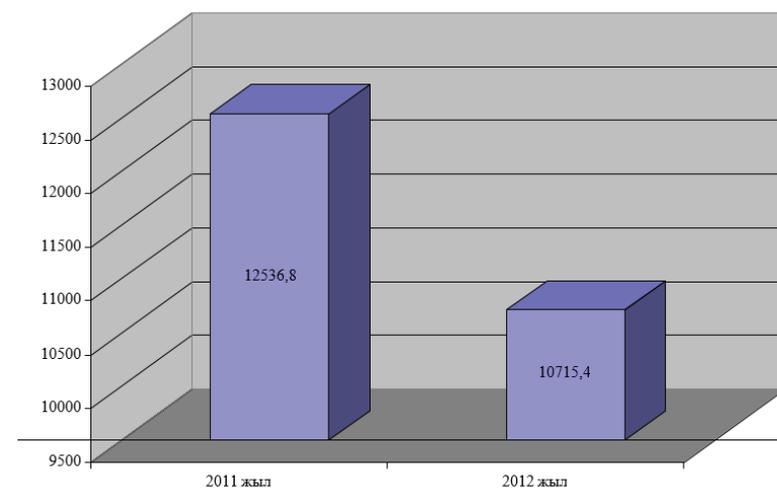
Арнайы максаттағы еншілес ұйымдардың салымдары	1 795,5	14,3	25,4	0,2	-1 770,2	1,4
Айналысқа шығарылған бағалы қағаздар	1 307,6	10,4	1 577,9	14,7	270,3	120,6
Бағалы қағаздармен «кері РЕПО» операциялары	534,7	4,3	577,2	5,4	42,5	107,9
Басқа міндеттемелер	1 264,4	10,0	810,0	7,6	-454,4	64,0
Барлығы	12 536,8	100	10 715,4	100,0	1 821,5	422,3

Екінші деңгейлі банктердің сырттан тартылған қаражаттарының барлығы 2011 жылмен салыстырғанда 2012 жылы 1 821,5 млрд. теңгеге немесе 14,5 %-ға азайды. Міндеттемелер құрылымында заңды тұлғалардың салымдары – 507,9 млрд. теңгеге немесе 12,5 %-ға, жеке тұлғалардың салымдары – 313,6 млрд. теңгеге немесе 16,2 %-ға көбейді. Арнайы максаттағы еншілес ұйымдардың салымдары – 1 770,2 млрд. теңгеге немесе 98,6 %-ға, басқа бантерден және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдардан алынған займдар 699,0 млрд теңгеге немесе 56,0-ға азайды.

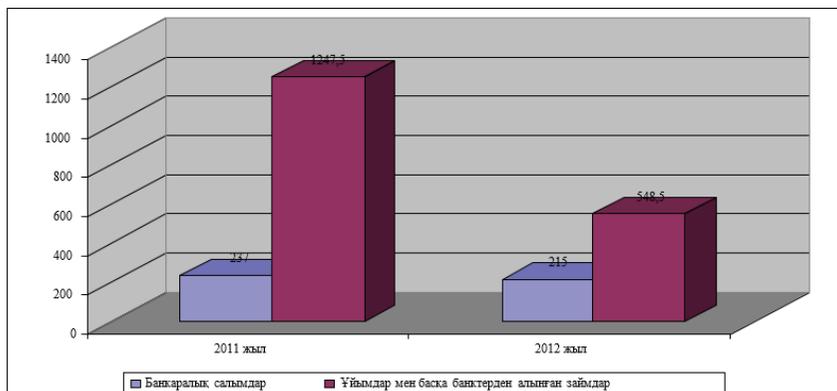
Шетел валютасындағы салымдар ағымдағы жылдың желтоқсан айында 322,4 млрд. теңгеге немесе 11,3 %-ға азайды.

Банк секторының жиынтық міндеттемелері ағымдағы жылдың желтоқсан айында 1,1 млрд теңгеге азайды. Заңды тұлғалардың салымдары өткен айда 30,3 млрд. теңгеге немесе 0,7 %-ға, жеке тұлғалардың салымдары -53,5 млрд. теңгеге немесе 2,4 %-ға өсті.

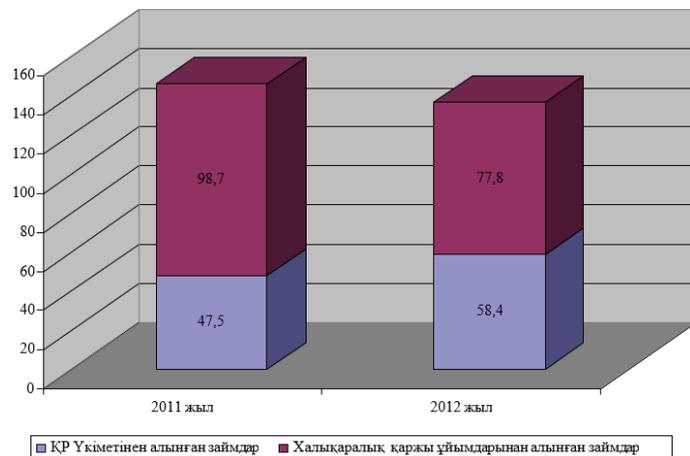
Кестедегі мәліметтер келесі төмендегі 1-суреттерде көрсетілген.



1- сурет. ҚР екінші деңгейлі банктерінің 2011-2012 жж сырттан тартылған қаражаттарының жиынтығы



2- сурет. 2011-2012 жж банкаралық салымдар мен басқа банктерден алынған займдар



3-сурет. ҚР коммерциялық банктердің соңғы екі жылдағы ҚР Үкіметі мен халықаралық қаржы ұйымдарынан алған қарыздары

Қазақстанда депозиттік нарықтың қалыптасуы және дамыған процестерін 3 негізгі кезеңге бөліп қарастыруға болады:

1- кезең жинақтар нарығының дамуы басталды, дәл осы уақытта теңге бағамы тұрақтанып және айлық инфляция деңгейінің төмендеуі байқалды. Ресми мәліметтер бойынша, қолдағы бар ақша қаражаттары мен жинақтар көрсеткіші 5096,2 млн.теңгені құрады.

Література

1. Лайко П. А. Финанси АПК : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. /П. А. Лайко, Ю. І. Ляшенко. К. : ДІА, 2000. – 225 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.ua>.
3. Стефанюк І. Б. Державне управління і фінансовий контроль в умовах ринку / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С. 76–81.

Безумовно, такий розподіл викликає появу численних думок щодо ефективності використання цих джерел. Одні вважають, що за наявності своїх коштів, чужі краще не використовувати, а якщо своїх не вистачає, то проект взагалі не варто розпочинати. «Береш чужі гроші, а повертаєш свої», – улюблена приказка таких спеціалістів. Інші додержуються думки, що використання тільки своїх коштів призводить до обмеженості в розвитку та зниження ліквідності підприємства, адже навіть у найприбутковіших компаній не вистачає коштів на все. Хай там як, а всі теорії мають право на існування, і керівництво саме обиратиме способи фінансування з огляду на стан підприємства та власні амбіції.

В ідеалі стратегічний план розвитку підприємства має передбачати розрахунок усього портфелю фінансування, в якому показуються різні способи залучення та використання коштів. Це забезпечить підприємство від ймовірності залишитися без грошей у важливий момент, знизить залежність від кредиту та дасть можливість «переключатися» між джерелами фінансуванн, коли це потрібно [1, 179-187].

Обов'язковою умовою ефективного управління джерелами фінансування підприємства є комплексне виконання стратегії фінансування. Проте існують умови, що не залежать від конкретного підприємства. Приміром, тільки розвиток фінансового ринку країни допоможе отримати банківський кредит, а доступність фінансової інформації та сприятливий інвестиційний клімат – залучити інвесторів.

Вважається, що фінансування за рахунок залученого та позикового капіталу є економічно вигідним для підприємства, адже вартість підприємства зростає, а рентабельність капіталу збільшується. Це пов'язано з тим, що прибуток, отриманий в результаті використання кредиту (мається на увазі з урахуванням оплачених відсотків за користування), залишається винятково у підприємства. Тому використання «чужих» коштів збільшує рентабельність власного капіталу підприємства. Це називається ефектом фінансового важеля, він може як збільшуватися, так і зменшуватися, залежно від поєднання позикових та залучених коштів або від розміру відсоткової ставки за кредит. До речі, у разі надмірно великої ставки ефект може бути і негативним. У зарубіжній практиці прийнято, що оптимальне значення ефекту фінансового важеля не може виходити за межі рентабельності підприємства. Якщо нове залучення коштів зі сторони веде до збільшення ефекту фінансового важеля, таке залучення є вигідним.

Шукаючи оптимальне співвідношення джерел фінансування, варто пам'ятати про контроль за використанням коштів, адже статей витрат зазвичай більше. Може виникнути ситуація, коли задля виконання стратегії, потрібно буде «різати» деякі статті, бо розміри капіталу обмежені.

Шын мәнінде халықтың жинақтары аталған сомдан анағұрлым жоғары болды, олардың көлемі 1,5-2 млрд. АҚШ долларын құрады. Қалық өз қаражаттарын дұрыс және сенімді сақтау үшін тәсілдер іздей бастады.

Осы кезеңде бәсекелестік коммерциялық банктер арасында ғана бола қоймай, сонымен қатар басқа да коммерциялық құрылымдар бұқаралық ақпарат құралдарында заңды және жеке тұлғалардың жинақтарын тарту үшін үлкен жарнаманың компанияларын құрды, халықты қызықтыру үшін жоғары пайыздық мөлшерлемелерді немесе басқа да табысты шарттарды ұсынды, дегенмен олардың қызметі халықты алдау екендігі тез айқындалды. Сондықтан, халық өз сенімін көбінесе банктерге артты, сол себептен банктер өз несиелік, депозиттік саясаттарын жақсартуға үлкен көңіл бөле бастады.

Салымдар мен депозиттер бойынша банктік пайыздар өз нәтижелерін көрсете бастады. Бұл мәселе ақша құралдарын банкке салу керектігіне тағы да көз жеткізді. Банктер депозиттер аша бастады: мерзімді немесе талап еткенге дейін, мерзімді депозиттер 3,6,9-айлық, 1-3 жылдық, 3-5 жылға дейін немесе 10 жылдан астам уақытқа қабылдана бастады.

2 -кезең инфляция деңгейі 26-28%-ы құрады.

Депозиттер бойынша банктің пайыздық мөлшерлемесі 2 жағдайға байланысты: инфляция деңгейін жабатын пайыз және депозитордың ақша құралдарын қолданғаны үшін төленетін пайыз. Инфляция деңгейін жабатын пайызды анықтау қиын, себебі оған көптеген факторлардың әсерін есептеу керек. Ал екінші пайыз мөлшерлеме депозиттің көлемі мен мерзіміне байланысты анықталады.

Депозит барлық мерзімді депозиттердің 55%-н құрады. Ең көп орын алған депозиттер 3 ай мерзімдегі мерзімді депозиттер болды, олар барлық мерзімді депозиттердің 40%-н немесе жалпы депозиттердің 16%-н құрады. Барлық депозиттердің 60% депозиттері халық салымдары болды, бұл халықтың банкке деген сенімінің артуын білдіреді. Ең көп салымдар Шығыс Қазақстан облысында, Алматы, Қарағанды, Маңғыстау қалаларында байқалды.

3- кезеңде қаржылық сектор дамудың жаңа сатысында, яғни сапалы сатысында тұрды.

Банктік емес заңды тұлғалардың шетел валютасындағы салымдары 7,86%-ға төмендеді, ал ұлттық валютада 6,24%-ға көбейді.

Шетел валютасында жалпы салымдар көлемі 7,071 млн.теңгеге азайды, ал ұлттық валютада керісінше көбейді, бұл жағдай халықтың салымдарды ұлттық валютада салуына үлкен сенімін артқанын көрсетеді.

Қазақстан Республикасының депозит нарығы күрделі де қарқынды дамып келе жатқан жүйе бола отырып, ішкі және сыртқы факторлардың әсерін әр уақытта өзіне қабылдап отыр.

**Екінші деңгейдегі банктер клиенттерінің салымдары,  
оның ішінде шетел валютасында**

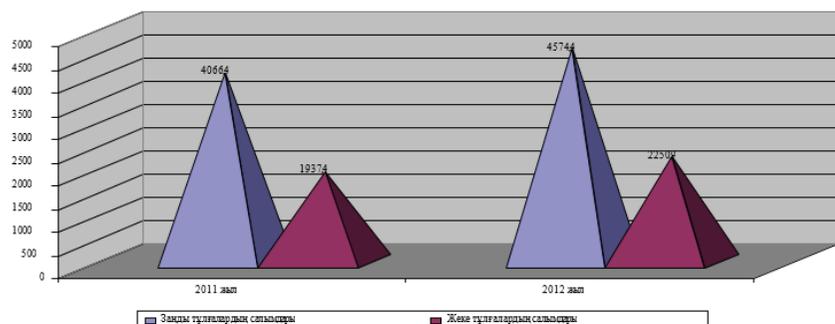
Көрсеткіштер	2011 жыл		2012 жыл		Осу қар, %	
	сомасы, млрд тг	оның ішінде шетел валюта- сында	сомасы, млрд тг	оның ішінде шетел валюта- сында	сомасы	Оның ішінде шетел валюта- сында
Занды тұлғалардың салымдары	4 066,4	1 767,1	4 574,4	1 539,8	112,4	87,1
Жеке тұлғалардың салымдары	1 937,4	1 096,4	2 250,9	1 001,3	116,2	116,1
Салымдардың барлығы	6 003,8	2 863,5	6 825,3	2 541,1	113,6	88,7

Жоғарыдағы 2-кестеде Қазақстан банктерінің 2011-2012 жж клиент салымдарының құрылымы берілген.

Салымдардың барлығы өткен жылы 6 003,8 млрд теңгеге тең болса, 2012 жылы 6 825,3 млрд теңгені құрап, ағымдағы жылы 13,7 %- ға өсті. Ал шетел валютасымен салынған депозиттердің көлемі керісінше төмендеген. 2011 жылы шетел валютасындағы салымдардың сомасы 2 863,5 млрд теңгені құраса, 2012 жылы 2 541,1 млрд теңгеге тең болған. Өткен жылға қарағанда есеп беру жылы 11,3 %- ға төмендеген.

Занды тұлғалардың депозиттері 2011 жылы 4 066,4 млрд теңгеге тең болса, 2012 жылы 4 574,4 млрд теңгені құраған. Оның ішінде шетел валютасымен салынған салымдардың көлемі өткен жылы 1 767,1 млрд теңгені, есеп беру жылы 1 539,8 млрд теңгені құрап, ағымдағы жылы 12,9 %- ға кеміген.

Жеке тұлғалардың салымдары өткен жылы 1 937,4 млрд теңге болса, есеп беру жылы 2 250,9 млрд теңгені құрап, ағымдағы жылы 16,2 %- ға өскен. Ал шетел валютасымен қабылданған салымдардың мөлшері 2011 жылы 1 096,4 млрд теңгеге тең болса, 2012 жылы 1 001,3 млрд теңгені құраған.



4-сурет. Екінші деңгейдегі банк клиенттері салымдарының құрылымы

## Література

1. Бланк І. А. Управління формуванням капіталу, 2000 р. – 512 с.
2. Василь Тютюник, 3 журналу «Довідник економіста» 2011р.
3. Ковалев В. В. Фінансовий аналіз: Управління капіталом. Вибір інвестицій. Аналіз звітності. Фінанси і статистика, 2007 р. – 605 с.
4. Кондраков Н. П. Бухгалтерський облік. «Фінанси і статистика», 2007 р. – 150 с.
5. Негашев С. В. Аналіз фінансів підприємства в умовах ринку 2007 р. – 192с.

**Мехеда Н.Г., Березніченко А.М.**

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького.*

### ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ВЛАСНИМ КОШТОМ

Розвиток ринкових відносин сприяв значному збільшенню способів фінансування бізнесу. З одного боку, це добре, адже розвиваються ринок і конкуренція, покращується якість товару, збільшується зайнятість населення тощо. А з іншого – це змушує підприємства шукати нові способи управління та аналізу джерел фінансування, їм доводиться брати до уваги особливості кожного ресурсу, його вартість, часові рамки та інші.

Проблема фінансування виникає тоді, коли витрати підприємства починають перевищувати його доходи. Оскільки скорочення витрат скоріше за все негативно позначиться на виробництві, треба вчитися управляти доходами або надходженням грошей. Впливати на збільшення грошової маси в певні моменти теж неможливо, адже існує низка причин, через які її отримання відбувається у визначені терміни. Такі умови роблять залучення коштів зі сторони єдиним способом збалансування грошової маси на підприємстві саме тоді, коли у цьому є потреба[2,76-81].

У свою чергу, збільшення видів джерел фінансування зумовлює таке їх поєднання, при якому не відчуватиметься нестача коштів і водночас вартість такого співвідношення буде низькою.

Джерела фінансування прийнято розділяти на три види:

- власні (власний капітал) – це кошти, отримані за рахунок власної операційної діяльності, тобто прибуток;
- запозичені (позиковий капітал) – це кредити, лізинг, безповоротна фінансова допомога тощо;
- залучені (залучений капітал) – це залучені кошти інвесторів, які можна не повертати.

– виявити доступні джерела [3, 45].

Сформувалися три види стратегії фінансування:

– **консервативна**, що заснована на максимізації оборотного капіталу та мінімізації короткострокових зобов'язань;

– **агресивна**, під час якої існує високий ризик втрати ліквідності, хоча вона і не пов'язана з великими витратами;

– **згнучка** стратегія є найризикованішою, вона потребує максимального доходу і для «цього готова піти на все».

Головна мета вибору джерела фінансування полягає в тому, щоб віднайти такі з них, за яких витрати на повернення будуть мінімальними, а ефективність – максимальною. Невміле управління джерелами фінансування часто призводить до погіршення стану підприємства. В ідеалі стратегічний план розвитку підприємства має передбачати розрахунок усього портфелю фінансування, в якому показуються різні способи залучення та використання коштів[4, 111-112].

Обов'язковою умовою ефективного управління джерелами фінансування підприємства є комплексне виконання стратегії фінансування. Вважається, що фінансування за рахунок залученого та позикового капіталу є економічно вигідним для підприємства, адже вартість підприємства зростає, а рентабельність капіталу збільшується.

Використання «чужих» коштів збільшує рентабельність власного капіталу підприємства, це називається ефектом фінансового важеля, він може як збільшуватися, так і зменшуватися, залежно від поєднання позикових та залучених коштів або від розміру відсоткової ставки за кредит;

У зарубіжній практиці прийнято, що оптимальне значення ефекту фінансового важеля не може виходити за межі рентабельності підприємства. Якщо нове залучення коштів зі сторони веде до збільшення ефекту фінансового важеля, таке залучення є вигідним [5, 98].

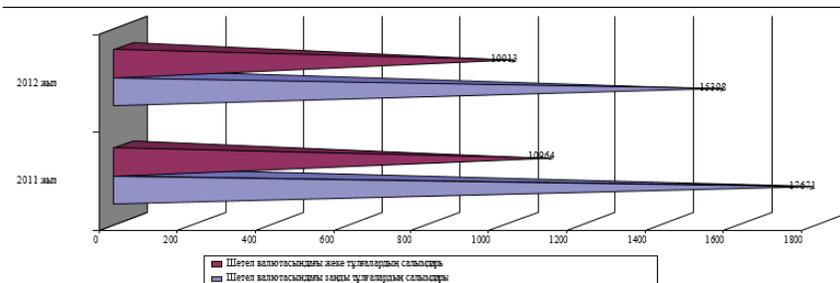
Отже, структура джерел фінансування підприємства представлена основними складовими: власним капіталом, позиковим капіталом і залученим капіталом. На вже проведених дослідженнях можна сформулювати наступні рекомендації:

- необхідно підвищити долю власних засобів в джерелах фінансування, за рахунок раціонального розподілу прибутку;

- розглянути всі можливі варіанти здобуття довгострокових кредитів для удосконалення виробництва;

- поповнити оборотні активи і збільшити їх оборотність.

Включення цих чинників у виробничо-фінансову діяльність дозволить організації підвищити ефективність використання власного і позикового капіталу, підвищити ділову активність підприємства.



5- сурет. 2011-2012 жж шетел валютасындағы жеке және заңды тұлғалардың салымдары

Банктің ресурстық әлуетін кеңейту және депозиттік базаны күшейту үшін келесілер ұсынылады:

1. Халықтың әртүрлі табыс деңгейіне бағдарлана отырып салымдардың бар тізбесін кеңейту.
2. Жиі сертификаттарын шығаруды игеру.
3. Халықтың мерзімдік салымдарын болжамбаған кері алудың жағымсыз әсерін азайту бойынша шараларды қабылдау.
4. Инфляциялық жоғалтуларды өтеу мақсатында орналастырылған салымдар бойынша сәйкес табысты алдын-ала төлеу.
5. Клиенттер үшін жаңа ісмет телемаркетинг қызметін енгізу.
6. Банк қызметін активтендіру

Қолданылған әдебиеттер

1. Молдабекова А.Ш., Қаржы, ақша айналымы және несие: Оқу құралы.- Алматы: «Үш Қиян» 2012.-516 б
2. Мақыш С.Б., Банк ісі: Оқулық.- Алматы: «ИздатМаркет» 2007.-467 б

Э.ғ.к., доцент А.Ш.Молдабекова, оқытушы Нурманалиева Г.А.  
М.Х.Дулати атындағы Тараз мемлекеттік университеті, Тараз қ.

## КОРПОРАЦИЯЛЫҚ ТАБЫС САЛЫҒЫН ЕСЕПТЕУ ЖОЛДАРЫ

Корпоративтік табыс салығы бойынша салық салу объектісінің екінші түрі төлем көзінен салық салынатын табыстар болып табылады және бұған да бірнеше мәрте өзгертулер жасалады.

Бүгінгі таңда төлем көзінен салық салынатын табыстардың құрамы;

- 1) Қазақстан Республикасының резидент заңды тұлғасы, Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент

емес заңды тұлға Қазақстан Республикасының резидент заңды тұлғасына, Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлғаға төлейтін ұтыстар;

2) Резидент еместердің, резиденттердің тұрақты мекемесімен байланысты емес Қазақстан Республикасындағы көздерден алынған табыстары;

3) Қазақстан Республикасының резидент заңды тұлғасы, Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлға Қазақстан Республикасының қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлғаға төлейтін сыйақы.

*Қазіргі кездегі төлем көзінен салық салуға жатпайтын табыстар:1/*

– мемлекеттік бағалы қағаздар мен агенттік облигациялар бойынша сыйақы;

– орналастырылған зейнетақы активтері бойынша жинақтаушы зейнетақы қорларына, өмірді сақтандыру саласында қызметін жүзеге асыратын сақтандыру ұйымдарына, пайлық және акционерлік инвестициялық қорларға және орналастырылған активтер бойынша Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына төленетін инвестициялық табыстар;

– сыйақы есептелген күні Қазақстан Республикасының аумағында жұмыс өтейтін қор биржасының ресми тазімінде болатын борыштық бағалы қағаздар бойынша сыйақы;

– қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарын реттеу және қадағалау жөніндегі уәкілетті мемлекеттік органның лицензиясы негізінде банктік қарыз операцияларын жүзеге асыратын ұйымдарға төленетін несиелер (қарыздар) бойынша сыйақы;

– несиелік серіктестіктерге төленетін несиелер бойынша сыйақы;

– Қазақстан Республикасының секьюритизация туралы заңнамасына сәйкес құрылған арнаулы қаржы компанияларына төленетін несиелер (қарыздар) бойынша сыйақы;

– резидент лизинг берушіге төленетін қаржы лизингі бойынша сыйақы;

– репо операциялары бойынша сыйақы;

– микронесиелік ұйымдарға төленетін микронесиелер бойынша сыйақы;

– сыйақы;

– бағалы қағаздар нарығында кәсіби қызметін жүзеге асыратын ұйымдар бойынша;

– бағалы қағаздар нарығында кәсіби қызметін жүзеге асыратын ұйымдар арқылы заңды тұлғаларға төленетін борыштық бағалы қағаздар бойынша;

– коммерциялық емес ұйымдарға төленетін салымдар бойынша сыйақы.

*Төлем көзінен ұсталатын корпоративтік табыс салығын есептеу тәртібі*

Төлем көзінен ұсталатын корпоративтік табыс салығының сомасын салық агенті төлем кезінен салық салынатын төленетін табыс сомасына 10 пайыздық және резидент еместерге Салық кодексінің 194 бабында көрсетілген ставканы қолдану жолымен айқындайды.

Мехеда Н.Г., Дубенська В.П.

Черкаський національний університет ім.Б.Хмельницького

## УПРАВЛІННЯ ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Перехід до ринкової економіки жадає від підприємств фінансової стабільності, що є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності. Вона досягається налагодженням ритмічної і ефективної роботи підприємств, вмілого управління виробничими фондами і джерелами їх формування. Цьому сприяють розробка економічно обґрунтованих бізнес-планів і нормативів, ресурсна збалансованість бізнес-плану, раціональне розміщення і ефективне використання власного і залученого капіталу [1, 78].

Діяльність будь-якого підприємства зводиться до отримання прибутку, для цього знадобиться капітал або джерела фінансування, які, залежно від способу утворення, можуть бути різними. Проблема фінансування виникає тоді, коли витрати підприємства починають перевищувати його доходи.

Джерела фінансування прийнято розділяти на три види :

– власні (власний капітал) – це кошти, отримані за рахунок власної операційної діяльності, тобто прибуток;

– запозичені (позиковий капітал) – це кредити, лізинг, безповоротна фінансова допомога тощо;

– залучені (залучений капітал) – це залучені кошти інвесторів, які можна не повертати [2].

Одні вважають, що за наявності своїх коштів, чужі краще не використовувати, а якщо своїх не вистачає, то проект взагалі не варто розпочинати. Інші додержуються думки, що використання тільки своїх коштів призводить до обмеженості в розвитку та зниження ліквідності підприємства.

Розробляючи стратегію фінансування, потрібно:

– визначити потребу в капіталі, як короткостроковому, так і довгостроковому;

– виявити можливі зміни у складі активів підприємства та його капіталі в найближчі кілька років;

– точно знати, як забезпечити фінансову стійкість підприємства та його платоспроможність;

– визначити шляхи ефективного використання джерел фінансування;

– зменшити витрати на обслуговування господарської діяльності;

– оцінити поточний фінансовий стан підприємства;

– з'ясувати напрямки використання капіталу та наслідки його залучення;

розрізняють горизонтальне злиття, вертикальне та діагональне. Горизонтальне укрупнення – це об'єднання двох або більше підприємств, які виробляють однаковий тип товару чи надають однакові послуги. Вертикальне укрупнення – це об'єднання одного підприємства з його постачальником сировини чи споживачем продукції. Діагональне укрупнення – це об'єднання суб'єктів господарювання різних галузей і видів діяльності[2,83-85].

У ряді нормативних актів можна зустріти різні підходи до визначення понять «злиття» та «приєднання». Згідно з П(С)БО під злиттям слід розуміти об'єднання підприємств у результаті якого власник підприємств, що об'єднуються, здійснюватимуть контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств з метою досягнення подальшого спільного розподілу ризиків і вигід від об'єднання. Приєднання означає припинення діяльності одного підприємства як юридичної особи та передачу належних йому активів та пасивів до іншого підприємства.

Перш ніж розпочинати практичну роботу щодо реорганізації, необхідно одержати дозвіл на злиття Антимонопольного комітету. Якщо при злитті деякі учасники підприємств виявлять бажання вийти зі складу засновників, то даний вихід доцільно оформити до моменту підписання передатного балансу, який у даному разі складається з урахуванням змін у розмірі статутного капіталу та активів. У разі приєднання виникає необхідність у збільшенні статутного капіталу підприємства, до якого здійснюється приєднання[3,2-3].

Одна із найскладніших фінансових проблем, яка виникає під час злиття чи приєднання підприємств, полягає у правильному визначенні пропорцій обміну корпоративних прав у статутному капіталі підприємств, що реорганізуються, на акції або частки в статутному капіталі підприємства- правонаступника. Необхідним елементом злиття чи приєднання є складання передатного балансу.

Витрати, пов'язані із злиттям та приєднанням підприємств, визнаються витратами того періоду, протягом якого вони були здійснені. Підприємство- правонаступник відображає активи, зобов'язання та власний капітал об'єднаного підприємства за їх балансовою вартістю. Важливим є те, що внутрішня заборгованість та результати операцій між об'єднаними підприємствами виключаються при складанні фінансової звітності підприємства- правонаступника[4,90-93].

#### Література

1. Акціонерне право: Навч. посібник/ О.М. Вінник, В.С. Щербина. – К.: КНЕУ, 2000. – с.6-8.
2. Карбовник О.І. Шляхи фінансування акціонерних товариств в Україні.// Фінанси України.– 2002.– №5.– С.82-85.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку з «Звіт про фінансові результати»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99р. №87// Вісник України, 2002.
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – с.87-93.

Салық агенті төлем көзінен ұсталатын табыстарды төлеу кезінде төлем көзінен ұсталатын салықты табысты төлеу нысаны мен орнына қарамастан, ұстап қалады.

Заңды тұлғаның құрылымдық бөлімшелері төлем көзінен салық салынатын табыстарды төлеген жағдайда, олар салық агенттері бола алады.

*Төлем көзінен ұсталатын корпоративтік табыс салығын аудару тәртібі тәртібі.*

Салық агенттері төлем жүзеге асырылған ай аяқталғаннан кейін күнтізбелік жиырма бес күннен кешіктірмей, төлем көзінен ұсталған корпоративтік табыс салығының сомасын аударуға міндетті. Төлем көзінен ұсталған корпоративтік табыс салығының сомасын аудару салық агенті орналасқан жер бойынша жүзеге асырылады.

Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлға төлем көзінен ұсталған корпоративтік табыс салығының сомасын бюджетке аударуды тұрақты мекеме орналасқан жер бойынша жүргізеді.

*Төлем көзінен ұсталған корпоративтік табыс салығы жөніндегі есеп-қисап.*

Салық агенттері төлем көзінен ұсталған корпоративтік табыс салығының сомасы бойынша есеп – қисапты төлем жүргізілген тоқсаннан кейінгі екінші айдың 15-шен кешіктірмей табыс етеді.

*Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлғаның таза табысы.*

*Корпоративтік табыс салығы бойынша салық салу объектісінің үшінші түрі* – Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлғалардың таза табысы болып табылады және корпоративтік табыс салығының үстіне 15 пайыздық ставка бойынша салық төлейді.

*Корпоративтік табыс салығы сомасын еептеу.*

Таза табысқа салынатын корпоративтік табыс салығын және төлем көзінен ұсталатын корпоративтік табыс салығын қоспағанда, корпоративтік табыс салығы кезеңі үшін тәртіппен есептеледі.

Бюджетке төлеуге жататын корпоративтік табыс салығының сомасы бұл салықты төлем көзінен ұсталғанын растайтын құжаттар болған кезде төлем көзінен ұтыс, сыйақы түріндегі табыстан ұсталған корпоративтік табыс салығының сомасына азайтылады.

Осы ережелер төлем көзінен салымдар бойынша сыйақы түрі деп табыстан ұсталған корпоративтік табыс салығы бойынша қызметін әлеуметтік салада жүзеге асыратын ұйымға, коммерциялық емес ұйымдарға қолданылмайды.

Егер төлем көзінен сыйақы түріндегі табыстан ұсталған корпоративтік табыс салығының сомасы бюджетке төлеуге жататын корпоративтік табыс салығының сомасынан артық болса, табыс көзінен ұсталған корпоративтік табыс салығының сомасы мен бюджетке төлеуге жататын корпоративтік табыс салығының сомасы арасындағы айырма кейінгі он салық кезеңін қоса алғандағы

кезеңге ауыстырылады және осы салық кезеңдерінің бюджетіне төлеуге жататын корпоративтік табыс салығының сомасы бірте – бірте азайтылады.

*Салық төлеушілердің жекелеген санаттарының корпоративтік табыс салығын есептеу және төлеу ерекшеліктері.*

Ауыл шаруашылығы өнімін өндіруші заңды тұлғалар және селолық тұтынушылар кооперативтері үшін арнаулы салық режимін қолданатын салық төлеуші корпоративті табыс салығын есептеуді жекелеген салық түрлерін және жер учаскелерін пайдаланғаны үшін төлемақыны есептеу ерекшеліктерін ескере отырып жүргізеді.

*Аванстық төлемдер сомасын есептеу.*

Салық төлеушілер корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдерді ағымдағы салық кезеңі ішінде есептейді және төлейді.

Корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдерді есептемеуге және төлемеуге құқылы./2/

1) тузетулер ескеріле отырып, алдыңғы салық кезеңін алдындағы салық кезеңіндегі жылдық жиынтық табысы Республикалық Бюджет туралы Заңда белгіленген және тиісті қаржы жылының 1 қаңтарында қолданыста болатын айлық есептік керсеткіштің 325000 еселенген мелшеріне тең сомадан аспайтын салық төлеушілер;

2) жаңадан құрылған (пайда болған) салық төлеушілер – әділет органында мемлекеттік (есептік) тіркеу жүзеге асырылған салық кезеңі ішінде, сондай-ақ кешінгі салық кезеңі ішінде;

3) салық төлеушілер ретінде салық органдарында жаңадан тіркелген Қазақстан Республикасында қызметін филиал, өкілік құрмай, тұрақты мекеме арқылы жүзеге асырылған салық кезеңі ішінде, сондай –ақ кейінгі салық кезеңі ішінде.

Аванстық төлемдер омаасы ағымдағы салық кезеңі ішінде тең үлестермен төленеді.

Алдыңғы салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс еткенге дейінгі кезең ішінде төлеуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасының есеп – қисабы есепті салық кезеңінің бірінші тоқсаны үшін есепті салық кезеңінің 20

қаңтарынан кешіктірілмей, салық төлеуші орналасқан жердегі салық органына табыс етеді (2012 жылы 1 қаңтарға дейін тоқтатылады).

Алдыңғы салық кезең үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс еткенге дейін кезең ішінде төлеуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасы еткен салық кезең үшін аванстық төлемдер сомаларының есеп-қисабында есептелген аванстық төлемдердің жалпы сомасының төрттен бірі мелшерінде есептеледі.

Алдыңғы салық кезең үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс еткеннен кейін кезең ішінде төлеуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасының есеп-қисабын есепті

**Мехеда Н.Г., Дучинська Я.О.**

*Черкаський національний університет ім.Б.Хмельницького*

## **РЕОРГАНІЗАЦІЯ ЯК СПЕЦИФІЧНИЙ НАПРЯМ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Реорганізація – це повна або часткова заміна власників корпоративних прав підприємства, зміна організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідація окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, наслідком чого є передача або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступником.

У процесі реорганізації може бути задіяний один або кілька суб'єктів господарювання. Реорганізація підприємства проводиться з дотриманням вимог антимонопольного законодавства, за рішенням власників, а у деяких випадках за рішенням власників та за участю трудового колективу або органу, уповноваженого створювати такі підприємства, чи за рішенням суду або господарського суду[4,87].

Ключовим документом, який складається під час реорганізації підприємств, є передатний або роздільний баланс. Необхідною передумовою реорганізації суб'єктів господарювання є відповідне рішення власників, яке приймається після детального економіко-правового обґрунтування менеджментом підприємства доцільності такої операції.

Основним документом, який визначає права та обов'язки сторін у ході реорганізації і має забезпечувати оперативне її проведення та безперебійну роботу підприємств, є угода про умови проведення реорганізації. У результаті реорганізації підприємства виникає необхідність у скасуванні державної реєстрації одних суб'єктів господарювання і реєстрації або перереєстрації інших[4,89].

Антимонопольним законодавством України передбачено, що в окремих випадках з метою запобігання монополізації ринків такі види реорганізації, як злиття, поглинання, приєднання, можуть бути здійснені лише за умови одержання згоди на це Антимонопольного комітету України (АКУ). У разі, якщо у процесі реорганізації задіяне акціонерне товариство, то, здійснюючи цей процес, слід дотримуватися відповідних положень і рекомендацій Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, зокрема Положення про порядок реєстрації випуску акцій і інформації про їх емісію при реорганізації товариства.

Відкриті акціонерні товариства, що формуються в результаті реорганізації шляхом злиття, поділу, виділення та перетворення, а також товариства, до яких здійснюється приєднання, зобов'язані зареєструвати інформацію про емісію акцій. До основних форм реорганізації, результатом яких є укрупнення підприємств, належить злиття кількох підприємств в одне, приєднання одного або кількох підприємств до одного, вже функціонуючого підприємства, а також придбання підприємства[1,6-8].

Укрупнення підприємств здійснюється за наявності економічної вигоди для всіх учасників реорганізації. В антимонопольних законодавствах більшості країн

до зовнішніх фінансових джерел, які мобілізуються на ринку капіталів. Принциповим є те, що при внутрішньому фінансуванні капітал, який був вкладений в необоротні та оборотні активи (за винятком грошових еквівалентів), вивільняється і трансформується в ліквідні засоби, у вигляді частини виручки від реалізації та інших доходів, які залишаються на підприємстві після сплати всіх податків. Інакше кажучи, це та частина фінансових ресурсів підприємства, джерелом формування якої є операційна та інвестиційна діяльність і яка не пов'язана із залученням ресурсів на ринку капіталів.

Окрім вищезгаданих форм фінансування, внутрішню природу мають також фінансові ресурси, які формуються завдяки впровадженню раціоналізаторських заходів. Метою цих заходів є зменшення грошових видатків підприємства в результаті поліпшення організації оборотних активів, зокрема шляхом скорочення операційного циклу та економії на витратах. [1, 79]

Для підприємств, які не мають можливості залучити кошти із зовнішніх фінансових джерел (через низьку кредитоспроможність чи інвестиційну привабливість, недостатнє кредитне забезпечення), внутрішнє фінансування єдиним способом забезпечення фінансовими ресурсами. Однак суттєвою проблемою, яка при цьому виникає, є проблема контролю власниками за ефективним використанням фінансових ресурсів.

Основним внутрішнім джерелом фінансування є самофінансування, пов'язане з реінвестуванням (тезаврацією) прибутку у відкритій чи рихованій формі. Підкреслимо, що амортизаційні відрахування не належать до самофінансування. Ефект самофінансування проявляється з моменту одержання чистого прибутку до моменту його визначення, розподілу та виплати дивідендів, оскільки отриманий протягом року прибуток вкладається в операційну та інвестиційну діяльність. Рішення власників підприємства про обсяги самофінансування є одночасно і рішенням про розмір дивідендів, які підлягають виплаті. [3, 107]

#### Література

1. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. – К.: Знання. – 2008. – с.267.
2. Кудряшов В.П. Фінанси. Навчальний посібник./ Херсон: Олді-плюс, 2002 р. – 352 с.
3. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу (власності, пасивів): [навч. посіб.] / Сопко В.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

салық кезеңінің екінші, үшінші, төртінші тоқсандары үшін салық төлеуші оны табыс еткен күннен бастап күнтізбелік жиырма күн ішінде табыс етеді.

Алдыңғы салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс еткеннен кейін кезең үшін төлеуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасы өткен салық кезең үшін есептелген корпоративтік табыс салығы сомасының төрттен үші мөлшерінде есептеледі (2013 жылы 1 қаңтарға дейін тоқтатылады).

Алдыңғы салық кезеңінің қорытындылары бойынша залал шеккен немесе салық салынатын табысы жоқ салық төлеушілер алдыңғы салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс еткен күннен бастап күнтізбелік жиырма күн ішінде салық органына ағымдағы салық кезеңіндегі корпоративтік табыс салығының болжамды сомасын негізге ала отырып, аванстық төлемдер сомасының есеп-қисабын табыс етуді.

Алдыңғы салық кезең үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс еткеннен кешінін кезең үшін төлеуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасының қосымша есеп – қисабы салық кезеңінің 20 желтоқсанынан кешіктірмей табыс тілуі мүмкін.

Алдыңғы салық кезең үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс ету мерзін ұзарту кезінде:

1) алдыңғы салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны тапсырғаннан кейінгі кезең үшін төленуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасы осында белгіленген тәртіппен, оның ішінде салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс ету мерзімі ұзартылған кезең үшін есептеледі.

2) алық төлеуші алдыңғы салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны тапсырғаннан кейінгі кезең үшін төленуге жататын аванстық төлемнің болжамды сомасын негізге ала отырып көрсетілген декларацияны табыс ету мерзімі ұзартылғанын кезең үшін аванстық төлемнің сомасы төлейді.

*Корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлем жөніндегі берешек* – көрсетілген декларацияны табыс ету мерзімі ұзартылатын кезең үшін аванстық төлемдердің алдыңғы салық кезеңінен арналған корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны тапсырғаннан кейінгі кезең үшін төленуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасының есебімен есептелген сомасы мен алдыңғы салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс ету мерзімі ұзартылатын кезең үшін төленген аванстық төлем сомасы арасындағы оң айырма.

*Корпоративтік табыс салығын төлеу мерзімдері мен тәртібі.* Салық төлеушілер корпоративтік табыс салығын төлеуді орналасқан жері бойынша жүзеге асырылады.

Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлғалар корпоративтік табыс салығын төлеуді тұрақты мекеменің орналасқан жері бойынша жүргізіледі.

Салық төлеуші салық кезеңінің қорытындысы бойынша корпоративтік табыс салығы бойынша төлемді декларация табыс ету үшін белгіленген мерзімнен кейін күнтізбелік он күннен кешіктірмей жүзеге асырылады.

*Бүгінгі таңда корпоративтік табыс салығының ставкалары:*

– салық төлеушінің табыстары мен шығыстар сомасына және ауыстырылатын залалдары сомасына азайтылған салық салынатын табысы 20 пайыздық ставка бойынша салық салынады.

– ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруші заңды тұлғалардың табыстары мен шығыстар сомасына және ауыстырылатын шығындар сомасына азайтылған салық салынатын табысы ауыл шаруашылығы өнімін, бал ара шаруашылығы өнімін өндіру жөніндегі, сондай-ақ өзі өндірген аталған өнімді қайта өңдеу мен өткізу жөніндегі қызметті жүзеге асырудан алынған жағдайда, мұндай табыс 10 пайыздық ставка бойынша салық салынады;

– резидент еместердің Қазақстан Республикасындағы кездерден алатын табыстарын қоспағанда, төлем кезінен салық салынатын табыстар төлем кезінен 10 пайыздық ставка бойынша салық салынады;

– резидент еместердің Қазақстан Республикасындағы кездерден алатын, осындай резидент еместердің тұрақты мекемесімен байланысты емес табыстарына Салық кодексінің 194-бабында белгіленген ставкалар бойынша салық салынады;

– Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлғаның таза табысы корпоративтік табыс салығына қоса 15 пайыздық ставка бойынша салық салынады.

Корпоративтік табыс салығы үшін 1 қаңтармен 31 желтоқсан аралығындағы күнтізбелік жыл – салық кезеңі болып табылады.

Егер ұйым күнтізбелік жыл басталғаннан кейін құрылса, оның құрылған күнінен батап күнтізбелік жылдың аяғына дейінгі уақыт кезеңі ол үшін бірінші салық кезеңі болып табылады. Бұл жағдайда ұйымның әділет органында мемлекеттік тіркеуден өткен күні оның құрылған күні болып есептеледі.

#### ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Құлпыбаев С., Мельников В.Д., Қаржы негіздері: Оқулық.- Алматы: ІЕМ, 2009.-670 б

2. Молдабекова А.Ш., Қаржы, ақша айналымы және несие: Оқу құралы.- Алматы: «Үш Қиян» 2012.-516 б

господарювання орієнтуються в своїй фінансовій діяльності на залучення внутрішніх джерел фінансування. [3, 54]

До внутрішніх джерел фінансування суб'єктів господарювання відносять чистий прибуток; амортизаційні відрахування, забезпечення наступних витрат і платежів.

Чистий прибуток є власністю засновників (учасників). Невикористана його частина відображається в I розділі пасиву балансу «Нерозподілений прибуток». В дальнішому він спрямовується на поповнення власних оборотних активів, формування необоротних активів, а також на формування резервного капіталу, матеріальне стимулювання та соціальний розвиток.

Амортизаційні відрахування накопичуються в процесі експлуатації основних засобів. За рахунок амортизаційних відрахувань фінансуються витрати на придбання основних засобів та нематеріальних активів для власного виробничого використання та на проведення всіх видів ремонту, реконструкції, технічного переоснащення, модернізації та інших способів поліпшення основних засобів. [1,76]

Забезпечення наступних витрат і платежів створюються з власної ініціативи суб'єкта господарювання. Ефект фінансування за рахунок забезпечення наступних платежів проявляється завдяки існування часового розриву між моментом їх формування та використання.

Необхідно відмітити, що у відповідності з П(С)БО до складу забезпечень наступних витрат і платежів включаються кошти цільового фінансування і цільових надходжень. Такі цільові надходження проводяться у вигляді дотацій, субсидій та субвенцій. Хоч таке фінансування надходить із зовні в економічній літературі вони розглядаються як власний капітал.

При використанні методу формування фінансових ресурсів який базується визначені грошових потоків розраховується показник Cash-flow. Цей показник почав використовуватися в 50-х роках ХХ століття американськими аналітиками при аналізі цінних паперів та звітності підприємств. Необхідно відмітити, що у вітчизняній літературі часто замість терміну Cash-flow вживається терміни «чистий потік» «чистий грошовий потік» [2, 39].

Дискусійним є питання віднесення до внутрішніх джерел фінансування грошових надходжень від інвестиційної діяльності, зокрема, процентів, дивідендів, виручки від реалізації необоротних активів, фінансових інвестицій тощо. Прихильники віднесення зазначених надходжень до зовнішніх фінансових джерел обґрунтовують свою позицію тим, що дезінвестиції та фінансові доходи не є результатом операційної діяльності, а отже, не можуть розглядатися як внутрішнє фінансування.

Внутрішні джерела фінансування підприємства поділяються на дві групи:

1) фінансування за рахунок виручки від реалізації (самофінансування, амортизація, забезпечення)

2) інші форми вивільненого капіталу (дезінвестиції, раціоналізація).

Отже, віднесення згаданих надходжень до внутрішніх є виправданим, оскільки за їх рахунок можна покрити потребу підприємства в капіталі, не вдаючись

факт, що лише 22,5% обсягу наданих послуг припадає на 153 з 163 факторингових компаній, можна стверджувати, що наразі діяльність багатьох операторів ринку факторингових послуг є нерентабельною.

Аналізуючи розподіл укладених фінансовими компаніями договорів факторингу за підсумками I кварталу 2014 року порівняно із аналогічним періодом 2013 року, бачимо, що відбувся значний перерозподіл факторингових операцій за галузями [4].

**Висновки.** Проблеми, що склалися, та певні глобальні тенденції значно впливають на перспективи та напрямки розвитку факторингових операцій в Україні. Основними проблемами залишаються: нестача кваліфікованих фахівців, які могли б грамотно і професійно здійснювати факторингові операції; дефіцит інформації – далеко не всі підприємства знають про факторинг і його вигоди; невизначеність в законодавстві; несприятливий імідж, що склався у факторингу раніше через підміну понять.

Факторингові операції можна визначити як гнучкий інструмент в розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників, який максимально враховує інтереси сторін і є перспективним напрямом розвитку як для фінансових компаній, що ним займаються, так і для їх клієнтів.

Література:

1. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97р. № 168/97-ВР.
2. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III
3. Ковалева А.М. Финансы фирмы : учебник / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скомай // 2-е изд. испр., допол. – М.: ИНФРА – М, 2002 – 493 с.
4. Національне рейтингове агентство «Рюрік» / «Аналітичний огляд ринку не банківських фінансових послуг за I квартал» // . –2014.

**Мехеда Н.Г., Сайко С. М.**

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

## **ВНУТРІШНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

Джерела фінансування є складною економічною категорією, адже в процесі господарської діяльності вони трансформуються у матеріальні, інтелектуальні, технічні, інноваційні та інші види ресурсів. З точки зору їх залучення, вони поділяються на внутрішні і зовнішні. В умовах нестабільності економічної ситуації залучення зовнішніх джерел фінансування є проблематичним, тому суб'єкти

**Нурманалиева Г.А., оқытушы, Бегалиева Г.Б., студент**

*М.Х. Дулати атындағы ТарМУ*

## **ЭКОНОМИКАДАҒЫ НЕСИЕЛЕНДІРУДІ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ НЕСИЕЛІК ҚАТЫНАС СУБЪЕКТИЛЕРІ**

Нарық жағдайында банктердің ресурстық потенциалын өсіру мәселелері және оның тұрақтылығын қамтамасыз ету бірінші дәрежелі маңызға ие. Несиелік ресурстар халық шаруашылығын уақытша бос жинақтары мен (ақшалай және тауарлай формада) және банктік жүйенің арнайы несиелеу үшін арналған қаражаттарының жиынтығы.

Несиелік ресурстар ақшалай ресурстардың бір формасы. Демек, біздің көзқарасымызша, экономикалық белгісі бойынша анағұрлым дұрысы несиелік ресурстардың қайтарымылық негізде уақытша пайдаланылатын ақшалай қаражаттардың бөліктері ретінде айқындалуы болып табылады.

Банктің тартылған қаражаттары активтік операциялар, оның ішінде несиелік операциялардың 90%-ға жуықтай ресурстарға деген қажетін қанағаттандырады. Олардың ролі біршама жоғары тұрады. Заңды және жеке тұлғалардың уақытша бос қаражаттарын тарта отырып, коммерциялық банктер халық шаруашылығының қосымша айналым қаражаттарына деген сұранысымен қатар халықтың тұтыну қажетін қанағаттандырады.

Меншікті және тартылған коммерциялық банк ресурстары Ұлттық банкте ашылатын корреспонденттік шотта көрсетіледі. Бұл активтік шот, сондықтанда дебеті бойынша ресурстар, ал кредиті бойынша несиелік жұмсалымдар беріледі. Демек, дебеттік қалдықтың шамасы банктің бос резервінің мөлшерін көрсетеді. Банктің бос резервінің мөлшері активтік операцияларға жұмсалмаған оның резервінің мөлшері активтік операцияларға жұмсалаған оның ресурстарының шамасын білдіреді. Осы бос резервтер сомасы қаншалықты жоғары болса банктің тұрақтылығы соғұрлым жоғары бірақ пайдасы төмен болады ал, керісінше егер бос жатқан қаражаттардың шамасы аз болса онда тұрақтылығы төмен пайдасы жоғары келеді Сондықтан да әрбір коммерциялық банк өзінің корреспонденттік шоттағы үнемі ықшамдауға ұмытылады.

Банктер өзінің активтерін арттыру үшін капиталдың төменгі мөлшерде болғанын қалайды. Ал банкті бақылаушылар, банктердің банкроттықтан аулақ болуы үшін капиталдың жеткілікті мөлшерде болуын талап етеді. Банктердің банкроттығы ондағы басқарудың нашарлығынан болуы мүмкін, себебі банкті жақсы басқарса, ол төменгі капитал нормасында жұмыс жасай алады деген пікірлер бер.

Капиталдың жеткіліктілік термині банктің жалпы тұрақтылығын және оның тәуекелге бару дәрежесін көрсетеді. Капиталдың жеткіліктілігі –бұл банк капиталының мөлшерінің тәуекел дәрежелері ескерілген банк активтеріне сәйкес

болуға тиісті. Сондай-ақ коммерциялық банктер өз жұмыстарында банк капиталын шамадан тыс ұлғайтуды теріс санайды. Өйткені, ол банктің қызметіне кері әсер етуі мүмкін. Банктердің көбі акция шығара отырып, қаражат тартуға ынтасыз болып келеді.

Нарықтық қатынастарға өту, бірінші кезектегі міндеттер ретінде қаржы-несие жүйесін қайта құруды және қаржы нарығын қалыптастыруды болжайды. Мұндай нарықтың негізгі субъектісі болып банк қатысады. Банк – бұл дербес заңды болып саналатын, тұтынушыларға нақты қызмет көрсететін, аз өнімдерін алға жылжытуды жүзеге асырушы және кіріс алуға мүдделі кәсіпорынның айрықша үлгісі болып саналады.

Банктер экономиканы басқарудың мемлекеттік тетігінің бір бөлігі ретінде капиталды және ақша қаражатын жұмылдырады және оларды мемлекеттің қызығушылығын тудыратын салаларды дамытуға бағыттайды.

Банктік маркетинг банк өнімдерін өзіне тән белгілерімен келісілген өзіндік ерекшеліктерге ие. Банк өнімдері: уақыт аралығындағы ұзақтық, ақшамен байланыс, мүліктік шарттық байланыстардың қатысуы сияқты өзгешеліктерге ие.

Банк өнімі түрінде, банк жасайтын кез келген қызметті немесе операцияларды түсіну көзделеді. Негізгі және бөгде банк қызметтерін бөліп көрсетеді.

Клиенттерді тартуға, мақсатты аудиторияларға неғұрлым тиімді түрде ықпал ету үшін банктер коммуникациялық жүйенің өзіне тән үлгілік құралдарын пайдаланады.

Кейіннен коммерциялық ынталандыру жүйесі жүргізілгеннен кейін банк пен қарыз алушылардың арасында несиелік шартқа отырып, ол шарт несиелік берушінің де, сол сияқты қарыз алушының да жауапкершілігін нығайта түсті.

Нарықтық экономикада банктердің ресурстық потенциалын өсіру маңызды мәселе болып табылады. Ерекше несиелік ресурс болып эмиссиондық ресурс табылады. Оның несиелік ресурс ретінде құралуы және пайдалану мүмкіндігі келесімен байланысты. Тұрғындардың қолма-қол ақшалай түрде алатын табыстары бірден жұмсалмайды, сондықтан банктің кассаларынан берілетін қолма-қол ақшалардың осы кассаларға келіп түсетін түсімдерде бір жыл ішінде артық болуы тұрғындардың өз табыстарының бөлігін жұмсамай-ақ банк тұлғасында мемлекеттік несиелеуге беріледі.

Сонымен мынандай қорытынды жасауға болады:

1. Әр елдің және әр банктің несиелік қатынастарын реттейтін несиелеу жүйесі орын алғанымен оларға бірдей моделді қолдану мүмкін емес, бұл жерде банктердің операция көлемі, ішкі ережелері, қойылатын талаптары болатыны сияқты, клиенттердің несиелік қабілеттілігін бірдей шартпен талдау мүмкін еместігін айта кеткен жөн.

2. Несиелік жүйесіндегі тәуекелдерді басқару ұғымымен қатар, несиелік тәуекелділігі жүйесіндегі қарыз алушының несиелік қабілеттілігін талдауға байланысты атақты отандық және шетелдік авторлардың еңбектері зерттелді.

Важливым показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування. Узагальнені дані щодо джерел фінансування факторингових послуг наведені в таблиці.

Джерела фінансування	I кв. 2012	I кв. 2013	I кв. 2014	Відхилення (I кв. 2013 / I кв. 2014)	
				млн. грн.	%
Банківські кредити	386,50	338,90	1 201,90	863,00	254,6%
Власні кошти	2 427,50	514,90	491,40	-23,50	-4,6%
Позичкові кошти юридичних осіб	182,00	58,40	84,50	26,10	44,7%
Інші джерела	19,50	27,40	47,80	20,40	74,5%
<b>Всього</b>	<b>3 015,50</b>	<b>939,60</b>	<b>1 825,60</b>	<b>886,00</b>	<b>94,3%</b>

В структурі джерел фінансування факторингових операцій відбулися значні структурні зміни (див. рис. 2). За результатами I кварталу 2014 року в порівнянні з аналогічним періодом 2014 року розмір частки власних коштів, зменшився на 27,9 п.п. – до 26,9%, в той час як частка банківських кредитів помітно збільшилась та становить 65,8%. Частка позикових коштів юридичних осіб зменшилась на 1,6 п.п. до 4,6%.

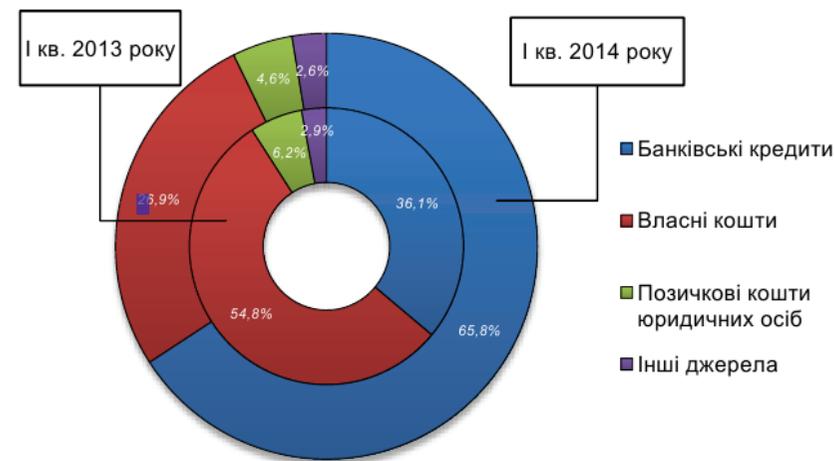


Рис.2. Розподіл джерел фінансування операцій з факторингу

Групування факторингових компаній за обсягом наданих послуг станом на 01 квітня 2014 року підтверджує значну концентрацію ринку факторингу в Україні. Так, частка перших 10 факторингових компаній становить 77,5% від загального обсягу наданих послуг факторинговими компаніями. Зважаючи на той

тегічний інтерес як для останніх, так і для сторони, що фінансує». Законодавством України факторинг віднесено до фінансових послуг. У Законі України «Про податок на додану вартість» дається наступне визначення: «Факторинг – операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору» [1].

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» факторинг – це «придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги із взяттям на себе виконання таких вимог і приймання платежів» [2].

Варто відмітити основні переваги факторингового фінансування для клієнта, зокрема: фінансування надається на строк фактичного відстрочення платежу; сума фінансування не збільшує заборгованість за кредитами у балансі клієнта при тому, що зменшується обсяг дебіторської заборгованості; фінансування погашається з коштів, що надходять від дебіторів; фінансування супроводжується сервісом, який включає кредитний менеджмент, захист від ризиків, консалтинг; фінансування не потребує надання заставного забезпечення; розмір фінансування може збільшуватися в міру зростання обсягів продажу клієнта [3].

Тобто, можна стверджувати, що факторинг – єдине джерело фінансування, яке зростає разом з продажами. При цьому компанії не обов'язково відповідати вимогам, які виникають при наданні кредиту і не вимагається ніякої застави, заставою виступає дебіторська заборгованість сама по собі.

Аналізуючи факторинг в Україні, ми бачимо, що станом на 01.04.2014 р. 163 компанії мали право на надання факторингових послуг, що на 11 установ менше, ніж станом на 01.04.2013 р. Разом з цим, доцільно зауважити, що основним споживачем факторингових послуг залишається середній та малий бізнес, який найбільше потребує постійного поповнення оборотних коштів.

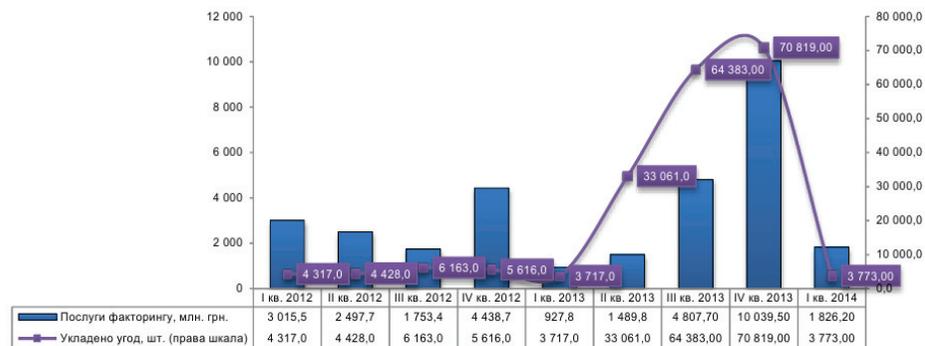


Рис.1. Динаміка ринку послуг з факторингу

3.Банк қызметіндегі несие тәуекелдері жүйесін басқару және оның ішінде қарыз алушы несие қабілеттілігін жүйелі басқару. Сол себепті, несие тәуекелділігін басқару жүйесіндегі және қарыз алушыларды несиеге кезінде туындайтын төлемсіздікті, жалпы тәуекелділікті төмендету үшін ескерілуге тиіс.

4.Қазақстанда несие тәуекелділігін басқарудың толық жүйесіне әлі қол жеткізілген жоқ, несие тәуекелділігін басқару жүйесінде жекелеген элементтер ғана қызмет етуде. Сондықтан, несие тәуекелділігін басқаруға байланысты айтарлықтай қиындықтарға әкелетін олқылықтар және олардың мүмкін себептері зерттелді, несие тәуекелділігін талдаудағы басты міндеттер анықталды.

5.Қарыз алушының несие қабілеттілігін талдау мен бағалау үлкен шеберлікті талап ететін іс, сол себепті банктің қарыз алушының несие қабілеттілігін ұтымды бағалай алатын талдау кешені болғаны дұрыс.

6.Несие жүйесіндегі тәуекелдерді басқару мен бағалаудың отандық және шетел тәжірибелерін қарастыра келе, әдістер мен әдістемелердің әр түрінің зерттеу барысында айтылған өзіндік ерекшеліктері мен басымдықтары бар, тек қарыз алушы субъекті жақсы тани біліп, тиісті әдістер мен әдістемелерді орынды қолдана білгенде ғана қарыз алушының несие қабілетін анықтауға мүмкіндік болады деп санаймыз, бұл жерде басты назар несие менеджерінің іскерлік қабілетінде болуы тиіс.

7.Несие портфелін талдай отырып, несие портфелінің сапасы төмендей бастаған банктерге қадағалау органдары тарапынан бірден несиеге көлеміне байланысты немесе мерзіміне байланысты немесе уақытша несиеге қызметін тоқтата тұру жөнінде белгілі бір шаралардың қолданылуы және осы мәселе ҚҚА тарапынан қолға алынуы тиіс. Осы тұрғыда несие ресурстардың басым бөлігін өндіріс орындарын ашуға жұмсақ, еліміздің қаржыларын молайтуға, арзан ресурс пен қатар арзан өнімге, әлеуметтік тұрғыда жұмыспен қамтуға қол жеткізер едік, ал бұл дегеніміз ертеңгі күні заңды және жеке тұлғалардың несие қабілеттілігін арттыруға септігін тигізетіндігінің дәлелі.

8.Тартылған қаражаттың құны (Тққ) несие ресурстың банк үшін арзан немесе қымбат көздерден алынуына байланысты болса, несие саясатындағы тәуекелдер құны (Нстқ) осы несиенің банк үшін қандай тәуекелділік (шығын мен залал ықтималдығы) әкелетіндігіне байланысты анықталуы қажет және банктің саясатымен белгіленгені дұрыс деп есептейміз.

9.ҚР Ұлттық банкпен ҚҚА қолданған «Несие нарығының жағдайы және өлшемдерінің болжамы» зерттеу материалдарына сүйене отырып қорытынды жасалды, респонденттер арқылы жинақталған «сауалнама жауаптары несие нарығын болжауда тиімді құрал екендігін көрсетті, бірақ уақыт тұрғысынан алғанда бірнеше ескертпелерге ойлану және жаңадан дайындалған принциптерді ұстана отырып қызмет атқарып, практикаға енгізу қажет.

10.Болашақта ең алдымен ішкі қаржыландыруға, оның ішінде шетел валютасында сыртқы қарыз алуға емес, теңгедегі депозиттерге сүйенетін тұрақты банк жүйесін дамыту мақсатын алға қою қажет.

Әдебиеттер

1. Р.С. Сейтқасымова. Ақша, несие, банктер. Алматы: Ғылым, 2011
2. С.Б. Мақыш. Коммерциялық банктердің операциялары. Алматы: Ғылым, 2012
3. Каренов Р.С. Кадровый менеджмент. – Алматы: Ғылым, 2008
4. Нақыпова Г.Н. Қызмет маркетингі. Оқу құралы. Қарағанды. 2002
15. Усоскин В.М. Рейтинговая оценка деятельности коммерческих банков. // Банки Казахстана, 2000, № 6

Магистрант Маринчук А.С.

Казахский Агротехнический университет им. С. Сейфуллина

## ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ: АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Автор определил роль и значение субъектов МСБ в экономике Казахстана, провел анализ современного состояния системы его финансового обеспечения. Показана динамика их развития. Рассмотрены некоторые проблемы развития МСБ и пути их решения.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, финансовое обеспечение МСБ, проблемы финансирования и развития МСБ.

Key words: small and medium business, financial security of small and medium business, problem of financing and development of small and medium business.

В Республике Казахстан Законом «О частном предпринимательстве» бизнес определен как «инициативная деятельность субъектов частного предпринимательства, направленная на получение дохода, основанная на собственности самих субъектов частного предпринимательства и осуществляемая от имени субъектов частного предпринимательства, за их риск и под их имущественную ответственность» [1,25].

Предпринимательство, относящееся к сегменту малого и среднего бизнеса, как правило, выступает движущей силой и опорой развития экономики любого государства. Тем не менее, МСБ является и самой уязвимой частью рыночных отношений в период его начального становления. Можно выделить следующие основные барьеры, с которыми сталкиваются предприниматели, впервые попадая на рынок (таблица 1).

4. Гусарова С.А., Гусаров И.В. «Роль иностранных инвестиций в модернизации экономик стран БРИКС» // Международная экономика, 2014, №9, с.53-64.
5. Гапоненко В.Ф., Тутаева Д.Д. «Финансовая глобализация как фактор развития современной мировой экономики» // Международная экономика, 2014, №4, с.61-64.
6. Салицкий А. «Пределы глобализации и экономическое сотрудничество в БРИКС» // Международная экономика, 2014, №4, с.73-75.
7. Банк развития БРИКС – новый инструмент содействия развитию 25 June 2014 Роман Мартусевич Мосты, Volume 7 – Number 4 <http://www.ictsd.org/>.
8. БРИКС – важная константа мировой политики и экономики 25 June 2014 Вадим Луков Мосты, Volume 7 – Number 4 <http://www.ictsd.org/>.
9. А. Московенко, С. Венцель «Страны БРИКС в условиях изменяющегося мирового порядка и процесса глобализации: взаимодействие БРИКС и ЕС» // Свежий взгляд – работы начинающих исследователей, Материалы молодежной научной конференции «БРИКС в современном мире: особенности и перспективы стратегического партнерства», г. Москва, МГИМО (У), 15 марта 2013 года, с. 76-80.
10. Алла Вергун «Влияние стран БРИКС на изменение мировой финансовой архитектуры» // Право и управление. XXI, №1 (30)/2014, с. 121-130

К.е.н. Дончак Л.Г., ст. гр. Фвн-41 Ткачук Т.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

## АНАЛІЗ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Вітчизняні корпорації, що мають гострий дефіцит фінансових ресурсів, не можуть забезпечити свого стабільного економічного зростання без серйозного реформування своєї діяльності. Так, досить гострою вважається проблема неплатежів, нестачі обігових коштів, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей. За таких умов виникла необхідність у пошуку нових механізмів залучення коштів, здатних адаптуватись до конкретних умов господарювання. Більшість підприємств західноєвропейських країн, зіштовхнувшись з такою проблемою ще 20-30 років назад знайшли вихід, використавши новий тоді фінансовий продукт, який дістав назву факторинг.

У літературі даються такі визначення факторингу: «фінансова операція з переуступлення прав на справляння боргів», «універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, до якої входить бухгалтерський облік, розрахунки з поставальниками і покупцями, страхування, кредитування, представництво...», «Факторинг – це комплекс фінансових послуг, що надаються компаніям, – оптовим поставальникам товарів і послуг, котрий має безстроковий характер і стра-

укреплять единство позиций, расширять круг общих интересов и проводить регулярный обмен мнениями по важным международным и региональным вопросам, представляющим общий интерес.

Таким образом, следует отметить, что роль стран БРИКС на мировой экономической арене растет быстрыми темпами, если вчера об этом блоке рассуждали, как о некоей политической фикции в противовес странам Большой семерки, то сегодня можно отметить реальные факты, указывающие на набирающие обороты мощь данной группировки. Одна из основных задач, которые ставит перед собой «пятерка», – не объединение против кого-либо, а сплочение сил для борьбы с установившимся дисбалансом в мировой экономике. И реформа МВФ в пользу развивающихся стран как раз служит одним из механизмов данной борьбы.

Конечно, изменение международной финансовой архитектуры – это не краткосрочная перспектива и вряд ли в ближайшие годы набирающий мощь юань заменит доллар, евро или встанет на одной ступени с данными валютами. Однако лидерами стран БРИКС принято решение проводить расчеты в национальных валютах, минуя доллар, что де-факто означает укрепление позиций юаня. В 2011 г. возможность расчетов в юанях была распространена на потоки прямых и портфельных инвестиций. Это расширило зарубежное инвестиционное использование юаня и стало важным шагом на пути к большей интернационализации китайской валюты. Согласно прогнозам, китайский юань после 2025 г. превратится в мировую валюту. К 2035 г. доля юаня составит 12% международных валютных резервов.

Изменение современной международной финансовой архитектуры позволит странам БРИКС оказывать большее влияние на развитие мировой экономики, более справедливо распределять финансовые возможности МВФ. Взаимодействие в рамках БРИКС уже продемонстрировало, что формат может сыграть позитивную стабилизирующую роль в мире, в том числе для соблюдения законных интересов всех стран международного сообщества.

### Резюме

В статье рассматривается, как растет роль стран БРИКС на мировой экономической арене, и показывает быстрыми темпами изменения современной международной финансовой архитектуры, позволяющие странам БРИКС и развивающимся странам оказывать большее влияние на развитие мировой экономики.

### Литература

1. Я. Лексютин «Китай в БРИКС: мотивация участия» // Мировая экономика и международные отношения, 2014, №4, с. 81-89.
2. Харланов А. «Переход БРИК в БРИКС» // Международная экономика, 2014, №1, с. 29-35.
3. Грибанич В. «Политические решения Бреттон – Вудских институтов в области экономики» // Международная экономика, 2014, №1, с.52-58.

### Барьеры, препятствующие развитию МСБ

знания по ведению бизнеса	кадры, бизнес-навыки, бизнес-планирование, стратегирование
информация о рынке	маркетинг, рынки сбыта, партнеры, конкуренты
доступность капитала и технологий	кредиты, инвестиции, лицензии и патенты
административные барьеры	лицензирование, разрешения, администрирование, конкуренция
Инфраструктура поддержки	институты развития, СЭЗ, инкубаторы, ассоциации, транспортно-логистические коммуникации, защита собственности
Примечание – Таблица составлена автором	

Главой государства не раз ставился вопрос о необходимости дальнейшего развития предпринимательства малой и средней категории. В этой связи год назад в Стратегии развития Казахстана – 2050 Президентом было дано поручение по законодательному укреплению института частной собственности [2,48].

В запланированных мероприятиях по реализации Послания Главы государства, озвученного народу Казахстана в ноябре 2014 года «Нұрлы жол – путь в будущее», предусмотрено выделение из Национального фонда РК 100 млрд. тенге на льготное кредитование субъектов МСБ в обрабатывающей промышленности и сфере услуг, относящихся к обслуживанию обрабатывающей промышленности [3,54].

В современных условиях перехода страны к инновационной экономике предпринимательство является к тому же ключевым аспектом в общей стратегии государственной политики. Инновационная деятельность МСБ во всех экономически развитых странах стимулируется и активно поддерживается государством. Без создания соответствующих условий для инновационного развития предприниматель не способен самостоятельно запустить инновационные процессы.

В целом среди мер, предпринятых государством для поддержки малого и среднего бизнеса, следует отметить снижение налогового бремени, легализацию собственности и активов, упрощение административных процедур и разрешений, защиту от бюрократических препон, облегчение доступа к кредитным ресурсам и многое другое.

За последние 15 лет в Казахстане были созданы многие институты развития, через которые осуществляется выделение бюджетных средств государства на развитие МСБ посредством различных финансовых инструментов и методов (таблица 2).

Таблица 2

## Институты развития, оказывающие финансовую поддержку

Финансирование			
АО «Даму»	АО «НИФ»	АО «Казуна Capital»	АО «КазЭкспортГарант»
Кредитование	Венчурное финансирование	Прямое инвестирование	Страхование коммерческих и политических рисков по внешнеэкономическим сделкам отечественных экспортеров
Субсидирование гарантирование МСБ	Проектное финансирование	Инвестирование через фонды	
Примечание – Таблица составлена автором			

В настоящее время большинство действующих инструментов финансово-кредитной поддержки субъектов МСБ реализуются Фондом «Даму», который является основным оператором и интегратором мер поддержки предпринимательства Республики Казахстан.

Целью Фонда «Даму» является содействие качественному развитию малого и среднего бизнеса Республики Казахстан путем обеспечения доступности финансирования всем субъектам МСП, обладающим потенциалом развития, содействие диверсификации экономики и повышения конкурентоспособности в сфере малого и среднего бизнеса, повышения профессионализма субъектов МСП и вовлечение населения в предпринимательство, улучшение финансовой и нефинансовой поддержки для сектора микрофинансовых организаций страны.

В 2010 году Постановлением Правительства РК была утверждена Программа «Дорожная карта бизнеса 2020».

Целью Программы является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Программа направлена на развитие динамичного предпринимательства, готового осваивать новые технологии, новые рынки, заниматься инновациями и брать на себя риски по освоению новых продуктов и новых рынков.

«Дорожная карта бизнеса-2020» имеет четыре направления:

- поддержка новых бизнес-инициатив;
- оздоровление предпринимательского сектора;
- снижение валютных рисков предпринимателей;
- усиление предпринимательского потенциала.

Государственная поддержка в рамках первого направления реализации Программы заключается в субсидировании ставки вознаграждения, частичном гарантировании по кредитам банков, развитии производственной (индустриальной) инфраструктуры.

транспорте и энергетике, включая объекты для совместного использования. Примерами такого типа проектов являются газовая сделка «Газпрома» с Китаем и строительство дублера Панамского канала. Однако создаваемый Банка развития не должен ограничиваться софинансированием только крупных наднациональных проектов. Более того, представляется, что даже в таких мега-проектах основными кредиторами должны выступать национальные банки, тогда как роль Банка развития БРИКС должна сводиться к софинансированию неосновной доли стоимости проектов или фондированию национальных банков.

В развитие курса, направленного на формирование валютно – финансовой системы, в большей степени учитывающей потребности и интересы развивающихся стран, в т.ч. снижающей зависимость стран БРИКС от существующих глобальных финансовых институтов и воли лидеров ведущих западных стран, БРИКС принял решение о создании собственного пула валютных резервов. В сентябре 2013 года после длительных консультаций участникам БРИКС удалось достигнуть договоренности о распределении квот о создаваемом пуле общим размером 100 млрд. долл. он будет состоять из вклада Китая в размере 41 млрд. долл., России, Бразилии и Индии – по 18 млрд. долл., ЮАР – 5 млрд. долл.

Расширение участия в глобальном управлении страны БРИКС связывает с изменениями в международной валютной системе. В центре усилий стран-участниц – ограничение доминирующего положения американского доллара, дающего США преимущества перед другими участниками мировой экономической системы. В ходе саммита стороны заключили соглашение о межбанковском сотрудничестве, предполагающее расширение масштабов взаимных расчетов и кредитов в национальных валютах. Это позволит снизить чрезмерную зависимость от американского доллара и избежать рисков резкого изменения обменных курсов.

Перспективы развития многостороннего экономического сотрудничества во многом связываются с работой созданного в ходе Дурбанского саммита Делового совета БРИКС. В состав Совета вошли 25 видных предпринимателей и банкиров стран-участниц. Координационным центром всего механизма сотрудничества являются шерпы и их заместители – су-шерпы. В ходе встреч стран-участниц появляются новые направления взаимодействия в рамках БРИКС по самому широкому кругу вопросов: изменение климата, энергетическая безопасность, сельское хозяйство и продовольственная безопасность, здравоохранение, молодежная политика, борьба с коррупцией, контроль оборота наркотиков, развитие туризма, спорта и многое другое, повестка дня динамично расширяется и включает все новые и новые сферы сотрудничества.

Итак, в настоящее время встречи стран БРИКС носят консультативный, диалоговый характер, но эти страны объединяют, как минимум, две общие внешнеполитические цели – это возрастание степени контроля над мировыми финансами и адекватная международная роль стран БРИКС, а также борьба с протекционизмом. Поэтому странам БРИКС следует координировать свои усилия,

Для стран-членов, в которых не созданы национальные банки развития, привлечение кредитов Банка развития сможет помочь улучшить экспертизу национальных проектов развития и контроль за их реализацией, в которые иначе бы деньги вкладывались напрямую из бюджетов с соответствующими механизмами принятия решений и мониторинга, или, если говорить о других международных банках развития, на принципах, не отвечающих исторически сложившимся национальным особенностям.

В рамках новой парадигмы развития, Банка развития развития должен уйти от типичной для многих банков развития ситуации, когда при отборе проектов акцент делается на финансовых результатах проектов для заемщиков, тогда как проекты могут иметь значительный социальный, фискальный и экономический эффект, не связанный с заемщиком, (например, на территории). Одной из задач Банка развития могло бы стать фондирование таких проектов, в том числе с помощью отдельного Фонда с лимитами использования на каждую из стран-членов Банка.

*в) институциональные изменения*

Банка развития может способствовать положительным институциональным изменениям в отдельных приоритетных отраслях. Одним из направлений работы Банка могло бы стать содействие организационным и институциональным изменениям, например, через предложение типовых банковских продуктов. Другим инструментом положительных изменений может стать совместное финансирование национальных программ модернизации приоритетных отраслей.

В ситуации смены парадигмы развития поддержка должна идти по всем уровням цепочки создания добавленной стоимости с жестким (на уровне требований к кредитам и проектам) исключением непроизводительных схем присвоения ренты, особенно монопольной и ресурсной.

Представляется, что в целях повышения результативности деятельности Банка развития его работа должна сопровождаться утверждением в странах-бенефициарах национальных дорожных карт в сферах компетенции Банка.

Любой банк развития требует институциональных изменений и, как результат, практически все современные банки развития являются агентами изменений в тех странах, которые пользуются их кредитами. Из этого можно сделать вывод о том, что, во-первых, цели изменений должны давать учредители Банка развития, а не его руководство или привлекаемые им эксперты. Во-вторых, Банка развития неизбежно станет политическим инструментом стран БРИКС, усиливающим многополярность, так как, привлекая кредиты на условиях Банка развития, страны неизбежно будут делать выбор между приоритетами Банка развития и приоритетами учредителей других международных институтов развития. В то же время Банка развития не должен навязывать свои приоритеты, но должен работать в зоне их пересечения с приоритетами стран-бенефициаров.

*г) реализация транснациональных проектов*

Учитывая соседство России, Китая и Индии, в работе Банка развития наверняка найдется место и крупным транснациональным проектам, например, в

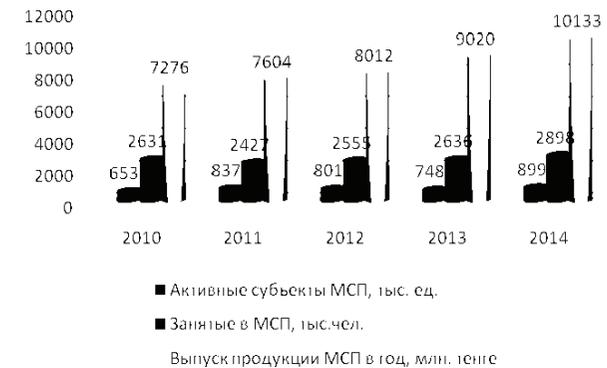
В рамках оздоровления предприятий осуществляется следующая поддержка:

субсидирование предприятию-должнику процентной ставки по уже имеющимся кредитам банков (на момент одобрения) и на новую задолженность в рамках одной кредитной линии, которая возникает после одобрения проекта;

рассмотрение вопроса предоставления должнику отсрочки по выплате налогов и других обязательных платежей в бюджет (кроме индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты) без начисления пени, которое будет предусмотрено в установленном порядке в Налоговом кодексе;

другие меры по оздоровлению предприятий в рамках Плана финансово-экономического оздоровления, в том числе по задолженности перед внутренними кредиторами по облигациям, размещенным на Казахстанской фондовой бирже.

Анализ состояние развития МСБ в Казахстане за 5 лет показывает, что количество активных субъектов с 2010 года выросло на 246 единиц (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Основные показатели развития МСБ в Казахстане**

Примечание – Рисунок составлен на основе данных Комитета по статистике в РК

На сегодняшний день в стране зарегистрировано более 800 тысяч активных субъектов малого и среднего предпринимательства, в них работает 2,8 млн. казахстанцев. Объём продукции этого сектора вырос за четыре года в 1,6 раза и составляет более 10 миллиарда тенге. Доля этого сектора в ВВП страны составляет около 30%.

Возрастание роли МСБ в экономике имеет объективный характер. Приоритетное развитие сети мелких и средних предприятий необходимо для решения таких

социально-экономических задач как преодоление дефицита потребительских и инвестиционных ресурсов, увеличение занятости населения и его доходов, решение экологических проблем. Без крупномасштабного развития малого бизнеса невозможно построение рыночных отношений и конкуренции, весьма затруднен процесс создания инновационного направления в экономике, венчурного предпринимательства. Создание широкой сети малых предприятий является необходимым условием формирования новой экономической среды, благоприятствующей возникновению конкуренции, оперативному реагированию на изменение потребительского спроса, применению прогрессивных наукоемких технологий.

Всемирный банк проводит ежегодное исследование (Doing Business Report) в котором на основе 10 индикаторов оценивается простота ведения бизнеса в 183 странах. В число индикаторов входят: сложностью создания предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе энергоснабжения, регистрация собственности, налогообложение и т.д.

В 2013 году Казахстан занял 49 место в рейтинге Doing Business Report по сравнению с 56 местом в 2012 году, то есть буквально за один год наша страна поднялась сразу на 7 позиций. И эту тенденцию мы должны наращивать.

Сегодня в стране уделяется огромное значение поддержке новых инновационных идей, открытию мелких предприятий. Именно от государственной поддержки во многом зависит решение проблем занятости населения, наполнение внутреннего рынка отечественными товарами и формирование конкурентной среды. Для того чтобы и в Казахстане МСБ стал реальным «локомотивом» экономики, государству необходимо и дальше оказывать всестороннюю поддержку.

Вместе с тем, малый и средний бизнес имеет ряд экономических преимуществ перед крупным. К ним можно отнести относительно небольшой стартовый капитал в сфере торговли, услуг и сельском хозяйстве, меньшая стоимость рабочих мест по сравнению с крупным бизнесом, гибкость и маневренность малого бизнеса при малейших изменениях на рынке. Но без государственной поддержки инновационное развитие малого и среднего предпринимательства, направленное на повышение конкурентоспособности отечественной экономики, невозможно.

Основные проблемы для создания новых и развития существующих малых инновационных фирм связаны с финансированием и кадровыми проблемами, для решения которых необходимо реализовать комплекс мероприятий. Во-первых, национальным компаниям необходимо реализовать долгосрочные программы, предусматривающие технологическую кооперацию с малым инновационным бизнесом. Во-вторых, предусмотреть налоговые стимулы для инвестирования в науку и инновационную сферу. В-третьих, разработать систему коммерциализации научных разработок, обеспечивающей включение научных центров, университетов и малых инновационных предприятий в международные механизмы оформления и капитализации научных результатов.

(в первую очередь, за счет ресурсосбережения и повышения ресурсоэффективности экономики);

- создание инфраструктуры для роста и развития (в том числе образования и здравоохранения, водоснабжения и водоотведения, хранения сельхозпродукции) и обеспечение на её основе: (а) развития и рационального использования человеческого и социального капитала; (б) сохранения и восстановления окружающей среды; (в) энергетической, водной, продовольственной, санитарно-эпидемиологической и экологической безопасности населения.

Это предполагает, в частности, снижение критически значимой импортозависимости по ключевым видам продукции и увеличение кооперации внутри БРИКС и с другими странами. Отличие же от существующих банков развития должно заключаться в оценке ситуации и выборе путей решения приоритетных задач, а также в организации работы института.

Представляется, что создаваемый Банка развития должен быть призван выполнять следующие задачи и функции:

*а) заполнение пустующих ниш*

Банка развития сможет заполнить некоторые ныне почти пустующие ниши, например, нишу развития инфраструктуры национальных финансовых и платежных систем, а также комплексного социально-экономического развития территорий или нишу проектов средней величины – стоимостью от 500 тыс. до 8-10 млн евро – путем финансирования и стимулирования формирования пулов таких проектов. Это особенно актуально для сел, малых и средних городов (преобладающая форма поселений в странах БРИКС), поскольку чрезмерный акцент на крупных городах с высокими доходами населения и местных бюджетов вносит вклад в нарастание диспаритетов развития и доходов. Выравнивание обеспеченности инфраструктурой должно стать одной из задач Банка развития.

Кроме того, еще одной задачей Банка развития может стать создание независимого от политических санкций отдельных государств инструмента долгосрочного фондирования национальных банков преимущественно в валютах стран-членов БРИКС.

Линейка продуктов Банка развития должна позволять задействовать как можно большее количество возможностей для развития, которые сегодня не достаточно охвачены финансовым рынком и существующими институтами развития. При этом работа Банка развития не должна ограничиваться странами БРИКС.

*б) анализ финансово-экономической ситуации*

Банка развития должен стать инструментом независимого и объективного анализа экономической и финансовой ситуации в мире и в странах БРИКС, основанным на прагматичном и сбалансированном подходе, а не на неолиберальных и прочих догматах, которые МВФ и некоторые институты развития навязывали развивающимся странам в 1990-е годы.

в контексте усилий международного сообщества по преодолению нынешних проблем на мировых финансовых рынках и реформированию глобальной финансовой архитектуры.

Лидеры стран БРИКС объявили о подготовке создания Банка развития БРИКС. В марте 2012 года на саммите в Нью-Дели страны участницы выступили с инициативой создания нового Банка развития, сходного по своим функциям с Всемирным банком, но контролируемого и развивающимися государствами (странами БРИКС). Данный проект позволит снизить зависимость развивающихся стран от Всемирного банка, МВФ и ОЭСР с их чрезмерно жесткими и нередко невыгодными условиями кредитования, также повысить роль БРИКС в глобальном экономическом управлении и способствовать многополярности международной экономической системы. Получателями кредитов нового Банка развития будут как собственно страны БРИКС, так и другие развивающиеся страны. При этом особый акцент планируется сделать на финансировании объектов инфраструктуры и реализации программ устойчивого развития.

Реализация Банком инвестиционных проектов на фоне возможной рецессии даст импульс, сравнимый с увеличением государственных расходов, но при ожидаемой большей результативности, поскольку, при прочих равных, банки развития обеспечивают более качественную экспертизу финансируемых проектов, чем министерства финансов, и более качественный мониторинг инвестиционной стадии их реализации.

Предпосылками успеха рассматриваемой инициативы являются: выработка и согласование новой парадигмы развития с четкими целями и приоритетами, которые могут несколько отличаться для разных стран БРИКС; создание эффективной и недорогой организационной структуры с правильной системой стимулов и устойчивой обратной связью, а также активная вовлеченность экспертных сообществ из стран-учредителей в работу Банка, обеспечение прозрачности и подотчетности его работы.

Представляется, что в своей работе Банк развития БРИКС должен руководствоваться новой парадигмой и моделью развития, которую предстоит разработать и согласовать учредителям Банка развития.

В основу такой парадигмы можно положить концепцию инклюзивного и устойчивого роста и развития. Конечной целью и результатом развития должно стать искоренение бедности и существенное снижение степени неравенства в доходах, имущественном положении и доступе к благам цивилизации в странах, где реализуются проекты Банка развития, а также расширение возможностей человека трудиться и хорошо зарабатывать, оставаться здоровым и достойно жить на своей Родине.

Представляется, что в центре парадигмы должны быть такие стратегически важные для развития приоритеты и задачи, как:

- снятие наднациональных и отчасти национальных инфраструктурных (в том числе энергетика, транспорт, связь) и ресурсных ограничений для развития

Литература

1 Закон Республики Казахстан от 31.01.2006 г. № 124-III «О частном предпринимательстве»

2 Послание Президента Республики Казахстан от 17 января 2014 года, Астана, 17 января 2014 года «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее»

3 Указ Президента Республики Казахстан от 17 ноября 2014 года № 955 «О мерах по реализации Послания Главы государства народу Казахстана от 11 ноября 2014 года «Нұрлыжол – путь в будущее»

4 Постановление Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301 «Об утверждении Программы «Дорожная карта бизнеса 2020»

5 Данные Комитета по статистике МНЭ РК [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz>

6 Р. Ошакбаев. О развитии МСБ в Казахстане: <http://www.kapital.kz> – 2013 г.

7 Дина Гальберг. Банки Казахстана./Расти бизнес малый и средний.-2011 г

Нурманалиева Г.А., оқытушы,

М.Х. Дулати атындағы ТарМУ

## ЭКОНОМИКАДАҒЫ НЕСИЕЛЕНДІРҮДІ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Нарық жағдайында банктердің ресурстық потенциалын өсіру мәселелері және оның тұрақтылығын қамтамасыз ету бірінші дәрежелі маңызға ие. Несиелік ресурстар халық шаруашылығын уақытша бос жинақтары мен (ақшалай және тауарлай формада) және банктік жүйенің арнайы несиелеу үшін арналған қаражаттарының жиынтығы.

Несиелік ресурстар ақшалай ресурстардың бір формасы. Демек, біздің көзқарасымызша, экономикалық белгісі бойынша анағұрлым дұрысы несиелік ресурстардың қайтарымдылық негізде уақытша пайдаланылатын ақшалай қаражаттардың бөліктері ретінде айқындалуы болып табылады.

Банктің тартылған қаражаттары активтік операциялар, оның ішінде несиелік операциялардың 90%-ға жуықтай ресурстарға деген қажетін қанағаттандырады. Олардың ролі біршама жоғары тұрады. Заңды және жеке тұлғалардың уақытша бос қаражаттарын тарта отырып, коммерциялық банктер халық шаруашылығының қосымша айналым қаражаттарына деген сұранысымен қатар халықтың тұтыну қажетін қанағаттандырады.

Меншікті және тартылған коммерциялық банк ресурстары Ұлттық банкте ашылатын корреспонденттік шотта көрсетіледі. Бұл активтік шот, сондықтанда дебегі бойынша ресурстар, ал кредиті бойынша несиелік жұмсалымдар беріледі.

Демек, дебеттік қалдықтың шамасы банктің бос резервінің мөлшерін көрсетеді. Банктің бос резервінің мөлшері активтік операцияларға жұмсалмаған оның резервінің мөлшері активтік операцияларға жұмсалаған оның ресурстарының шамасын білдіреді. Осы бос резервтер сомасы қаншалықты жоғары болса банктің тұрақтылығы соғұрлым жоғары бірақ пайдасы төмен болады ал, керісінше егер бос жатқан қаражаттардың шамасы аз болса онда тұрақтылығы төмен пайдасы жоғары келеді Сондықтан да әрбір коммерциялық банк өзінің корреспонденттік шоттағы үнемі ықшамдауға ұмытылады.

Банктер өзінің активтерін арттыру үшін капиталдың төменгі мөлшерде болғанын қалайды. Ал банкті бақылаушылар, банктердің банкроттықтан аулақ болуы үшін капиталдың жеткілікті мөлшерде болуын талап етеді. Банктердің банкроттығы ондағы басқарудың нашарлығынан болуы мүмкін, себебі банкті жақсы басқарса, ол төменгі капитал нормасында жұмыс жасай алады деген пікірлер бер.

Капиталдың жеткіліктілік термині банктің жалпы тұрақтылығын және оның тәуекелге бару дәрежесін көрсетеді. Капиталдың жеткіліктілігі –бұл банк капиталының мөлшерінің тәуекел дәрежелері ескерілген банк активтеріне сәйкес болуға тиісті. Сондай-ақ коммерциялық банктер өз жұмыстарында банк капиталын шамадан тыс ұлғайтуды теріс санайды. Өйткені, ол банктің қызметіне кері әсер етуі мүмкін. Банктердің көбі акция шығара отырып, қаражат тартуға ынтасыз болып келеді.

Нарықтық қатынастарға өту, бірінші кезектегі міндеттер ретінде қаржы-несие жүйесін қайта құруды және қаржы нарығын қалыптастыруды болжайды. Мұндай нарықтың негізгі субъектісі болып банк қатысады. Банк –бұл дербес заңды болып саналатын, тұтынушыларға нақты қызмет көрсететін, аз өнімдерін алға жылжытуды жүзеге асырушы және кіріс алуға мүдделі кәсіпорынның айрықша үлгісі болып саналады.

Банктер экономиканы басқарудың мемлекеттік тетігінің бір бөлігі ретінде капиталды және ақша қаражатын жұмылдырады және оларды мемлекеттің қызығушылығын тудыратын салаларды дамытуға бағыттайды.

Банктік маркетинг банк өнімдерін өзіне тән белгілерімен келісілген өзіндік ерекшеліктерге ие. Банк өнімдері: уақыт аралығындағы ұзақтық, ақшамен байланыс, мүліктік шарттық байланыстардың қатысуы сияқты өзгешеліктерге ие.

Банк өнімі түрінде, банк жасайтын кез келген қызметті немесе операцияларды түсіну көзделеді. Негізгі және бөгде банк қызметтерін бөліп көрсетеді.

Клиенттерді тартуға, мақсатты аудиторияларға неғұрлым тиімді түрде ықпал ету үшін банктер коммуникациялық жүйенің өзіне тән үлгілік құралдарын пайдаланады.

Кейіннен коммерциялық ынталандыру жүйесі жүргізілгеннен кейін банк пен қарыз алушылардың арасында несиелік шартқа отырып, ол шарт несиелік берушінің де, сол сияқты қарыз алушының да жауапкершілігін нығайта түсті.

Нынешний международный порядок, основанный на монополии западных стран в ключевых сферах экономики и политики, рассматривается как несправедливый и не отвечающий веяниям времени. Такие его черты, как сохраняющийся диктат западных стран, посягательства на государственный суверенитет, вмешательства во внутренние дела государств, политика с позиции силы, ментальность «холодной войны», подвергаются резкой критике.

Предлагаемый «гармоничный мир» – это мир многополярный, характеризующийся многообразием цивилизаций и моделей развития, взаимовыгодным сотрудничеством и кооперацией. Он базируется на принципах мультилатерализма (многосторонности), верховенства международного права и коллективной безопасности, поддерживать которую призвана ООН.

Экономики стран БРИКС взаимодополняемы. Этот фактор может быть с успехом использован для ускорения роста и модернизации экономик участников БРИКС. Модернизация экономик стран БРИКС, развитие инновационных процессов является важным фактором формирования дальнейшего устойчивого, уверенного и сбалансированного роста национальных экономик, основанных на знаниях, и их интеграции в мировое хозяйство и международный рынок капитала. Важнейшим катализатором модернизации экономик стран БРИКС является привлечение иностранных инвестиций.

По данным «Goldman Sachs», мировое потребление переместится из стран G-7 в страны БРИКС, то есть в быстрорастущие экономики. Но однополярный мировой порядок с главенствующей ролью стран G-7, возглавляемых США, является объективным тормозом для дальнейшего мирового развития. Точно так же является тормозом и устаревшая мировая финансовая система, которую страны Запада менять не хотят. Поэтому в процессе грядущего нового мирового кризиса инициативу должны перехватить именно страны БРИКС, так как они представляют пять из восьми возможных будущих лидеров региональных объединений.

Так как США и ЕС – это лидеры прошлой стадии капиталистического развития, то именно странам БРИКС предстоит сформулировать политическую и экономическую повестку дня для нового этапа мирового развития на ближайшие 40–50 лет. И в первую очередь перед ними встанут две важнейшие задачи:

1. Разработать и сформировать новую мировую финансовую систему, так как нынешняя финансовая система, основанная на долларе США и на свободной рыночной конвертации всех валют, в условиях кризиса оказалась несостоятельной.

2. Противостоять попыткам США и в целом Запада создать ситуацию «глобального хаоса» на Ближнем Востоке и в Центральной Азии и превратить ее в новую мировую войну.

Без участия стран БРИКС не могут эффективно решаться самые значимые глобальные проблемы, такие как международный терроризм, транснациональная преступность, продовольственная и энергетическая безопасность, экологическая, деградация и т.д. Особую значимость партнерство стран БРИКС приобретает сейчас, когда возрастает необходимость согласованных действий «пятерки»

экономическим альянсом, скорее это политический клуб, союз наиболее динамично развивающихся экономик. Цель БРИКС – обратить свой растущий потенциал в геэкономике в новый вес, авторитет, место и роль в геополитике.

Все члены БРИКС стремятся реформировать устаревшую финансово-экономическую систему мира, которая всё ещё не учитывает новую роль в глобальной экономике, которую уже сейчас играют страны БРИКС и другие государства с формирующимися рынками.

Амбиции группы БРИКС имеют серьезные основания: этим странам принадлежит 26% территории земли, 43% населения, около 15% мирового ВВП, 40% производства пшеницы, 50% производства свинины, 30% производства мяса птицы и говядины, 32% пахотных земель. Россия, КНР и Индия – державы, обладающие 5190 ядерными боезарядами. Основные конкурентные преимущества БРИКС связаны с углеводородными ресурсами России, относительно дешевыми трудовыми ресурсами Китая при производстве товаров и Индии (производство IT), природными ресурсами ЮАР, доминированием Бразилии в производстве сахара, сои, железной руды, биотоплива, этилового спирта и электроэнергии из отходов сахарного тростника.

В этой группировке представлены различные цивилизации: конфуцианская, славяно-православная, индуистская, иберо – американская и африканская. Каждое из государств БРИКС нашло свой собственный путь политико – экономического развития. Индию, Бразилию и ЮАР принято рассматривать как государства с развивающейся демократией, Россию – как государство, трансформирующееся в направлении демократии, а Китай – как соединившее социалистическую идеологию и рыночную экономику.

Способность стран БРИКС находить точки соприкосновения, согласовывать свои позиции и координировать политику на международной арене, раскрывать новые сферы сотрудничества, отвлекаясь от имеющихся цивилизационных, политико – экономических и иных различий, станет подтверждением тезиса о возможности гармоничного сосуществования и соразвития различных цивилизаций. В этом и состоит новаторский характер БРИКС как новой модели международных отношений, где цивилизационные и политико – экономические различия, отдельные проблемы во взаимоотношениях не являются препятствием для взаимовыгодного сотрудничества.

В основе растущей заинтересованности стран в БРИКС лежит стремление реализовать стратегическую сверхзадачу построения «гармоничного мира», или, иными словами, мирового порядка. Т.е. БРИКС была названа «ключевой силой по разрушению старого международного порядка, который представляют США и ЕС» (публикация, выдержанная в подобной тональности, была опубликована в статье в китайской газете «Жэньминь жибао» сразу после окончания 4-го саммита в Нью-Дели).

Нарықтық экономикада банктердің ресурстық потенциалын өсіру маңызды мәселе болып табылады. Ерекше несиелік ресурс болып эмиссиондық ресурс табылады. Оның несиелік ресурс ретінде құралуы және пайдалану мүмкіндігі келесімен байланысты. Тұрғындардың қолма-қол ақшалай түрде алатын табыстары бірден жұмсалмайды, сондықтан банктің қассаларынан берілетін қолма-қол ақшалардың осы қассаларға келіп түсетін түсімдерде бір жыл ішінде артық болуы тұрғындардың өз табыстарының бөлігін жұмсамай-ақ банк тұлғасында мемлекеттік несиелеуге беріледі.

Сонымен мынандай қорытынды жасауға болады:

1. Әр елдің және әр банктің несиелік қатынастарын реттейтін несиелеу жүйесі орын алғанымен оларға бірдей моделді қолдану мүмкін емес, бұл жерде банктердің операция көлемі, ішкі ережелері, қойылатын талаптары болатыны сияқты, клиенттердің несиелік қабілеттілігін бірдей шартпен талдау мүмкін еместігін айта кеткен жөн.

2. Несиелік жүйесіндегі тәуекелдерді басқару ұғымымен қатар, несиелік тәуекелділігі жүйесіндегі қарыз алушының несиелік қабілеттілігін талдауға байланысты атакты отандық және шетелдік авторлардың еңбектері зерттелді.

3. Банк қызметіндегі несиелік тәуекелдері жүйесін басқару және оның ішінде қарыз алушы несиелік қабілеттілігін жүйелі басқару. Сол себепті, несиелік тәуекелділігін басқару жүйесіндегі және қарыз алушыларды несиелеу кезінде туындайтын төлемсіздікті, жалпы тәуекелділікті төмендету үшін ескерілуге тиіс.

4. Қазақстанда несиелік тәуекелділігін басқарудың толық жүйесіне әлі қол жеткізілген жоқ, несиелік тәуекелділігін басқару жүйесінде жекелеген элементтер ғана қызмет етуде. Сондықтан, несиелік тәуекелділігін басқаруға байланысты айтарлықтай қиындықтарға әкелетін олқылықтар және олардың мүмкін себептері зерттелді, несиелік тәуекелділігін талдаудағы басты міндеттер анықталды.

5. Қарыз алушының несиелік қабілеттілігін талдау мен бағалау үлкен шеберлікті талап ететін іс, сол себепті банктің қарыз алушының несиелік қабілеттілігін ұтымды бағалай алатын талдау кешені болғаны дұрыс.

6. Несиелік жүйесіндегі тәуекелдерді басқару мен бағалаудың отандық және шетел тәжірибелерін қарастыра келе, әдістер мен әдістемелердің әр түрінің зерттеу барысында айтылған өзіндік ерекшеліктері мен басымдықтары бар, тек қарыз алушы субъектісі жақсы тани біліп, тиісті әдістер мен әдістемелерді орынды қолдана білгенде ғана қарыз алушының несиелік қабілетін анықтауға мүмкіндік болады деп санаймыз, бұл жерде басты назар несиелік менеджерінің іскерлік қабілетінде болуы тиіс.

7. Несиелік портфельін талдай отырып, несиелік портфельінің сапасы төмендей бастаған банктерге қадағалау органдары тарапынан бірден несиелеу көлеміне байланысты немесе мерзіміне байланысты немесе уақытша несиелеу қызметін тоқтата тұру жөнінде белгілі бір шаралардың қолданылуы және осы мәселе ҚҚА тарапынан қолға алынуы тиіс. Осы тұрғыда несиелік ресурстардың басым бөлігін өндіріс орындарын ашуға жұмсақ, еліміздің қаржыларын молайтуға,

арзан ресурс пен қатар арзан өнімге, әлеуметтік тұрғыда жұмыспен қамтуға қол жеткізер едік, ал бұл дегеніміз ертеңгі күні заңды және жеке тұлғалардың несиелік қабілеттілігін арттыруға септігін тигізетіндігінің дәлелі.

8. Тартылған қаражаттың құны (ТҚК) несиелік ресурстың банк үшін арзан немесе қымбат көздерден алынуына байланысты болса, несие саясатындағы тәуекелдер құны (НТҚ) осы несиенің банк үшін қандай тәуекелділік (шығын мен залал ықтималдығы) әкелетіндігіне байланысты анықталуы қажет және банктің саясатымен белгіленгені дұрыс деп есептейміз.

9. ҚР Ұлттық банкпен ҚҚА қолданған «Несие нарығының жағдайы және өлшемдерінің болжамы» зерттеу материалдарына сүйене отырып қорытынды жасалды, респонденттер арқылы жинақталған «сауалнама жауаптары несие нарығын болжауда тиімді құрал екендігін көрсетті, бірақ уақыт тұрғысынан алғанда бірнеше ескертпелерге ойлану және жаңадан дайындалған принциптерді ұстана отырып қызмет атқарып, практикаға енгізу қажет.

10. Болашақта ең алдымен ішкі қаржыландыруға, оның ішінде шетел валютасында сыртқы қарыз алуға емес, теңгедегі депозиттерге сүйенетін тұрақты банк жүйесін дамыту мақсатын алға қою қажет.

#### Әдебиеттер

1. Р.С. Сейтқасымова. Ақша, несие, банктер. Алматы: Ғылым, 2011
2. С.Б. Мақыш. Коммерциялық банктердің операциялары. Алматы: Ғылым, 2012
3. Каренов Р.С. Кадровый менеджмент. – Алматы: Ғылым, 2008
4. Нақышова Г.Н. Қызмет маркетингі. Оқу құралы. Қарағанды. 2002
15. Усоскин В.М. Рейтинговая оценка деятельности коммерческих банков.

// Банки Казахстана, 2000, № 6

#### **Rsymbetova Ainur**

*Kazakh national University named after al-Farabi, graduate student  
of the chair of accounting and auditing, Kazakhstan*

### **THE ROLE OF INTERNAL AUDIT IN ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM OF THE BANK**

The global financial crisis once again demonstrated the importance and the need for effective risk management system. Risk management in the Bank is an integral part of the corporate culture of the Bank and plays an important role in making strategic decisions. Risk management is carried out at all levels in accordance with the recommendations of Basel II and the requirements of the national regulator. [1]

#### Литература:

1. Транснациональная корпорация, ТНК [Электронный ресурс] : за дан. универсальной научно – популярной энциклопедии под. ред. Добровольского А. В. // «Энциклопедия Кругосвет» – 2013. Режим доступа: [http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye\\_nauki/ekonomika\\_i\\_pravo/TRANSNATSIONALNAYA\\_KORPORATSIYA\\_TNK.html?page=0,8](http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/TRANSNATSIONALNAYA_KORPORATSIYA_TNK.html?page=0,8)
2. Овчарук М.П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України [Електронний ресурс] / М.П. Овчарук, В.М. Мотриченко // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 61–67. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fin\\_pr\\_2013\\_3\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fin_pr_2013_3_10.pdf)
3. 200 крупнейших компаний – Рейтинги – Forbes Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbts.ua/ratings/2>
4. <http://www.ukrstat.gov.ua> – Державний комітет статистики України
5. Кочетков В. М. Развитие украинских ТНК как фактор роста экономики страны [Текст] / В. М. Кочетков // Эффективная экономика. – 2013. – № 10. – С. 55–60

#### **Рабазанова А.А.**

*ст. преп., магистр экономики кафедры «Маркетинг и логистика»  
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза*

### **ГЛОБАЛЬНЫЕ ПАРАДИГМЫ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ СТРАН БРИКС В УСЛОВИЯХ НОВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ**

Под воздействием глобализации и возникновения новых центров, в первую очередь стран БРИКС, меняется структура мировой экономики, формируется система многополярного мира. Структурные сдвиги влияют на политику международных финансовых организаций, которые традиционно навязывали дерегулирование и либерализацию, что послужило важной причиной возникновения глобального финансово-экономического кризиса. Критика глобализирующейся финансовой системы способствует формированию новых подходов к оценке роли и места международных финансовых организаций.

Финансовая глобализация является главной движущей силой развития мировой экономики, уровень которой достиг определенной зрелости. Одним из локомотивов мировой экономики являются страны БРИКС. Они – активные участники процессов глобализации. БРИКС – одновременно и символ многополярного мира, и генератор его развития.

БРИКС (BRICS) – группа из пяти динамичных развивающихся экономик современного мира: Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР. БРИКС не является

Криза 2008-2009 рр. відкинула українську економіку на кілька років назад, а кризові процеси 2013-2014 рр. дедалі більше погіршують позиції України у світовій економіці в середньостроковій перспективі. Відтак, нинішня динаміка української економіки дедалі більше відстає від світових тенденцій і того прискорення, яке демонструють успішні світові економіки.

Сучасна економіка країни має багато невирішених проблем, серед яких: дефіцит держбюджету та борги України, збройний конфлікт на Донбасі, скорочення промислового виробництва, економічна війна з Росією, криза банківської системи, валютна нестабільність, інфляція тощо. Через це у 2014 році спостерігалось різке скорочення діяльності ТНК на території України, при чому не лише іноземних, але й українських. Відбулося зменшення частки інвестицій, скорочення кількості філіалів та дочірніх підприємств, особливо у східній частині України, де й досі триває збройний конфлікт. На жаль, поки воєнно-політична та економічна ситуація в країні не врегулюється, очікується подальше призупинення діяльності ТНК та зменшення приливу прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Від стабільності політичної, економічної, інвестиційної політики держави, залежить стан інвестиційного процесу. Для підвищення інвестиційного клімату та для стабілізації економічних процесів в Україні, необхідно прийняти ряд заходів, спрямованих на формування в загальних і специфічних умов розвитку цивілізованих ринкових відносин, пов'язаних із залучення іноземних інвестицій.

Серед заходів загального характеру в якості першочергових варто назвати: узгодження політичних поглядів на національному рівні між владними структурами, партіями, громадськими організаціями, соціальними групами; проведення радикальних заходів боротьби зі злочинністю, створення цивілізованого ринку без кримінальних угруповань; оптимізування заходів по зменшенню рівня інфляції, за допомогою використання іноземного досвіду та практики; проведення реформи по спрощенню податкового законодавства та створенню за допомогою нього методів по стимулюванню виробництва; підвищення відсоткових ставок по депозитним внескам, для збільшення та мобілізації вільних коштів підприємств і населення; надання іноземним та вітчизняним інвесторам, які вкладають інвестиції на довгостроковий період, податкових пільг для компенсування збитків від уповільненого обігу капіталу, в порівнянні з іншими напрямками їх діяльності.

Отже, формування українських міжнародних корпорацій може стати одним із стратегічних пріоритетів української державної політики. Пріоритетним завданням якої є, в першу чергу, вихід з кризи, а також створення відповідного внутрішнього та зовнішнього середовища для залучення інвестицій, сприяння підвищенню конкурентоспроможності українських виробників на зовнішніх ринках, і за рахунок інвестиційних ресурсів ТНК забезпечення розвитку вітчизняних товаровиробників.

Audit risk (AR) is the risk that the auditor will give an inappropriate audit opinion when the financial statements contain materially misleading information. For risk management assets and liabilities, the Bank has three main Executive Committee:

- 1) Committee on the management of assets and liabilities (ALCO);
- 2) The credit Committee;
- 3) Investment Committee. [2, С. 288]

The Department responsible for implementing, maintaining and improving the system of risk management in the Bank is the Department of risk management. The Department of risk of management and compliance Service control (legal risk) ensure continuous improvement of the risk management system, independent assessment and monitoring of risks. [3]

In accordance with generally accepted international practice, the Bank in its activities is faced with 5 major groups of risks:

1. market risk
  - interest rate risk;
  - currency risk;
  - price risk;
2. credit risk:
  - the credit risk of the instrument;
  - counterparty risk;
  - concentration risk;
  - country risk;
  - industry risk and other;
3. liquidity risk:
  - richdocument funding;
  - liquidity risk portfolio;
4. operational risk
5. legal risk

To manage and control risks for the Bank are:

- 1) timely identification of risks and threats;
- 2) improving the quality evaluation of the maximum values of risk indicators;
- 3) the development of alternative risk controls;
- 4) ensure timely action on mitigation and risk management;
- 5) involvement of the individual structural units of the Fund, including the division of risk management, the process of risk assessment and monitoring, as well as increasing the responsibility of the employees of the Fund in the field of risk management. [4]

The risk management system provides the following internal documents:

- 1) policy integrated Registrar on risk management;
- 2) the procedure of investing their own assets integrated Registrar;

3) implementation procedures of internal control and internal audit;  
4) procedures aimed at combating the legalization (laundering) of incomes obtained in a criminal way and financing of terrorism;

5) procedures for the management of existing and potential conflicts of interest in a single registrar, and so on Risk can be managed, i.e. to use the measures to a certain extent to predict the occurrence of the risk event and to take measures to reduce the risk. [5]

The effectiveness of risk management depends on the classification. Under the classification of risk should understand the distribution of risk on specific groups with specific characteristics to achieve these goals. (1 table) 1 table.

**A detailed classification of banking risks**

№	criterion	risks
		Internal
1	The scope of risks.	1) the credit 2) the interest 3) the currency 4) the market 5) the financial services 6) the other
		External (international, country, national, regional)
		1) the insurance 2) the disaster 3) the legal (legislative) 4) the competitive 5) the political 6) is social 7) the economic 8) the financial 9) the risks of transfer 10) the organizational 11) the industry 12) the other
		The creditworthiness of the customer
2	The composition of the Bank's clients	1) the small 2) the average 3) the major
		General
3	The scale of risks	1) the client 2) the Bank
		Private (individual transactions)
4	Degree (level of risk)	1) the full 2) the moderate 3) the low
5	The distribution of risks over time	1) the past (retrospective) 2) the current 3) the future (prospective)

Сьогодні в Україні найбільша кількість ТНК представлена у переробній промисловості. За версією Forbes, за підсумками першого півріччя 2014 р. більшість з них була прибутковими (табл. 1) [3].

Таблиця 1

**Фінансові результати ТНК в Україні за перше півріччя 2014 р.**

№ з/п	Компанія	Галузь	Виручка за 1 півріччя 2014 р., млн. грн.	Прибуток, млн. грн.	Виручка за 2013 рік, млн. грн.
1	JT International	Тютюнова	3776,7	463,9	7103,7
2	Philip Morris	Тютюнова	2907,3	513,8	5675,1
3	Imperial Tobacco	Тютюнова	2233,8	5,7	4299,4
4	Bunge	Агропромислова	2088,4	196,3	5623,9
5	ViOil	Харчова	2259,9	1,6	3359,8
6	Nestle	Харчова	2443,4	-479,5	5305,5
7	Shell	Нафтогазова	1720,6	-34,9	4155,8
8	Toyota	Машинобудування	1861,9	281,6	4377,6
9	Procter&Gamble	Хімічна	2691	164,5	5733,1
10	PepsiCo	Харчова	3273,5	-462,2	6068,5

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є Pepsi Cola з обсягом інвестиційних коштів – 250 млн. дол., «Київстар GSM» – 240 млн. дол., Coca-Cola – 230 млн. дол. та ін. Дані щодо вкладання інвестицій за 2013 р. і найбільші транснаціональні інвестори України наведено у таблиці 2. Лідируючі позиції у 2013 р. займають такі корпорації як McDonald's, Nestlé S.A., British American Tobacco та ін. [4].

Таблиця 2

**Найбільші ТНК, які вклали інвестиції у дочірні компанії, філіали і спільні підприємства в Україні у 2013 р.**

№ з/п	Корпорація	Країна	Галузь	Обсяг вкладень, млн. грн.
1	McDonald's Corporation	США	Харчова промисловість	198,3
2	Nestlé S.A.	Швейцарія	Харчова промисловість	178,5
3	British American Tobacco	Великобританія	Тютюнова промисловість	166,8
4	British Petroleum	Великобританія	Нафтогазова промисловість	142,6
5	Procter&Gamble	США	Хімічна промисловість	135,1
6	Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	124,9
7	Coca-Cola	США	Харчова промисловість	121
8	Unilever	Великобританія, Нідерланди	Харчова промисловість та побутова хімія	115,5
9	PepsiCo	США	Харчова промисловість	112,3

Студентка Іванова Н.В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського, Україна

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Сьогодні світ опинився на порозі нового економічного переділу, де головними гравцями будуть вже не держави і навіть не блоки країн, а головні транснаціональні корпорації (ТНК) найбільших промислово розвинених країн світу. В останні роки спостерігається інтенсивне зростання зовнішньоекономічної діяльності, в якій ТНК виступають інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій, стимуляторами міжнародної трудової міграції. Ці компанії відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, в процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн. Тому обрана тема є актуальною і потребує подальшого дослідження.

Метою роботи є оцінка сучасного стану розвитку ТНК на території України та подальших перспектив з урахуванням політичної та економічної кризи.

Дослідженням структури діяльності транснаціональних корпорацій в Україні займалися В.Є. Новицький, О.І. Рогач, В.В. Рокоча, О.А. Швиданенко, В.Ю.Шевченко та ін. Проте сучасний рівень соціально-економічного розвитку України передбачає подальше дослідження можливостей щодо залучення транснаціональних корпорацій та аналіз впливу їх діяльності на вітчизняну економіку з метою пошуку оптимальних стратегій розвитку країни.

Транснаціональні корпорації, (transnational corporation) – це підприємства, що володіють виробничими активами або контролюють їх в двох або більше країнах. За визначенням ООН, ТНК – це підприємства, що є власниками, або такими, що контролюють виробництво товарів чи послуг за межами країни, в якій вони базуються [1]. Основними ознаками ТНК є: здійснення виробництва товарів або послуг, не менше ніж у 6 країнах; частка іноземних працівників становить не менше ніж 25%; структура активів складає не менше ніж 25% капіталовкладень за кордоном; річний обсяг не менше 1 млрд дол.; обсяг реалізації товарів за межами материнської компанії складає не менше 20 %; єдина стратегія управління розвитку національних підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК [2, с. 3].

На початок 2014 р. в Україні діють понад 30 світових транснаціональних корпорацій. Серед яких можна виділити Alcatel, British Petroleum, Coca-Cola, Dapone, Hewlett Packard, Huawei, McDonalds Corporation, Metro Casg&Carry, Nestlé, Nokia, PepsiCo, Procter&Gamble, Samsung, Shell, Siemens, SUNInbev, Toyota, Unilever. Проте на основну увагу заслуговують ТНК, які займаються виробництвом продукції на території України і як, наслідок, розвивають промисловий потенціал країни та створюють нові робочі місця.

6	The nature of accounting transactions	1) the carrying 2) the off-balance sheet
7	The possibility of regulation	1) the open 2) the closed

These risks arise from the activities of the banks themselves and depend on ongoing operations. Accordingly, risks are divided into:

the related assets (credit, currency, market, settlement, leasing, factoring, cash, risk on correspondent accounts, Finance and investment, and others)

the related liabilities (risks on Deposit and other Deposit operations, interbank loans) is related to the quality management of the Bank's assets and liabilities (interest-rate risk, the risk of unbalanced liquidity, insolvency, risk, capital structure, leverage, capital Bank) the risk of implementation of financial services (operational, technological risks, risks of innovation, strategic risks, accounting, administrative, risks of fraud, security).[6]

The purpose of internal audit in assessing the effectiveness of the risk management system is to maximize the value of the particular institution, which is determined by the profitability and risk. Risk management is often associated with financial management. Although the function of financial management is not solely responsible for the management of all risks, it plays a Central role in defining, setting volume, tracking and planning for effective risk management.

### References

1. The decree of the President of the Republic of Kazakhstan «On Banks and banking activity in the Republic of Kazakhstan»
2. A. N. Asaul, M. P. Valarenga, N. A. Ponomarev, R. A. Faltinsky «Assessment of internal risk audit process» SPb: ANO «IPM», 2008. S. 288
3. The requirements for the availability of risk management systems and internal control in the second-tier banks of Kazakhstan, dated September 30, 2005 No. 359 S. 5-6
4. Sobolev B. A. «Banking risks» M.: Infra-M, 2003. 387
5. B. Sevruck «Banking risks», M., «Delo LTD», 2007 y
6. O. Y. Malova «Improving classification system recov in banking activity» No. 96/ 2009

Исаева П.Г., Гитинова С.М.

Россия, Дагестанский государственный университет

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ СЕКТОРОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД В РОССИИ

Как известно, банковская система играет одну из главных ролей в обеспечении стабильного функционирования экономики страны в условиях глобализации финансово-экономических процессов. Важнейшей функцией банковской системы является обеспечение потребностей экономики в инвестиционных ресурсах, от состояния денежно-кредитных отношений в стране напрямую зависит устойчивость экономики страны, насколько она будет конкурентно способна при выходе на международные финансово-экономические рынки.

С начала перехода на рыночные отношения, в России сложилась двухуровневая банковская система, на первом уровне которой находится Центральный банк Российской Федерации, а на втором уровне – коммерческие банки.[1] Составной частью банковской системы страны является региональная банковская система, которая имеет двухуровневую структуру, как и национальная система в целом, то есть на первом уровне находится территориальное учреждение Банка России, которые наделены довольно большими полномочиями в сфере контроля за деятельностью кредитных организаций на подведомственной территории, регулированием денежно-кредитных отношений в регионе; а на втором уровне – кредитные организации и их подразделения, находящиеся и действующие на данной территории.[2] Следует отметить, что в российских банковских законодательных и нормативных актах упоминается термин «банковская система региона», однако не дается его определения, в то время как раскрывается, из каких компонентов состоит банковская система страны.

Из этого следует, что понятие «региональная банковская система» носит скорее экономический, чем юридический характер и его использование обусловлено сложившейся ситуацией в финансово-кредитной системе страны.

С нашей точки зрения, региональная банковская система – это входящая в общероссийскую банковскую систему совокупность кредитных организаций, сформированных, в основном, за счет региональных ресурсов, действующих на территории данного региона, функции которой определяются сложившимися финансово-экономическими отношениями в регионе и регулируемая Центральным банком Российской Федерации посредством его территориального учреждения.

Вопрос о состоянии региональных банковских систем и их роли в развитии экономики региона и страны в целом в последнее время приобретает все большую значимость, в связи с тенденциями по усилению влияния региональных

3. Изменение отношения государственных служащих и работников правоохранительных органов к массовой экономической активности граждан, обеспечение единства государственной политики в отношении экономического поведения домохозяйств (в том числе информационной политики);

4. Формирование социально ответственного поведения поставщиков финансовых продуктов и услуг в отношении потребителей, создание прозрачных и непредвзятых моделей продвижения и предоставления финансовых продуктов и услуг;

5. Повышение общей экономической активности населения, поддержка предпринимательства, идей создания собственного бизнеса домохозяйств и компетентности граждан необходимой для открытия своего бизнеса. [2]

Разработка и внедрение программ по повышению финансовой грамотности населения – важное направление государственной политики во многих развитых странах, например в США, Великобритании и Австралии. Высокий уровень осведомленности жителей в области финансов способствует социальной и экономической стабильности в стране. Рост финансовой грамотности приводит к снижению рисков излишней личной задолженности граждан по потребительским кредитам, сокращению рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка.

В России же финансовая грамотность находится на низком уровне. По данным Всемирного банка и последующего мониторинга Национального агентства финансовых исследований, 49% россиян хранят сбережения дома, а 62% предпочитают не использовать какие-либо финансовые услуги, считая их сложными и непонятными. Большинство наших сограждан принимают решения об управлении своими финансами не на основе анализа полученной информации, а по рекомендациям знакомых или заинтересованных сотрудников финансовых учреждений. Порядка 28% населения не признает личной ответственности за свои финансовые решения, считая, что государство все должно возмещать. Такая статистика показывает, что заниматься повышением финансовой грамотности населения необходимо на государственном уровне.

### Литература:

1. Зеленцова А., Блискавка Е., Демидов Д. Повышение финансовой грамотности населения. Международный опыт и российская практика.

2. Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р

Магистрант 1 курса Шуктуева О. И.

Научный руководитель – к.э.н Сорокин М.А.

Национальный исследовательский Томский государственный университет,  
Россия

## МЕТОДЫ И ЗАДАЧИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Проблема финансовой грамотности является одной из важнейших и сложных в России. Отчасти это связано с тем, что до распада СССР большинство людей имело очень ограниченное представление о финансах вообще и финансовых услугах в частности. Что подразумевается под финансовой грамотностью? Нуждается ли население в наличии экономических знаний? К чему может привести низкий уровень грамотности? Какие существуют направления финансовой грамотности в России и за рубежом? Эти вопросы возникают при начальном изучении основного вопроса нашей главной темы. Данные вопросы, актуальны в современном обществе и мире в целом. Для рассмотрения подобных вопросов необходимо для начала разобраться, что представляет собой понятие финансовой грамотности и какого его влияние на население.

В международном понимании принято представление о финансовой грамотности как о способности физических лиц управлять своими финансами и принимать эффективные краткосрочные и долгосрочные финансовые решения. [1]

Финансово грамотные люди, в большей степени защищены от финансовых рисков и непредвиденных ситуаций. Они более ответственно относятся к управлению личными финансами, способны повышать уровень благосостояния за счет распределения имеющихся денежных ресурсов и планирования будущих расходов. А также важно то, что они могут положительно влиять на национальную и мировую экономику.

Сегодня повышение финансовой грамотности населения стало приоритетной задачей, как для государства, так и для участников рынка. Для достижения цели, связанной с повышением уровня финансовой грамотности населения, необходимо разработать и реализовать комплекс мер, направленных на решение следующих основных задач:

1. Организация системы финансового образования и просвещения, способствующей передаче знаний и навыков финансовой грамотности всем категориям населения России;

2. Обеспечение экономической безопасности домохозяйств, возвращение культуры принятия домохозяйствами самостоятельных ответственных решений в области экономики и финансов;

банковских систем на экономику региона, взаимозависимости денежно-кредитных и других экономических отношений на региональном уровне, в условиях сокращения внутригосударственных и иностранных инвестиций мирового экономического кризиса. От стабильности и состояния региональных банковских систем, их способностью в условиях жесткой нехватки оборотных средств соответствовать потребностям экономических субъектов зависит социально-экономическое положение региона.

За почти 20-летнюю историю развития современной банковской системы России выявились определенные тенденции и закономерности в развитии и состоянии региональных банковских систем, их структуре и функциях.

Общезвестно, что экономическое развитие страны в региональном аспекте является очень неравномерным, что обусловлено геополитическим положением отдельно взятых территорий, степенью их отдаленности от федерального центра, демографической ситуацией, наличием топливно-сырьевых ресурсов, климатических условий, развитостью инфраструктур, исторически сложившегося характера экономик регионов, являются ли они промышленно развитыми или носят ярко выраженный аграрный характер. Некоторые регионы являются дотационными, такие как республики Северного Кавказа, а некоторые являются донорами, такие, как промышленные регионы Урала и Западной Сибири.

Все эти факторы оказывают огромное влияние на состояние региональных банковских систем, которое зависит от денежно-кредитных ресурсов, обращающихся в том или ином регионе. Достаточно отметить, что уровень капитализации банковских систем регионов России находится в прямой зависимости от количества высокоразвитых предприятий и организаций, находящихся на данной территории, социально-экономического положения региона. Уровень устойчивости банковской системы того или иного региона зависит от совокупного капитала, объема инвестиций в экономику региона, экономического потенциала банковского регионального сектора, в какой мере он в состоянии кризиса способен сохранить свою стабильность.

В настоящее время можно выделить основные направления в развитии региональных банковских систем, выявить основные сходства и различия в их структуре, особенностях функционирования. Так, практически во всех регионах России представлен Сбербанк России в виде своих региональных отделений, которые имеют разветвленную сеть по всей территории региона. Данный банк является крупнейшей универсальной кредитной организацией страны. В некоторых слабо развитых регионах, в регионах с преобладанием сельскохозяйственного сектора, он является практически монополистом в сфере банковских услуг. Региональные банковские системы также представлены местными банками и филиалами иногородних банков, в основном крупных столичных. Следует отметить, что большинство крупнейших кредитных организаций действуют в Москве и Санкт-Петербурге, а небольшие банки осуществляют свою деятельность

в регіонах. В пропорціональному соотношении наблюдается сильная дифференциация наличия кредитных организаций в зависимости от территориального расположения региона. Так, в Центральном федеральном округе практически во всех регионах представлены филиалы крупнейших российских банков, что объясняется относительно небольшим расстоянием от федерального центра, наличием в регионах данного округа довольно развитой инфраструктуры, промышленности, сельского хозяйства и т.д., возможностью привлечения квалифицированных местных кадров, осуществление оперативного текущего контроля за деятельностью своих подразделений. Как правило, в высокоразвитых регионах имеются и местные кредитные организации, составляющие большую конкуренцию филиалам иногородних банков, созданные крупнейшими предприятиями региона или органами государственной или муниципальной власти. В настоящее время, например, в Орловской области, помимо 5 филиалов Сбербанка Российской Федерации представлено 17 филиалов иногородних банков, подавляющее большинство из которых московские, и только два региональных банка, которые по финансовым показателям можно отнести к средним кредитным организациям. Во Владимирской области практически аналогичная структура кредитных организаций: около 20 филиалов крупных инорегиональных банков (таких как Россельхозбанк, Росбанк, Банк Москвы, ВТБ и т.д.), 9 филиалов Сбербанка России и только три местные кредитные организации.[3] Средний размер уставного капитала во Владимирской области на одну кредитную организацию составляет 124 миллиона рублей. Вообще, подобное соотношение в структуре кредитных организаций характерно для большинства регионов Центрального федерального округа, что свидетельствует о заинтересованности крупнейших банков страны в продвижении своих продуктов в этих регионах и их стабильной перспективности с точки зрения банковского бизнеса. Можно также отметить, что в Центральном федеральном округе создание местных банков при постоянном наличии филиалов крупнейших столичных банков, которые используют самые современные банковские технологии и обладают большими денежно-кредитными ресурсами, в настоящее время, малорентабельно.[4]

В Приволжском федеральном округе ситуация несколько другая. В связи с достаточной отдаленностью от федерального центра, что влечет за собой ограничение присутствия крупнейших столичных банков в регионах округа, а также наличием высокоразвитой промышленности и сельского хозяйства, созданные местные кредитные организации занимают значительную часть банковского рынка. Так, в Удмуртской Республике по состоянию на 1 января 2011 года функционировало 5 местных кредитных организаций и 26 филиалов банков других регионов, из которых 12 филиалов Сбербанка России. Средний размер уставного капитала на одну кредитную организацию по Удмуртской Республике составляет 153,6 миллиона рублей. По всему Приволжскому федеральному округу соотношение местных кредитных организаций и филиалов инорегиональных банков приблизительно 1 к 3,5, хотя в Татарстане преобладают региональные банки,

лих проводити аналіз і управління ризиками ліквідності (ризиком обмеження доступу до внутрішнього і зовнішнього ринків капіталу, концентрації платежів в певному часовому відрізку, пов'язаних зі структурою боргу за термінами погашення), процентними та валютними ризиками. Зазначена система передбачає проведення моніторингу та аналізу впливу макроекономічних факторів, зміни платіжного балансу, фіскальних ризиків на боргову політику, включаючи визначення оптимального розміру боргу та обсягу запозичень. Для оцінки ризику доцільно здійснювати регулярні стрес-тестування портфеля боргових зобов'язань, що дозволить попередити можливі економічні та фінансові кризи. Моніторинг ризиків і контроль за результатами управління ними мають здійснюватися на кожному етапі ризик-менеджменту. Це забезпечить його безперервність, мінімізує можливість виникнення непередбачуваних ситуацій та сприятиме підвищенню загальної ефективності управління ризиками.

Отже, зміна пропорцій між внутрішнім і зовнішнім державним боргом на користь внутрішнього, збереження високої частки зобов'язань у доларах США в структурі державного боргу, збільшення обсягу запозичень з фіксованими ставками, тривалими термінами погашення боргу й рівномірним розподілом боргових платежів у часі, підвищення рівня прозорості та зниження ризиків під час надання державних гарантій, удосконалення механізму залучення, погашення та обслуговування державного боргу, розвиток альтернативних непозикових інструментів фінансування державних видатків дозволить мінімізувати основні ризики, властиві структурі боргового портфеля та забезпечить достатній запас міцності державних фінансів на випадок дії макроекономічних і фінансових шоків.

#### Література:

1. Уточнена інформація про виконання Державного бюджету України за 2014 р. [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. Офіційний веб-сайт – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/2453722>
2. Статистичні матеріали щодо стану державного та гарантованого державою боргу за 2014 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>
3. Кукіна Н. В. Державний борг як фактор ризику безпеки України: макроекономічний огляд / Н. В. Кукіна, О. Г. Захарченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) . – 2013. – № 3. – С. 116-122.

У сучасних умовах для мінімізації ризиків рефінансування боргового портфеля уряд має забезпечити формування структури боргу з переважаючими частками середньо – та довгострокових зобов'язань в національній валюті, до яких застосовується фіксована відсоткова ставка та спрямовувати зусилля на забезпечення рівномірного розподілу тягара боргових виплат у часовому вимірі. Різні співвідношення між строками здійснюваних запозичень зумовить зміни в графіку погашення державного боргу та в рівнях ризику рефінансування. Варто зазначити, що запозичення залучені на невеликий термін є дешевшими і генеруватимуть менші витрати на обслуговування державного боргу, однак містять у собі більші ризики рефінансування.

Кредитними ризиками, на нашу думку, доцільно управляти шляхом здійснення операцій надання державних гарантій надійним суб'єктам із високим кредитним рейтингом та задовільним фінансовим станом, а також лімітування обсягів операцій з одним чи групою контрагентів.

Ризик ліквідності мінімізується шляхом управління вільним залишком коштів бюджету, державними доходами і видатками, проведенням ефективної фінансово-економічної політики в країні.

Зменшити негативні наслідки валютних ризиків на макrorівні та убезпечити національну економіку від різких змін обмінних курсів доцільно шляхом формування різних співвідношень обсягів внутрішніх і зовнішніх запозичень. Таке співвідношення (через вплив на зміни у сумі та частці боргу в іноземній валюті) визначає рівень валютних ризиків, з одного боку, але у разі дешевших зовнішніх запозичень має своїм результатом, за інших рівних умов,

менший рівень витрат.

Зниження ризиків, що пов'язані з наданням державних гарантій за кредитами третіх осіб доцільно здійснювати шляхом забезпечення суворого контролю за наданням гарантованих державою кредитів, здійснення належного розподілу ризиків між сторонами кредитної угоди, встановлення верхньої межі відповідальності держави за настання гарантійного випадку, забезпечення ретельного відбору інвестиційних проектів, що претендують на отримання державних гарантій.

Для пом'якшення негативного впливу факторів ризику погіршення стану зовнішньої боргової стійкості України, на нашу думку, доцільно здійснити комплекс заходів, які включають: реформування фіскальної політики, зокрема скорочення частки непродуктивних витрат; підвищення ефективності регулювання міждержавного руху капіталу; розробку та реалізацію державної політики, спрямованої на стимулювання українського експорту наукомістких виробництв; розвиток вітчизняного фінансового ринку; створення сприятливих умов внутрішнього кредитування; обмеження припливу короткострокового капіталу; зниження витрат на обслуговування державного боргу.

Водночас, на нашу думку, доцільно створити єдину систему аналізу та управління ризиками, пов'язаними зі структурою державного боргу. Вона дозво-

количество которых приближается к 20, что является 4-ым показателем по Российской Федерации, после Москвы, Санкт-Петербурга и Дагестана. Как и в Центральном федеральном округе, подавляющее большинство филиалов являются подразделениями крупнейших столичных банков.

В Южном федеральном округе наиболее благоприятная ситуация в банковской сфере сложилась в Ростовской, Волгоградской областях и в Краснодарском крае, что также обусловлено экономической развитостью этих регионов. Так, на 1.01.2011 года в Краснодарском крае действовало 101 филиал инорегиональных банков (с учетом отделений Сбербанка РФ) и 14 местных банков, в Ростовской области 97 и 18, в Волгоградской области – 59 и 4. Данные цифры свидетельствуют о повышенном интересе со стороны крупных кредитных организаций России к высокоразвитым регионам Южного федерального округа. Среднее соотношение местных банков к филиалам банков из других регионов по всему Южному федеральному округу составляет 1 к 5,9.

В Северо-Кавказском федеральном округе по состоянию на 1.01.2011 года функционировало 57 кредитных организации, 168 филиалов банков из которых 92 филиала иногородних банков. Однако, 49 филиалов из 92 приходится на Ставропольский край; ситуация же в остальных регионах округа иная. Так, в Республике Дагестан действовало 31 местных кредитных организации, что является 3-им показателем по России после Москвы и Санкт-Петербурга, однако в данной республике функционирует только 17 филиалов банков из других регионов. Соотношение местных банков Северо-Кавказского федерального округа к филиалам иногородних банков, без учета Ставропольского края, приблизительно 1 к 1.[5]

Слабый интерес крупных российских банков к республикам Северного Кавказа свидетельствует о невысоком уровне жизни населения этих регионов, и, соответственно, его небольшой способности к пользованию банковскими продуктами, а также нестабильной геополитической обстановке.

В соответствии с принятыми поправками от 28 февраля 2009 года к федеральному закону «О банках и банковской деятельности в РФ» все кредитные организации обязаны были иметь к 1 января 2010 года размер уставного капитала не ниже 90 миллионов рублей, а к 1 января 2012 года – не ниже 180 миллионов рублей.

По состоянию на 1.01.2011 года, по данным Центрального банка Российской Федерации, в стране функционировала приблизительно одна тысяча кредитных организаций, из них 187 – с размером уставного капитала ниже 90 миллионов рублей и 143 банка с размером уставного капитала от 90 до 180 миллионов рублей. Почти все небольшие кредитные организации действуют в регионах Российской Федерации. Специалисты Центрального банка отмечают, что доля банков с капиталом от 90 до 180 миллионов рублей в совокупных активах российской банковской системы составляет 1,3%, а доля банков с капиталом ниже 90 миллионов – 0,9%, и, следовательно, уход с банковского рынка подобных кредитных организаций не повлечет за собой каких-либо серьезных экономических послед-

ствий. Необхідно отметить, что в масштабах страны это действительно не может быть существенным фактором, однако следует учесть тот факт, что по разным оценкам, от 70 до 80% банковских активов российской банковской системы принадлежат крупнейшим банкам страны, которые сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге. По мнению Банка России, подобные жесткие меры по стимулированию капитализации банковской системы страны должны оказать положительное влияние на финансово-кредитную систему страны, вызвать ее оживление и приблизить уровень ее развития к международным стандартам, но, возможно, если какие-то кредитные организации и примут решение о докапитализации до требуемых размеров, то столь поспешные меры приведут к ухудшению многих качественных показателей в деятельности взамен количественных, что в конечном счете, все равно приведет к их уходу из банковского сектора. В то же время очевидно, что кредитные организации, имеющие уставный капитал от 90 до 180 миллионов рублей обладают достаточным потенциалом, как ресурсным, так и временным для выполнения требований банковского законодательства. По данным Банка России, в банковской сфере наблюдается тенденция увеличения средними банками своих капиталов, несмотря на отсутствие в этом острой необходимости, в то время как мелкие кредитные организации таких шагов не предпринимают, по всей видимости, из-за отсутствия каких-либо резервов. То есть, исходя из вышесказанного, единственным способом остаться на банковском поле для данных банков по российскому банковскому законодательству является слияние и присоединение, тогда и выйдет на передний план умение корпоративно управлять совместным бизнесом.

В российской банковской практике мало случаев преобразования действующих региональных банков в филиалы крупных столичных банков. Даже после ухода с региональных рынков мелких и средних банков, для крупных столичных банков это будет малоинтересно из-за огромного дисбаланса в финансовых ресурсах между центром и регионами за исключением, разумеется, нескольких высоко развитых регионов; но там, представляется, имеются крупные местные региональные банки, которым не грозит ликвидация или потеря самостоятельности; теоретически возможны варианты слияния приблизительно равнозначных по размерам капитала банков из разных регионов для доведения размера капитала до требуемого объема, но практически, нет объективных условий для осуществления подобного рода операций. Слияние и присоединение для действующих банков является, конечно, не самым желанным путем развития, но альтернативы нет. Для цивилизованного протекания этого процесса необходимо применять самый передовой опыт зарубежных стран: возможно, целесообразно, назначать во вновь образуемую кредитную организацию на период стабилизации ее деятельности представителя территориального учреждения Центрального банка РФ.

Таким образом, можно сделать выводы, что региональные банковские системы в посткризисный период будут стабильно функционировать, уход с банковского рынка мелких и части средних коммерческих организаций заметно не

у повільну стадію. Подолання боргової кризи без серйозних економічних потрясінь представляється малоімовірним. Враховуючи значення та роль європейських країн у міжнародних економічних відносинах, розвиток ситуації в євросоні має безпосередній вплив на фінансову стійкість України. Можна виділити наступні наслідки подальшого загострення кризи:

- погіршення умов кредитування. Слід зазначити, що міжнародні фінансові організації та європейські країни є основними кредиторами України. Так, в 2014 р. 59, 2 % обсягу зовнішнього боргу було сформовано за рахунок міжнародних кредиторів [2];

- збільшення відтоку капіталу. Вивезення фінансових ресурсів з економічної системи України є досить значущим за своїми обсягами. Зокрема, щорічна величина непродуктивного нетто-відтоку фінансового капіталу складає 7-10 млрд. дол. США, що становить близько 45% загального обсягу капітальних інвестицій, 30 % доходів бюджету та майже 7 % ВВП [3, с. 118];

- збереження тенденції поступового зміцнення курсу гривні по відношенню до євро, що сприятиме виникненню дисбалансу рахунку поточних операцій. Водночас падіння попиту на євро зумовить паралельне зміцнення американського долара. Оскільки у 2014 р. частка зовнішнього боргу України деномінованого в іноземній валюті становила 63,7 %, то значна девальвація гривні обумовить виникнення проблем з обслуговуванням зовнішніх зобов'язань;

- падіння європейського попиту, обумовлене борговою кризою, може спричинити зниження доходів вітчизняних експортерів. При цьому ймовірно зміцнення гривні по відношенню до євро збільшить масштаби даного скорочення. Враховуючи високу питому вагу європейських країн в структурі вітчизняного експорту, зниження його вартості зумовить помітний вплив на стан боргової стійкості України.

5. Система управління зовнішнім боргом. Сучасний етап розвитку України характеризується відсутністю чітко структурованої системи управління державними запозиченнями та неефективним розподілом функцій з управління зовнішнім боргом між органами виконавчої влади. Відсутність даної системи знижує ефективність використання зовнішніх ресурсів та сприяє виникненню проблем з обслуговуванням з державного боргу.

Таким чином, аналіз факторів ризику дозволяє зробити висновок, що в коротко-і середньостроковому періоді найбільшу небезпеку для боргової стійкості України становить: зростання обсягів дефіциту державного бюджету та приватного зовнішнього боргу; загострення боргової кризи в Євросоні; відсутність ефективної системи управління зовнішнім боргом. Реалізація пов'язаних з ними ризиків може зумовити проблеми рефінансування раніше залучених коштів, значне скорочення експорту, збільшення відтоку капіталу, погіршення умов кредитування вітчизняних позичальників, зростання витрат на обслуговування зовнішнього боргу.

**Федорович І. М.**

*Тернопільський національний економічний університет, Україна*

## **ОСНОВНІ РИЗИКИ ДЕРЖАВНИХ БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ**

У сучасних умовах господарювання зовнішні запозичення відіграють важливу роль у процесі національного відтворення. Рациональне використання зовнішніх ресурсів дозволяє збільшити темпи економічного зростання, ефективніше задіяти внутрішні фактори виробництва. Разом з тим, непродуктивне використання, надмірний обсяг і нерациональна структура зовнішньої заборгованості можуть зумовити уповільнення темпів ділової активності та виникнення боргових ризиків. Неодмінною умовою ефективного функціонування фінансової системи України, яка сприяє розвитку конкурентоспроможної, соціально спрямованої економіки країни, є усунення негативних чинників боргового характеру.

На нашу думку, основними ризиками погіршення стану зовнішньої боргової стійкості України є:

1. Збільшення обсягу дефіциту державного бюджету. Скорочення доходів та зростання видатків у кризовий період зумовили формування дефіциту бюджету. У 2012 р. дефіцит державного бюджету становив 3,79 % ВВП, у 2013 р. – 4,59 %. Минулого року державний бюджет був зведений з дефіцитом 4 %. У поточному році в Україні було заплановано бюджетний дефіцит у розмірі 3,7 % ВВП. Збереження дефіцитного бюджету може викликати проблеми з обслуговуванням зовнішніх зобов'язань. Слід зауважити, що офіційний суверенний зовнішній борг є незначним, проте якщо брати до уваги заборгованість державних підприємств, то реальна питома вага зовнішнього державного боргу в сукупних боргових зобов'язаннях становить близько 47 % [1].

2. Зростання зовнішнього приватного боргу. Фінансовий стан приватного сектора вітчизняної економіки в значній мірі залежить від кон'юнктури умов зовнішньої торгівлі. Зовнішньоекономічні складнощі посилюються тим, що в Україні впродовж останніх років структура зовнішнього приватного боргу стає все більш ризиковою. У 2014 р. короткостроковий борг в 4 рази перевищив рівень валютних резервів України, а відтак, є чинником посилення девальваційного тиску на національну валюту.

3. Ризик рефінансування, що передбачає зменшення емоції ринку капіталу та впливає на неможливість залучення коштів в обсязі, необхідному для рефінансування боргу за прийнятною ціною й призводить до збільшення вартості запозичень.

4. Боргова криза в Єврозоні. Лідери європейських держав все ще не можуть розробити ефективні шляхи подолання боргової кризи, що виникла навесні 2009 р. Після періодів загострення, на сьогоднішній день кризова ситуація перейшла

скажеться на устойчивости региональных банковских систем. Возможны изменения структур региональных банковских систем как в слаборазвитых, так и высокоразвитых регионах страны. Так, в высокоразвитых регионах, и регионах, приближенных к федеральному центру, возможно появление новых игроков в лице банков с участием иностранного капитала; региональные банковские системы слаборазвитых и отдаленных регионов будут представлены несколькими местными относительно крупными банками и филиалами крупных, в основном столичных, банков, в том числе государственных, таких как Сбербанк и Россельхозбанк. Уровень, качество, количественные показатели банковского продукта должны существенно возрасти. За последние несколько лет в региональных банковских системах быстрыми темпами внедряются передовые банковские технологии, такие как электронные платежи с использованием банковских карт, как международных платежных систем, так и российских, что позволяет привлечь дополнительные средства самых различных слоев населения, улучшить структуру денежной массы. Общеизвестно, что преобладание наличных денежных средств при расчетных операциях населения, экономических субъектов негативно влияет на состояние денежно-кредитных отношений, увеличивает уровень инфляции; показатель состояния безналичного обращения в регионе свидетельствует о степени развития его финансовых рынков. Основной задачей региональных банковских систем в посткризисный период является обеспечение экономик регионов инвестиционными ресурсами, дефицит которых особенно остро ощущается в условиях финансово-экономического кризиса. Анализ соотношения валовых региональных продуктов и объема кредитных ресурсов показывает, что объемы внутренних денежно-кредитных ресурсов, которые могут привлечь региональные банковские системы, состоящие в основном из свободных остатков предприятий регионов и денежных вкладов населения, явно недостаточно для полноценного функционирования и развития экономик регионов, требуется вливание дополнительных средств извне, для чего в регионах необходимо создавать благоприятный инвестиционный климат для привлечения иностранного и российского капиталов.

В последнее время наблюдается устойчивый рост доверия населения к банковской системе, вызванный, отчасти, действием Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Система страхования вкладов физических лиц в стране в настоящее время по основным своим параметрам приближается к аналогичным системам передовых зарубежных стран. По данным Федерального агентства по страхованию вкладов Российской Федерации, по состоянию на 1.01.2011 года в данную систему входило 931 кредитные организации, что свидетельствует о практически полном охвате всей банковской системы страны.[6]

Для полноценного функционирования и развития государственной экономики в посткризисный период необходимо устранить ярко выраженный дисба-

ланс в региональном разрезе, выполнение этой задачи во многом зависит от состояния региональных банковских систем, насколько они соответствуют быстро меняющимся условиям рыночных отношений, имеют способность менять свою политику в зависимости от сложившейся современной конъюнктуры, макро- и микроэкономических процессов.

По мнению ведущих ученых и специалистов, в стране давно возникла потребность в создании в регионах или федеральных округах банков развития, но, в настоящее время, эта проблема еще далека от разрешения. Как отмечает профессор О.И. Лаврушин, «к сожалению, в нашей стране при формировании структуры кредитных организаций не просматривается федеральный принцип. В федеральных округах нет банков, основная функция которых состояла бы во всемерном поощрении регионального развития. Ведущие коммерческие банки на местах работают не по принципам банков развития, поощряющих развитие малого и среднего бизнеса и реализацию региональных социально-экономических программ, а как коммерческие кредитные структуры».[7]

Таким образом, для эффективного функционирования региональных банковских систем в посткризисный период необходимо:

- продолжать наращивание капитальной базы кредитных организаций регионов, что является одним из важнейших условий ликвидности региональных банковских систем;
- создавать в регионах благоприятный инвестиционный климат, что будет способствовать ускорению и увеличению объемов циркуляции денежно-кредитных ресурсов внутри страны, привлечению иностранного капитала;
- создать равноценные условия для всех действующих кредитных организаций на рынке централизованных ресурсов;
- стимулировать внедрение в региональных банковских системах передовых банковских и информационных технологий;
- упростить доступ к региональным банковским рынкам банков с участием иностранного капитала, сделать их привлекательными для подобных структур тем самым, создавая здоровую конкурентную среду, что повысит качество предоставляемых банковских услуг;
- развивать банковские и информационные инфраструктуры, используя самые современные мировые достижения в этой области;
- принять меры по улучшению качества внутрибанковского менеджмента, внедрять передовые методы корпоративного управления, принятые в передовых зарубежных странах;
- создать механизм тесного взаимодействия между кредитными организациями регионов и учреждениями Центрального банка РФ;
- обеспечить полноценное функционирование рынков ценных бумаг на территориях регионов, в том числе и зарубежных эмитентов;

Таким образом, проанализировав все недостатки и достоинства действующего фискального механизма налогообложения целесообразным предложить следующее:

1. достижение уровня налоговых ставок, которые бы не сталкивали интересы плательщиков и государства, а также разработка качественной системы предоставления скидок и льгот;
2. ограничение внесений в части поправок и корректировок в Инструкции и другие нормативные акты, для того, чтобы они не противоречили Налоговому Кодексу РК, а лишь разъясняли его;
3. создание качественных секторов информационного разъяснения, периодически вводимых новшеств в Закон, с целью доведения их до населения;
4. повышение уровня налоговой культуры налогоплательщиков;
5. снижение коррупции;
6. разработка эффективных мер снижения уклонений от уплаты налогов;
7. дальнейшее совершенствование информационно-технического обеспечения налоговых органов, которое бы облегчило деятельность налоговых инспекторов в организации учета и контроля налогоплательщиков.

Таким образом, фискальное налогообложение имеет первостепенное значение в функционировании эффективной налоговой системы и в экономическом развитии Республики Казахстан[4].

#### Литература:

- 1 Карагусова Г. Налоги: сущность и практика использования //Налоговый Вестник. -2013.-№5.- 24с.
- 2 Кабдиев Д.К. Фискальная политика и ее роль в обеспечении устойчивого развития экономики Казахстана. – А.: Каржы-Каражат, 2012. – 260 с.
- 3 Какимжанов З. Возможности использовать налоговые органы как механизм расправы над конкурентами // Финансы Казахстана. – 2012. – №5. – 22с.
- 4 Нурмуратов С.С. Налоговая реформа и направления налоговой политики //Транзитная экономика.-2013.-№3.-25с.

В мировой практике в качестве льготы применяется налоговый инвестиционный кредит, он был рассмотрен выше, т.е. вычет из налога на прибыль части инвестиционных расходов компании[3].

Налоги и налоговая политика – мощный ресурсный фактор, т.е. находящийся в руках государства инструмент непосредственного воздействия на экономику и в то же время – механизм обратной связи государства с хозяйствующими субъектами. Вот почему, в зависимости от конкретной ситуации, в том числе специфики и состояния развития экономики, стабильности государственной власти страны, этот фактор может выступать либо в качестве средства, обеспечивающего его хозяйственную безопасность, либо, напротив, – источника повышенного для него риска, либо даже угрозы.

Концептуальное изменение фискальной политики государства в переходной экономике должно осуществляться в комплексе мер реформирования во всех других сферах государственного регулирования и, прежде всего, в области денежно-кредитного регулирования, индикативного планирования и др. Локальное же преобразование какой-либо сферы, приносит значительно больше негативных результатов, нежели позитивных. В рыночной экономике, неопределенность в налогообложении, сдерживает инвестиции. Если предприниматель знает, что в случае нахождения им способа заработать больше денег, правительство найдет способ изъять их в виде налогов, старается или уклониться от налогообложения, или свернуть свою деятельность. Причиной свертывания деловой активности, не обязательно выступает текущее налогообложение.

Нестабильность налогового законодательства, внесение в него изменений, корректировок, не лучший путь в финансовой сфере. Для стабильности в налогообложении считаем, необходимым законодательно закрепить недопустимость любых изменений в течение налогового года, а также установить нормы ограничения на внесение поправок, влияющих на усиление налогового бремени.

Построение налоговой системы в Казахстане зависит в первую очередь, от того как в конечном счете будут распределены функции управления между республиканскими органами. Однако меры социального налогового регулирования научно-технического прогресса думается, должны ограниченно встраиваться в общую налоговую систему и строится в зависимости от выбранных приоритетов политики республики. Однако, несмотря на определенные достижения, налоговую систему еще долго придется усовершенствовать, внося все новые и новые изменения.

Таким образом, совершенствование фискальной функции является важным рычагом мобилизации доходов в бюджет государства и одновременно тонким регулятором социально – экономических процессов, и совершенствование налоговой системы это объективный процесс, требующий воздействия на систему налоговых правонарушений с учетом состояния экономической системы региона и экономической ситуации в стране.

- принимать все необходимые меры по полноправному вхождению региональных банковских систем в мировую экономическую систему в условиях глобализации мировых финансовых рынков.

#### Литература

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности в РФ» от 02.12.1990 №395 ст.2
2. Положение Центрального банка Российской Федерации «О территориальных учреждениях Банка России» от 29.07.1998 №46-П.
3. www.knigabankov.ru
- 4.»Средние банки борются за выживание» «Коммерсант»от 08.08.2009 г.
5. www.cbr.ru
6. www.asv.org.ru
7. О.И.Лаврушин. «О денежно-кредитной и банковской политике». Банковское дело, №2 от 13.02.2008 г.

**Исаева П.Г.**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и страхование»,  
Дагестанский государственный университет*

**Шамхалова Э.А.**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налоги, денежное обращение  
и кредит», Дагестанский государственный университет*

## ОЦЕНКА УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИИ МОНИТОРИНГА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ЦБ РФ

История развития банковских систем свидетельствует о спадах, подъемах и кризисах. На любой из стадий их развития одинаково важное значение имеет отслеживание и прогнозирование: финансового состояния банков; уровня рисков, принимаемых банками; влияния внешних и внутренних факторов на надежность банков и устойчивость банковской системы в целом. Это обусловлено особой значимостью и влиянием деятельности банков на развитие экономики страны и ее регионов.

Мониторинг деятельности коммерческих банков в рамках современной системы банковского регулирования и надзора Банка России призван решать в комплексе следующие задачи:

- сбор и накопление информации, отражающей основные показатели экономического развития страны и деятельности системы коммерческих банков;
- анализ и прогноз показателей устойчивости банковской системы, оценка системных рисков банковской системы;

- выявление и оценка степени влияния различных факторов, определяющих надежность банков, устойчивость банковской системы;

- оценка эффективности мероприятий, проводимых в рамках государственного регулирования банковской системы.

Можно выделить следующие его направления:

- мониторинг коэффициентов;
- регулярный мониторинг банковских рисков
- мониторинг на основе данных стресс-тестирования;
- мониторинг за информацией по результатам деятельности кураторов;
- мониторинг показателей финансовой устойчивости банковского сектора;
- мониторинг предприятий нефинансового сектора.

Каждое из направлений мониторинга имеет соответствующее функциональное значение.

1. *Мониторинг коэффициентов* – анализ системы коэффициентов на основе Инструкции Центрального банка РФ от 16.01.2004 №110-И «Об обязательных нормативах банков», задающей общие принципы защиты банков от финансовых рисков. Однако, надежность установленной системы нормативов не слишком высока, так как достоверность официальной банковской отчетности находится на довольно низком уровне, и получаемые с помощью коэффициентных систем результаты не всегда отражают реальную ситуацию в банке. Они могут быть использованы лишь для выявления отдельных тревожных сигналов в деятельности банков.

Также вызывает беспокойство ситуация с достоверностью отчетности. При осуществлении процедур ликвидации некоторых банков было выявлено, что реальные активы этих банков составляют 5%-7% от нарисованного в отчетности. Т.е фактически многие из этих банков были банкротами уже до того, как обнаружили нарушения операций с «обналичкой». [1]

В рамках решения этой проблемы предлагаем установить повышенные требования к руководителям, главным бухгалтерам, к организации учетно-операционной работы банков, к системе внутреннего контроля. В связи с этим необходимо тесное взаимодействие Банка России и аудиторских фирм на базе создания единого методологического центра по работе с банками и аудиторскими организациями. Появление такого центра будет способствовать улучшению взаимодействия контрольных и надзорных органов с банками и аудиторами, снизит налоговые и бухгалтерские риски, сократит количество проверок банков и ускорит время их проведения.

2. *Регулярный мониторинг рисков* включает в себя в настоящее время следующие направления:

- мониторинг кредитных рисков (риска кредитования нефинансовых предприятий и риска потребительского кредитования);
- мониторинг риска ликвидности;
- мониторинг рыночного риска;
- мониторинг достаточности капитала.

устранить их они не в состоянии. Еще больше проблем возникает при проведении дискреционного фискального налогообложения. К ним можно отнести:

- временной лаг между принятием решений и их воздействием на экономику;
- административные задержки;

- пристрастие к стимулирующим мерам (сокращение налогов – популярное в политическом плане мероприятие, а вот увеличение налогов может стоить парламентариям карьеры). Тем не менее, максимально разумное применение инструментов и автоматической, и дискреционной политики может существенно влиять на динамику общественного производства и занятости, снижение темпов инфляции и решение других экономических проблем.

Проблемой в реализации фискальной функции является перевод денежных средств в офшорные зоны, что препятствует поступлению их в государственный бюджет. Простейшая схема офшорных операций основывается на наиболее универсальном принципе налогового законодательства, в соответствии с которым обязательному налогообложению подлежат те доходы и то имущество, источник которых находится на территории данного государства. В тех случаях, когда источник находится за рубежом или локализован недостаточно определенно, он может исключаться из сферы налоговой ответственности в конкретном государстве.

Налоговая система Республики Казахстан в ее конечном виде рассчитана на очень законопослушных граждан. В настоящее время механизм исчисления подоходного налога с юридических и физических лиц сталкивается с препятствиями, приобретающими постепенный государственный характер. Во-первых, цель, которую преследует налогоплательщик – это уплатить как можно меньше налога. Данная цель достигается очень простым способом: при увеличении суммарной величины вычетов юридических лиц, происходит уменьшение налогооблагаемого дохода, что приводит к уменьшению суммы налога. Запрещающие меры, на наш взгляд, не в состоянии изменить ситуацию. Во-вторых, у отечественных хозяйствующих субъектов не в полной мере сформировалось понятие налоговой дисциплины. Ярким примером тому может служить то, что плательщики сетуют на несвоевременное перечисление причитающихся им сумм, уклоняются от уплаты или отсрочивают уплату налогов, хотя осознают, что решение данной проблемы лежит в них же самих. В-третьих, на сегодняшний день мы имеем в своем распоряжении практически полностью убыточные отрасли народно-хозяйственного комплекса.

Во всем мире государственная поддержка малого бизнеса, а также стимулирование отечественных товаропроизводителей осуществляется путем предоставления льгот. При этом – это не простое снижение налоговой ставки, а мероприятия, которые реально могли бы стимулировать развитие этих хозяйствующих субъектов.

На наш взгляд, применение налоговых льгот не должно ограничиваться лишь снижением ставок налога. Необходимо применять для рентабельных и сверхрентабельных предприятий понижающий коэффициент ставки налога – 10% и 25% соответственно. Практика показала, что большинство посреднических и торговых предприятий в этих льготах не нуждаются.

Фискальная (бюджетная) функция является основной функцией налогообложения, посредством которой реализуется главное предназначение налогов: формирование и мобилизация финансовых ресурсов государства, а также аккумуляция в бюджете средств для выполнения общегосударственных или целевых государственных программ.

Фискальная функция налогов оказывает воздействие через покупку государством товаров и услуг или через изменение налогов и трансфертов (под расходами здесь понимаются оборонные расходы, снижение налогов на прибыль корпораций, отчислений на соцобеспечение).

Консерваторы доказывают необходимость снижения налогов, поддерживая стабилизирующую политику, при которой налоги снижаются в период регрессии и госрасходы сокращаются в период бума. Другие считают, что необходимо расширить поле деятельности государства в сфере образования, охраны окружающей среды и т.д., т.е. поддержать экспансионистскую политику в форме роста госрасходов. Доказано, что необходимо действовать через снижение ставки процента поддерживая рост инвестиционных расходов, т.е. государственные деятели могут выбирать такую политику, которая не только приведет экономику к состоянию полной занятости, но и окажет содействие в решении других проблем.

Налоговая политика – часть фискальной экономической политики, проявляющаяся в установлении видов налогов, объектов налогообложения, налоговых ставок, условий взимания налогов, налоговых льгот. Все эти параметры государство регулирует так, чтобы поступление денежных средств за счет уплаты налогов обеспечивало финансирование госбюджета. Но при этом приходится встречаться с главным противоречием фискального налогообложения – чем выше налоговое бремя, тем ниже, начиная с некоторого предела, желание и возможность платить налоги и, что гораздо важнее, тем больше ущерб, наносимый производству, созданию налогооблагаемого продукта, взиманием налогов. Так что в основу государственной налоговой политики должны быть положены не высокие, а рациональные налоговые ставки. Другое дело, что государство успевает связать себя такими бюджетными обязательствами расходов, что вынуждено искать спасения в налоговых поборах для обеспечения расходов бюджета. Налоговая политика государства связана не только с обеспечением поступлений в бюджет, но и с проводимой структурно-инвестиционной политикой. Регулируя налоги, налоговые ставки, налоговые льготы, государство способно стимулировать тем самым развитие определенных видов производств, оказывать воздействие на структуру потребления, поощрять вложение средств в развитие экономики[2].

Оценка эффективности фискального налогообложения чрезвычайно проблематична. И дискреционная, и автоматическая фискальная функция налогов играют важную роль в стабилизационных мероприятиях государства, однако, ни та, ни другая не являются панацеей от всех экономических бед. Что касается автоматической политики, то присущие ей встроенные стабилизаторы могут лишь ограничить размах и глубину колебаний экономического цикла, но полностью

Данный мониторинг проводится ежемесячно и призван способствовать выявлению неблагоприятных тенденций в деятельности банков на самых ранних стадиях. В основном мониторинг рисков в России базируется также на коэффициентном анализе на основе официальной банковской отчетности. Так подверженность банковского сектора кредитному риску оценивается на основе показателей нормативов Н6, Н7, Н9.1, Н10.1, показателей качества кредитного портфеля банков (доли просроченных ссуд, доли стандартных ссуд и т.п.). В основе мониторинга риска ликвидности лежит анализ таких показателей, как: показатели нормативов мгновенной и текущей ликвидности; доля в активах средств, размещенных на корреспондентских и депозитных счетах в Банке России и на корсчетах других банков.

Информация о степени подверженности банковской системы данным видам рисков и о состоянии достаточности капитала регулярно приводится Банком России в отчетах о развитии банковского сектора России на соответствующий год, в обзорах банковского сектора РФ.

Для дальнейшего развития мониторинга рисков (особенно кредитных) и управления ими большую роль может сыграть информация, аккумулируемая в рамках развитой системы кредитной информации (бюро кредитных историй). Мировой опыт их создания показал, что, во-первых, бюро кредитных историй обеспечивают лучшую информированность банков о потенциальных заемщиках и позволяют точнее прогнозировать возвратность ссуд, что уменьшает риск возникновения проблемы отрицательного отбора.

Во-вторых, благодаря бюро кредитных историй снижается стоимость поиска информации о клиентах. Это способствует выравниванию информационного поля внутри кредитного рынка и заставляет кредиторов устанавливать конкурентные цены на свои ресурсы. В-третьих, деятельность бюро кредитных историй дисциплинирует заемщиков из-за реальной угрозы нанесения существенного ущерба их репутации в глазах потенциальных кредиторов.

Система бюро кредитных историй в России находится сейчас на этапе становления и накопления информации. На 8 апреля 2010 года в России насчитывалось 33 бюро кредитных историй. Основная масса кредитных историй хранится у пятерых лидеров рынка – ООО «Эквифакс Кредит Сервисиз» (прежнее название ООО «Глобал Пейментс Кредит Сервисиз»); ОАО «Национального бюро кредитных историй», ЗАО «Бюро кредитных историй «Инфокредит»; ЗАО «Бюро кредитных историй Экспириан-Интерфакс»; ООО «Кредитное бюро Русский Стандарт». На них в совокупности приходится около 95,5% кредитных историй физических и юридических лиц, накопленных в бюро кредитных историй в стране. По данным Центрального банка РФ на 6 октября 2014 г. количество титульных частей субъектов кредитных историй достигло 50 млн.

Несмотря на то, что рынок кредитных историй очень молод, на практике уже возникло несколько объективных препятствий, которые осложняют процесс развития эффективной системы кредитных историй в России.

По мнению представителей банковского сообщества, на практике не удалось сформировать единую систему бюро кредитных историй. Оказалось, что многие банки по ряду причин просто не заинтересованы в сотрудничестве с бюро кредитных историй, да и сами бюро не могут договориться между собой о совместной работе. В качестве негативных моментов отмечаются также: недостаточная правовая защищенность банков, отсутствие в законе четко прописанного порядка горизонтального взаимодействия между собой различных бюро, наличие проблемы «карманных» бюро (отсюда опасность монополизации рынка, установление необоснованно высоких цен на кредитные истории), потенциальный риск потери конфиденциальности для заемщиков.

Следовательно, необходимо найти пути более эффективного функционирования БКИ, при этом важная роль в этом отводится Центральному банку РФ. Совершенствование механизма функционирования БКИ будет играть значительную роль в повышении прозрачности банковского сектора. Но для того, чтобы органы надзора имели возможность контролировать качество вложений, производимых банками, и оперативно вмешиваться в их деятельность при нарушении установленных параметров, должны быть созданы государственные БКИ. Причем именно у Центрального банка имеется практически отлаженная система информационных потоков от банков (финансовая и бухгалтерская отчетность, в том числе сведения о крупных кредитах, процентных ставках, различных банковских рисках). В такую систему легче всего интегрировать информационные потоки, связанные с деятельностью бюро кредитных историй.

Как верно отмечают в своей статье Садков В.Г. и Аксюхина Н.В., наиболее целесообразным является создание разветвленной централизованной системы данных:

- по кредитным рискам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в том числе по внебалансовым обязательствам;
- по кредитным рискам физических лиц;
- по проблемной задолженности и в случае несвоевременного погашения кредитов;
- о неплатежах по различным инструментам (векселя, долговые обязательства и др.);
- системы рейтингов субъектов хозяйствования и «индикаторов» руководителей и собственников.

Для минимизации затрат создаваемой государственной системы БКИ и ускорения этапа внедрения необходимо максимально использовать существующую разветвленную сеть территориальных отделений и инфраструктуру Банка России. Эффективной формой реализации функции централизованной базы данных по кредитным историям должна стать система региональных БКИ. Развитая сеть территориальных управлений позволяет охватить практически все регионы страны, повышая тем самым целостность системы. Предоставление информации

## ФИНАНСОВИ ОТНОШЕНИЯ

Старший преподаватель, магистр Бастаубаев А.К.  
Жетысуский государственный университет, Казахстан

### ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОБЛЕМ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

Налоги – один из главных источников дохода государственного бюджета. Основной функцией налогов является фискальная функция, т.к. с ее помощью создаются материальные условия действия государства. При помощи фискальной функции образуются государственные денежные фонды и создаются материальные условия для функционирования государства. Именно фискальная функция налогов позволяет налогам реализовать свое общественное назначение – мобилизация определенной суммы денежных средств государству, без которых оно не может существовать.

Фискальная функция вытекает из самой природы налогов. Она характерна для всех государств во все периоды их существования и развития. С помощью реализации данной функции на практике формируются государственные финансовые ресурсы и создаются материальные условия для функционирования государства. Основная задача выполнения фискальной функции – обеспечение устойчивой доходной базы бюджетов всех уровней. Фискальная функция, таким образом, является понятием более широким, чем функция обеспечения участия населения в формировании фонда финансирования общегосударственных потребностей.

В условиях непростой экономической ситуации налоговые органы страны являются важнейшим рычагом системы государственного управления, ответственными за исполнение доходной части государственного бюджета, за которым стоит благосостояние миллионов казахстанцев. В настоящее время есть положительные сдвиги по взиманию налогов, улучшению качества администрирования.

Однако реализация фискальной функции налогов имеет объективные и субъективные ограничения. При недостаточности налоговых поступлений и невозможности сокращения государственных расходов приходится прибегать к поиску других форм доходов. Прежде всего, это обращение к внутренним и внешним государственным, региональным, местным займам. Размещение займов приводит к образованию государственного долга.

Таким образом, доля средств, поступающих в бюджет за счет реализации фискальной функции налогов в период спада деловой активности, снижается, поскольку величина поступлений налогов в бюджет непосредственно зависит от величины доходов плательщиков [1].

ности современные инструменты и технологии ведения бизнеса, но и содействует популяризации консалтинга – как инструмента развития и как вида бизнеса. Для Беларуси это весьма актуально, так как опыт работы с консультантами здесь распространён ещё достаточно слабо.

Кроме того, Европейский банк реконструкции и развития предложил белорусским банкам расширить сотрудничество в плане финансирования малого и среднего бизнеса и на следующие три года. Судя по всему, это направление взаимодействия в новой стратегии для Беларуси на 2016-2018 годы может выйти на качественно новый уровень, так как «белорусское правительство согласилось рассмотреть возможности постепенного перевода некоторых государственных банковских активов в частный сектор, что должно облегчить задачу дальнейшего инвестирования со стороны ЕБРР» [6]. Это будет означать, что наметившийся прогресс в укреплении партнёрских связей Республики Беларусь с Европейским банком реконструкции и развития со временем может обрести максимально прагматичный, взаимовыгодный и необратимый характер.

#### Литература

1. Основные документы Европейского банка реконструкции и развития [Электронный ресурс]. – 2013. – URL: <http://www.ebrd.com/downloads/research/guides/basicsru.pdf>

2. Делей, Ф. Сначала реформы, потом кредиты / Ф. Делей // [Электронный ресурс]. – 2013. – URL: <http://reporter.by/Belarus/predstavitel-ebrr-v-belarusi-snachala-reformyi-potom-kredityi/>

3. Кот, А. ЕБРР открывает Банку БелВЭБ кредитную линию на \$30 млн для финансирования малого и среднего бизнеса / А. Кот // [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/EBRR-otkryvaet-Banku-BelVEB-kreditnuju-liniju-na-30-mln-dlja-finansirovanija-malogo-i-srednego-biznesa\\_i\\_658364.html](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/EBRR-otkryvaet-Banku-BelVEB-kreditnuju-liniju-na-30-mln-dlja-finansirovanija-malogo-i-srednego-biznesa_i_658364.html)

4. ЕБРР предоставит Белорусскому народному банку до \$12 млн на финансирование малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/EBRR-predostavit-Belorusskomu-narodnomu-banku-do-12-mln-na-finansirovanie-malogo-i-srednego-biznesa\\_i\\_686987.html](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/EBRR-predostavit-Belorusskomu-narodnomu-banku-do-12-mln-na-finansirovanie-malogo-i-srednego-biznesa_i_686987.html)

5. ЕБРР направит 500 тыс. евро на субсидии малому и среднему бизнесу в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/EBRR-napravit-500-tys-evro-na-subsidii-malomu-i-srednemu-biznesu-v-Belarusi\\_i\\_663855.html](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/EBRR-napravit-500-tys-evro-na-subsidii-malomu-i-srednemu-biznesu-v-Belarusi_i_663855.html)

6. ЕБРР предлагает белорусским банкам расширить сотрудничество для финансирования предпринимательства [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/EBRR-predlagaet-belorusskim-bankam-rasshirjat-sotrudnichestvo-dlja-finansirovanija-predprinimatelstva\\_i\\_695805.html](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/EBRR-predlagaet-belorusskim-bankam-rasshirjat-sotrudnichestvo-dlja-finansirovanija-predprinimatelstva_i_695805.html)

в централизованное БКИ должно носить обязательный характер, закреплённый на законодательном уровне.

Функционирование централизованной системы БКИ позволит сформировать достоверную информацию, необходимой для создания систем управления рисками, соответствующих требованиям Базельского соглашения, а также поможет предупреждать возникновение кризисных ситуаций. Государственный институт кредитных историй может обеспечивать ЦБ РФ информацией не только о крупных займах и заемщиках, но и о банках, предоставляющих такие займы.

Данные мониторинга рисков можно использовать в качестве источника информации о наличии тревожных сигналов и указателя направлений для более глубокого изучения с помощью статистического анализа и исследований на местах.

3. Мониторинг на основе данных стресс-тестирования является инструментом оценки устойчивости банковского сектора и выявления банков, наиболее подверженных рискам, в случае возникновения напряжённой ситуации в экономике. Банки должны быть готовыми к возможности возникновения рисков, разработать свои стратегии дальнейшего развития. Стресс-тестирование позволяет провести количественный анализ убытков в случае наступления экстремальных событий либо одного, либо нескольких, либо выстраивания целых сценариев событий.

В Банке России стресс-тестирование на подверженность различным рискам проводится ежегодно и в основном на основе анализа отчетности 200 крупнейших банков по размеру активов. В большинстве случаев в России используются в основном однофакторные модели. На наш взгляд, в мониторинге по стресс-тестированию следует расширить использование опыта международной банковской практики и применять сценарный анализ и анализ чувствительности портфеля активов банка к изменению различных факторов риска. Сценарный анализ направлен преимущественно на оценку стратегических перспектив, а анализ чувствительности оценивает непосредственно воздействие на портфель активов банка изменений заданного фактора риска.

4. Мониторинг за информацией по результатам деятельности кураторов призван выявлять на раннем этапе проблемы, угрожающие интересам кредиторов и вкладчиков банка, а также реально оценивать эффективность системы внутреннего контроля в кредитной организации. Эксперимент по введению кураторов в банки начался ещё в 2003 году, однако дискуссии о полномочиях кураторов идут до сих пор.

К очевидным преимуществам введения института кураторства относят:

- возможность получения данных о реальном финансовом состоянии банка на основании анализа информации на межотчетные даты и, как следствие, выявление на раннем этапе проблем, угрожающих интересам кредиторов и вкладчиков банка;
- вследствие ежедневного отслеживания банковских операций возможность более детального контроля за достоверностью отчетности, представляемой в надзорный орган на отчетные даты и, как следствие, более реальная оценка эффективности системы внутреннего контроля в банке;

- обеспечение тесного взаимодействия между дистанционным и контактным надзором, возможность осуществления регулярных контактов с руководством банка для лучшего понимания ситуации в поднадзорном банке;

- переход от строго формализованных критериев оценки деятельности банка, определенных в настоящее время нормативными документами Банка России, к мотивированному суждению на основании накапливаемого материала о банке в целом.

В то же время отмечается следующее:

- сама идея кураторства для России не нова. С 1996 по 1998 год действовало специальное управление по надзору за крупнейшими банками (ОПЕРУ-2), что, однако, не смогло воспрепятствовать чрезмерно рисковому ведению бизнеса некоторыми из курируемых банков и предотвратить банкротство, постигшее их во время кризиса 1998 года;

- куратор должен иметь доступ ко всей финансовой информации подопечного банка, которая зачастую является инсайдерской, поэтому не исключена проблема коррупции среди кураторов. Кроме того, доступ куратора к внутренним документам банка, раскрывающим многочисленные стороны его деятельности, повышает опасность утечки конфиденциальной информации как во время работы куратора в Центральном банке, так и после увольнения.

- присутствие куратора в совещаниях различных структур управления банком может уменьшить диапазон и остроту обсуждения проблем в ущерб его менеджменту и конечным финансовым результатам;

- существует также проблема взаимодействия куратора банка и инспекционной службы. Если в ходе проверки инспекционной службой не выявлено нарушений, фактически положительную оценку получает куратор, если же нарушения присутствуют, то спрос предъявляется к куратору;

- куратор из-за широкого круга обязанностей не в состоянии сделать качественный анализ всех компонентов надежности банка. Банковская деятельность сопряжена многочисленными рисками, скрытыми особенно в таких высокотехнологичных продуктах и операциях, как лизинг, мониторинг пассивов и активов по срокам и ценам, сделки с иностранной валютой, акциями и иными ценными бумагами денежного рынка. Своевременное выявление рисков и их величины, определение способов минимизации потенциальных потерь требует знаний и большого опыта. Куратор должен быть, по определению, суперспециалистом практически во всех сферах банковской деятельности, поскольку квалификация проверяющего не может быть ниже квалификации проверяемого.

Несмотря на наличие указанных проблем в организации взаимодействия кураторов и банков, необходимо отметить, что кураторство – это новый элемент системы банковского надзора, и как всегда происходит при внедрении чего-то нового, без проблем не обходится. В связи с этим и отбор кураторов, и контроль за их деятельностью должен быть высоко эффективным.

Это объясняется тем, что основные документы ЕБРР предусматривают такие его функции, как содействие через частных и иных заинтересованных инвесторов налаживанию, совершенствованию и расширению продуктивной, конкурентоспособной и частнопредпринимательской деятельности, в частности, малым и средним предприятиям; содействие продуктивным инвестициям, включая инвестиции в сферы услуг и финансов, и в соответствующую инфраструктуру, когда это необходимо для поддержки частной и предпринимательской инициативы, «способствуя тем самым созданию конкурентной среды и повышению производительности труда, уровня жизни, а также улучшению условий труда» [1].

Партнерами ЕБРР в Беларуси являются 8 банков, «через которые доступ к кредитам и программе содействия торговле получает малый и средний бизнес» [2]. В числе таких партнеров – банк БелВЭБ, которому Европейский банк реконструкции и развития в начале 2014 года открыл кредитную линию на 30 миллионов долларов для финансирования предприятий микро-, малого и среднего бизнеса и реализации проектов в производственной сфере, а также в области услуг и торговли.

«По состоянию на 1 января 2014 года, доля кредитов предприятий ММСБ в корпоративном кредитном портфеле Банка БелВЭБ составила 32,8%. К началу 2016 года планируется довести этот показатель до 40%» [3]. Предыдущее аналогичное соглашение между Банком БелВЭБ и ЕБРР было подписано в декабре 2010 года. Его результатом стали рост кредитного портфеля и наращивание клиентской базы. В частности, на начало 2014 года в Банке БелВЭБ уже действовало 13 точек микрокредитования, работающих по программе ЕБРР.

В марте 2014 года соглашение об открытии первой кредитной линии, привлекаемой в экономику Беларуси на финансирование коммерческой недвижимости в размере 20 миллионов евро сроком на 7 лет, подписали ЕБРР и ОАО «Белгазпромбанк». В соответствии с этим документом выделенные средства направлены на поддержку малых и средних предприятий, реализующих проекты по строительству, реконструкции или покупке собственных офисных помещений, складов, производственных и торговых объектов, парников, объектов капитального строительства сельскохозяйственного назначения.

А в ноябре 2014 года стало известно о предоставлении ЕБРР 12 миллионов долларов Белорусскому народному банку, концентрирующему свою деятельность на кредитовании малого и среднего местного бизнеса, чтобы «расширить финансирование этого сектора по Беларуси» [4].

Весомым дополнением к этим шагам по оказанию финансовой помощи белорусским предпринимателям стало выделение ЕБРР в 2014 году 500 тысяч евро в виде безвозмездных субсидий, на которые «могут претендовать предприятия малого и среднего бизнеса с численностью работающих от 10 до 250 и существующие на рынке не менее 2 лет» [5]. В 2013 году банк направил на поддержку аналогичных 35 проектов в Беларуси почти 244 тысячи евро, а еще 199,5 тысяч евро вложили в проекты сами участники на условиях софинансирования.

Всего же более 60 белорусских компаний получили поддержку в ходе реализуемой ЕБРР программы поддержки малого бизнеса, которая предлагает консультационную поддержку компаниям страны в целях совершенствования их стратегического планирования и управления качеством. Таким образом, банк не только помогает белорусским компаниям привлечь и внедрить в своей деятель-

зовнішньоторговельної операції, розробка оптимальної схеми фінансування за допомогою висококваліфікованих спеціалістів, індивідуальний графік погашення заборгованості за доставлений товар, який розробляється із врахуванням грошових потоків підприємства, мінімізують витрати підприємства та підвищують ефективність здійснення зовнішньоекономічної операції.

Використання запропонованих фінансово-економічних інструментів у зовнішньоекономічній діяльності допоможе вітчизняним підприємствам досягнути таких обсягів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не лише безбитково, але і підвищувати рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності та зміцнювати власні позиції на зарубіжних ринках.

Шляхом опанування сучасних фінансово-економічних інструментів міжнародного бізнесу на основі вивчення й адаптації прогресивного зарубіжного досвіду, а також через більш якісне використання наявних інструментів можна значно активізувати зовнішньоекономічну діяльність підприємств, розширити її масштаби, диверсифікувати галузеву і географічну структуру.

Література:

1. What is Trade Finance? [Електронний ресурс] // Trade Finance. – 2013. – Режим доступу:

<http://www.tradefinancemagazine.com/AboutUs/Stub/WhatIsTradeFinance.html>

2. Trade Finance Infrastructure Development Handbook for Economies in Transition, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific [Електронний ресурс] / World Trade Organization. – New York, 2005. – Режим доступу: [http://www.unescap.org/tid/projects/globalize\\_wgfbk.pdf](http://www.unescap.org/tid/projects/globalize_wgfbk.pdf)

3. Вишкарева И.А. Перспективы развития торгового и структурного финансирования клиентов российских банков: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / И.А. Вишкарева. – Москва, 2012. – 24 с.

**Залесский Борис Леонидович**

*Белорусский государственный университет*

## БЕЛАРУСЬ – ЕБРР: СТРАТЕГИЯ ПОМОЩИ БИЗНЕСУ

Деятельность Европейского банка реконструкции и развития в Беларуси определяется сегодня действующей стратегией для страны на 2013-2015 годы, основным направлением которой стала поддержка развития частного сектора путем, как прямого инвестирования во всех сферах экономики, так и непрямого, через предоставление займов банкам-партнерам для кредитования малых и средних предприятий, а также предоставление доступа белорусскому бизнесу к консалтинговым услугам через Программу деловых консультационных услуг и Программу развития предприятий.

Таким образом, дальнейшее развитие мониторинга на основе деятельности кураторов позволит установить текущий ежедневный надзор сосредоточенный на ежедневном анализе принятых банком рисков, контроле за ссудной задолженностью.

5. *Мониторинг показателей финансовой устойчивости банковского сектора.* Данное направление мониторинга сводится к отслеживанию 25 показателей, базирующихся в основном на Руководстве по показателям финансовой устойчивости МВФ (см. таблицу 1).

Таблица 1

### Перечень ПФУ, рассчитываемых Банком России

Основные показатели	
Банковский сектор	
Достаточность капитала	Регулятивный капитал, взвешенный по степени риска Регулятивный капитал первого уровня к активам, взвешенным по степени риска
Качество активов	Неработающие ссуды (за вычетом резервов) к капиталу Неработающие ссуды к общему объему ссуд Распределение ссуд по секторам к общему объему ссуд
Доходы и прибыльность	Рентабельность активов Рентабельность капитала Процентная маржа к валовому доходу Непроцентные расходы к валовому доходу
Ликвидность	Ликвидные активы к совокупным активам (коэффициент ликвидности) Ликвидные активы к краткосрочным обязательствам
Чувствительность к рыночному риску	Чистая открытая позиция в иностранной валюте капиталу
Поощряемые показатели	
Банковский сектор	Капитал к активам Крупные риски к капиталу Географическое распределение ссуд к общему объему ссуд Доход от торговых операций к совокупному доходу Расходы на персонал к непроцентным расходам Спред между справочными ставками по ссудам и депозитам Депозиты клиентов к общему объему ссуд (не являющихся межбанковскими) Ссуды в иностранной валюте к общему объему ссуд Обязательства в иностранной валюте к общему объему обязательств
Ликвидность рынка	Средний спред между ценами спроса и предложения на рынке государственных ценных бумаг Коэффициент среднего дневного оборота на рынке государственных ценных бумаг
Рынки недвижимости	Ссуды, предоставленные строительным компаниям, к общему объему ссуд Ипотечные жилищные кредиты к общему объему ссуд

6. *Мониторинг финансового состояния предприятий.* В рамках действующей сегодня в Банке России системы макроэкономического анализа состояния экономики РФ в целом и по регионам, важное значение отводится организации мониторинга финансового положения предприятий (как потенциальных заемщиков), осуществляемого в соответствии с Положением Банка России от 19.03. 2002 г. № 186-П «О проведении мониторинга предприятий Банком России».

Особую ценность результатам мониторинга придает возможность выявить как общие закономерности финансово-хозяйственной деятельности предприятий в современных экономических условиях, так и региональные, отраслевые особенности. Кроме того, сохраняет актуальность наличие информации о финансовом состоянии крупных акционеров банков, крупных заемщиков. В этой связи возникает необходимость обязательного участия таких предприятий в мониторинге. Аналитические материалы, подготовленные по результатам мониторинга предприятий, используются специалистами надзорного органа также при проверке обоснованности оплаты юридическим лицом доли уставного капитала банка, превышающей 20%.

Задачами, решаемыми в ходе мониторинга, являются:

- анализ и прогнозирование экономической конъюнктуры на основе оценки финансового положения предприятий, изменения спроса и предложения на микроуровне;

- оценка эффективности и совершенствование денежно-кредитной политики в стране и в регионах с учетом раннего обнаружения возникающих в экономике диспропорций и реального развития общеэкономических процессов как на уровне страны в целом, так и на уровне регионов;

- формирование инвестиционного климата;

- совершенствование системы оценки возникающих в банковской системе рисков под воздействием структурных сдвигов в реальном секторе экономики
- усиления взаимодействия реального и банковского секторов экономики.

Указанные направления использования мониторинга предприятий в полной мере отвечают тому опыту, который накоплен в работе с предприятиями реального сектора центральными банками таких стран, как Германия, Франция, Япония, США и др.

Таким образом, в настоящее время в надзоре Банка России сложились все предпосылки для активного развития методик мониторинга устойчивости банковского сектора. Дальнейшему развитию и повышению эффективности применяемых направлений мониторинга банковской деятельности, помимо вышеперечисленных мер, также будет способствовать принятие следующих:

Сутність торгівельного фінансування імпорту полягає у забезпеченні українським банком оплати зобов'язань імпортера за контрактом за рахунок банківських коштів, тобто у фактичному отриманні відтермінування платежу, якщо таке не було надане експортером, або якщо цього періоду виявилось недостатньо для мобілізації імпортером необхідних коштів. Водночас, експортеру гарантується одержання виручки одразу після відвантаження товару.

Сутність торгівельного фінансування експорту полягає у забезпеченні українським банком отримання вітчизняним експортером коштів на покриття його витрат на виробництво та доставку товару до моменту фактичного надходження платежу від імпортера. Такий вид фінансування дозволяє виробляти необхідну продукцію без відволікання власних коштів підприємства.

Ключовим інструментом торгового фінансування в усьому світі виступає кредитування експортних операцій під гарантії експортних кредитних агентств (ЕКА). Ці кредитні інститути працюють за рахунок спеціальних державних бюджетів, створених для захисту (страхування) експортерів та їх ризиків при роботі з іноземними покупцями. Традиційно ЕКА виступають в ролі страховиків вищого рівня, оскільки працюють з ризиками, які приватні страховики покривати відмовляються, до них відносять комерційні та політичні ризики.

В Україні досі немає власної системи страхування і кредитування експорту, а це на сьогоднішній день один з небагатьох офіційно визнаних і діючих механізмів державної підтримки експорту. Тому для ефективного здійснення експортно-імпортних операцій на міжнародному ринку для вітчизняних підприємств вкрай необхідним є створення такого інституту як ЕКА. Це допомогло б не тільки одержати доступ до світових ринків збуту середнім та малим підприємствам, а й значно покращити торгівельний баланс України загалом.

Діяльність більшості вітчизняних підприємств, яка так чи інакше пов'язана зі здійсненням експортно-імпортних операцій, чи з використанням у своїй діяльності товарів, послуг, обладнання іноземного виробництва, дає їм право на використання альтернативних інструментів торгівельного фінансування у своїй зовнішньоекономічній діяльності. Тим більше, що переваг від використання інструментів міжнародного торгівельного фінансування для вітчизняних підприємств чимало.

По-перше, це те, що підприємства-імпортери мають можливість отримати відстрочку платежу за доставлений товар (послугу), при цьому іноземним підприємствам-експортерам кошти виплачуються відразу після представлення у банк документів, які свідчать про відвантаження товару (надання послуги).

По-друге, підприємствам пропонується нижча вартість фінансування операції у порівнянні з діючими на фінансовому ринку ставками банківських кредитів.

По-третє, відсутність потреби відволікати власні оборотні кошти підприємств (при відкритті акредитива або випуску гарантії не резервуються грошові кошти, а надається інший вид забезпечення).

Четвертою перевагою для підприємств є те, що підприємство має можливість отримати фінансування на довготерміновій основі, а структурування

Топольницька Т.Б.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

## ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Досить жорстка конкуренція на міжнародних ринках і брак досвіду роботи вітчизняних підприємств у подібному середовищі роблять очевидним той факт, що для поступового підвищення ефективності їх діяльності необхідно по-новому поглянути на існуючі методи співпраці із зовнішніми контрагентами. Розвиток зовнішньоекономічних операцій, який проявляється через нові форми економічного, виробничого та науково-технічного співробітництва з партнерами з інших країн, вимагає використання адекватного інструментарію забезпечення їх реалізації.

Українським підприємствам доцільно рекомендувати більш дешеві та доступні форми фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), що були б альтернативою банківському кредиту та іншим традиційним інструментам. Такими формами фінансового забезпечення ЗЕД виступають інструменти міжнародного торговельного фінансування.

В іноземних джерелах поняття «торгівельне фінансування» (англ. Trade finance) в основному трактується як сукупність банківських операцій з підтримки експортно-імпортних угод корпоративних клієнтів [1]. У брошурі Світової організації торгівлі «Інфраструктура торговельного фінансування: інструкція для країн з перехідною економікою» [2] торговельне фінансування зараховується до форм фінансування експорту та імпорту.

У практиці ж українського ринку міжнародне торговельне фінансування – це спосіб фінансування зовнішньоторговельних угод підприємств з використанням документарних інструментів (акредитивів та гарантій) та залучення грошових коштів іноземних фінансових організацій. При організації торговельного фінансування підприємства отримують кредитну підтримку міжнародних контрактів за відносно низькими ставками (нижчими, ніж при класичному кредитуванні українськими банками) та високий рівень юридичного захисту на міжнародному рівні (правила роботи з певними інструментами торговельного фінансування регламентуються Уніфікованими правилами Міжнародної торговельної палати). В оглядах провідних світових організацій наголошується, що інструменти торговельного фінансування характеризуються низьким рівнем ризиків [3, с. 3].

Інструменти торговельного фінансування логічно було б класифікувати за сферами їх застосування наступним чином: фінансування імпорту, фінансування експорту та фінансування під гарантії експортно-кредитних агентств.

Исаева П.Г.

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и страхование»,  
Дагестанский государственный университет

Шамхалова Э.А.

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налоги, денежное обращение и кредит», Дагестанский государственный университет

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ КОНЪЮНКТУРНЫХ КОЛЕБАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Мировой финансовый кризис, охвативший все сферы экономической деятельности, в том числе и банковский сектор не оказал серьезного давления на региональную финансовую систему, в силу того, что кредитные организации, действующие на территории республики, не являются активными участниками фондового рынка. Отдельные банки, в которых увеличились расходы по операциям с ценными бумагами в силу снижения котировок акций различных эмитентов, сократили или полностью прекратили соответствующие операции. В целом, региональная банковская система в 2008 году продолжала наращивать ресурсную базу, позволяющую участвовать в процессах развития региона посредством кредитования различных видов экономической деятельности. На 1 января 2009 года общий объем ресурсов в кредитных учреждениях, расположенных на территории Республики Дагестан, составлял 31669,4 млн. руб., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 45,9%, а по сравнению с предкризисным периодом, т.е. 1 октября 2008 года на 18,3%.

За 2008 год структура ресурсов в кредитных учреждениях, действующих в республике, не изменилась.

Таблица 1

### Ресурсы действующих кредитных организаций на 1.01.2009 г., в млн. руб.

Наименование показателей	Региональные банки		Филиалы банков других регионов (в т.ч. Дагестанское ОСБ)		Итого
	Сумма	Доля в итоге, в %	Сумма	Доля в итоге, в %	
Всего ресурсов, в том числе	17436,7	55,1	14232,7	44,9	31669,4
1. Собственные *	4875,1	83,4	971,5	16,6	5846,6
2. Привлеченные	11392,3	52,5	10298,8	47,5	21691,1
3. Прочие	1169,2	28,3	2962,5	71,7	4131,7

\* рассчитаны по методике СЭД БР.

Основное место в структуре ресурсов занимают привлеченные средства, удельный вес которых в общем объеме ресурсов составил 68,5%. На долю региональных банков приходится 52,5% в общем объеме привлеченных ресурсов, филиалов кредитных организаций других регионов – 47,5%. Удельный вес собственных ресурсов составил 18,5% и на долю прочих ресурсов приходится 13%.

Собственные ресурсы в динамике за 2008 год возросли на 62,6% за счет увеличения объема собственных средств (капитала), которые по-прежнему, занимают основное место в структуре собственных ресурсов и объема прибыли кредитных учреждений. По сравнению с 1 октября 2008 года собственные ресурсы возросли на 6%.

В структуре привлеченных кредитными организациями средств наибольшее суммарное значение приходится на средства клиентов на счетах (кроме физических лиц), объем которых составил 47,3%. В совокупных пассивах кредитных учреждений доля средств клиентов на счетах снизилась с начала текущего года на 4,8 п.п. и составила 25,1%.

Экономику Республики Дагестан кредитуют региональные банки, филиалы кредитных организаций других регионов и кредитные организации, расположенные на территории других субъектов РФ и не имеющие на территории республики филиалов и иных представительств.

Общий объем ссуд, выданных кредитными организациями, реальному сектору экономики республики за 2008 год составил 26942,8 млн. руб., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2007 года на 62%. Данное увеличение обусловлено ростом объемов средств предоставленных различным видам экономической деятельности банками, действующими на территории других субъектов РФ в 3 раза. Темпы роста по филиалам банков других регионов и региональным банкам составили 73% и 29,4% соответственно.

Удельный вес кредитов предоставленных в виды экономической деятельности Дагестана в общем объеме вложений по Южному Федеральному округу составил 1,6%.

Объемы кредитов, предоставленные в иностранной валюте, увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 2,7% и составили 3,4% от общего объема предоставленных кредитов.

Анализ объемов вложений в различные виды экономической деятельности показывает, что доминирующее влияние на процессы развития экономики республики оказывают региональные кредитные организации. Влияние филиалов кредитных организаций других регионов следует признать умеренным, в то время как объемы средств предоставленных кредитными организациями, действующими на территории других субъектов РФ продолжают оставаться наименьшими, хотя в динамике за анализируемый период их удельный вес в общем объеме увеличивается.

5. Apple Inc. Annual Report, 2014 // [http://files.shareholder.com/downloads/AAPL/3993571947x0x789040/ED3853DA-2E3F-448D-ADB4-34816C375F5D/2014\\_Form\\_10\\_K\\_As\\_Filed.PDF](http://files.shareholder.com/downloads/AAPL/3993571947x0x789040/ED3853DA-2E3F-448D-ADB4-34816C375F5D/2014_Form_10_K_As_Filed.PDF)

6. BrandZ. Top 100 most valuable global brands 2014 // [http://www.millward-brown.com/docs/default-source/global-brandz-downloads/global/2014\\_BrandZ\\_Top100\\_Report.pdf](http://www.millward-brown.com/docs/default-source/global-brandz-downloads/global/2014_BrandZ_Top100_Report.pdf)

7. IFI Claims 2014. Top 50 US patent assignees // [http://www.ificlaims.com/index.php?page=misc\\_top\\_50\\_2014](http://www.ificlaims.com/index.php?page=misc_top_50_2014)

8. Харсеев О. Патентные войны уходят в траншеи // <http://www.kommersant.ru/doc/2134334> (25.02.2013)

9. Samsung проиграла Apple в американском суде и обязаны выплатить \$1 млрд // <http://itc.ua/news/samsung-proigrala-apple-v-amerikanskom-sude-i-obyazana-vyiplatit-1-mlrd/> (25.08.2012)

10. Суд списал \$450 млн долга Samsung перед Apple // <http://itc.ua/news/sud-spisal-450-mln-dolga-samsung-pered-apple/> (04.03.2013)

11. Судья ИТС признал Samsung виновной в нарушении четырех патентов Apple // <http://www.digit.ru/state/20121025/396047346.html> (25.10.2012)

12. Суд обязал Samsung выплатить Apple около 120 млн. долларов // <http://www.ixbt.com/news/hard/index.shtml?17/90/18> (04.05.2014)

13. Фокша И. Противостояние Apple и Samsung: нападение как способ защиты // <http://www.forbes.ru/sobytiya-column/kompanii/104393-apple-protiv-samsung-napadenie-kak-sposob-zashchity> (28.08.2012)

14. Оператор Verizon встал на сторону Samsung в патентном споре с Apple // <http://www.digit.ru/business/20110926/384374014.html> (26.09.2011)

15. Оператор T-mobile поддержал Samsung в патентном споре с Apple // <http://www.digit.ru/business/20110929/384414013.html> (29.09.2011)

16. Apple решила сменить поставщика чипов для iPhone и iPad // <http://www.digit.ru/it/20110715/382892030.html#ixzz2kuT6JWow> (15.07.2011)

17. ComScore Reports December 2014 US. Smartphone subscriber market share // <http://www.comscore.com/Insights/Market-Rankings/comScore-Reports-December-2014-US-Smartphone-Subscriber-Market-Share> (09.02.2015)

18. Worldwide Tablet Shipments Experience First Year-Over-Year Decline in the Fourth Quarter While Full Year Shipments Show Modest Growth, According to IDC // <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS25409815> (02.02.2015)

Во-вторых, на рынке цифровых технологий также существует проблема монополизации стандартных изобретения компаний, касающиеся внутренних модификаций продукции: процессоров и способов передачи данных. Довольно часто лидирующие компании в высокотехнологичной сфере монополизируют рынок электронных технологий, не допуская лицензирования стандартных инноваций для других компаний. Решением такой проблемы является периодическое проведение странами антимонопольных расследований в целях обнаружения нарушений прав компаний на лицензирование стандартных инноваций в области IT-технологий.

В-третьих, в последнее время патентные войны современных ТНК, действующих в области цифровых технологий, превратились не только в способ достижения справедливости и недопущения незаконного использования запатентованных технологий, но и как способ ослабить конкурирующую компанию, выбить время на разработку нового изобретения, получить крупную материальную компенсацию и, тем самым, выжить в конкурентной борьбе на рынке высоких технологий. Однако патентные войны – это привилегия финансово сильных компаний, которые не считают расходы на суды и не рискуют снижением прибыли в результате своего проигрыша.

В заключение, хотелось бы добавить, что со второй половины 2014 года наблюдается новая стадия патентных войн в сфере цифровых технологий, характеризующаяся более пацифистскими настроениями у основных конкурентов. Хотя внесудебное урегулирование патентных споров не является довольно частным способом решения проблемы среди конкурентов в сфере IT-технологий, однако все больше компаний склоняются к мысли, что судебные тяжбы неэффективны и лучшим способом защиты патентных прав становится создание хорошего патентного портфолио и предоставление конкурирующим компаниям права лицензирования созданных патентов.

#### Литература

1. Ахметов А.А. Проблемы развития института интеллектуальной собственности в «новой» экономике // Проблемы современной экономики. – №3 (43). – 2012. – С. 406-409.

2. Полякова Н. Актуальные проблемы охраны и защиты результатов интеллектуальной собственности, трансферта технологий и коммерциализации // Охрана и защита интеллектуальной собственности в российско-финляндском экономическом сотрудничестве. Сборник материалов. – СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2013. – С. 42-55.

3. Samsung Electronics. Annual Report, 2013 // [http://www.samsung.com/kz\\_ru/aboutsamsung/samungelectronics/companyReports/2013\\_SEC\\_AR\\_E\\_02.pdf](http://www.samsung.com/kz_ru/aboutsamsung/samungelectronics/companyReports/2013_SEC_AR_E_02.pdf)

4. The world's biggest public companies. Global 2000 // <http://www.forbes.com/global2000/list/>

**Сравнительная структура кредитов предоставленных в виды экономической деятельности Республики Дагестан, Южного Федерального округа и по России на 1 января 2009 г., в %**

№ п/п	Наименования кредитуемых видов деятельности	по Республике Дагестан		по Южному Федеральному округу		по России	
		1.01.09	1.01.08	1.01.09	1.01.08	1.01.09	1.01.08
1.	<b>Юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, в том числе</b>	<b>58,7</b>	46,9	<b>82</b>	92,7	<b>86,2</b>	87,1
1.1	<b>По видам экономической деятельности, из них</b>	<b>52,4</b>	37,3	<b>64,0</b>	92,4	<b>68,8</b>	86,5
1.1.1	добыча полезных ископаемых	3,7	0,2	0,2	0,1	1,2	6,6
1.1.2	обрабатывающие производства	7,7	0,9	15,9	54,4	14,2	23,2
1.1.3	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,8	0,2	3,2	0,4	2,3	2,1
1.1.4	сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,8	0,2	5,8	1,1	2,3	0,5
1.1.5	строительство	7,4	9,2	5,5	10,2	4,5	5,1
1.1.6	Раздел 1.01 транспорт и связь	3,0	1,4	1,8	1,8	3,4	2,3
1.1.7	оптовая и розничная торговля, ремонт авто, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	15,8	13,1	22,4	15,9	20,5	21,5
1.1.8	операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг	0,7	0,1	2,2	2,0	3,9	7,8
1.1.9	прочие виды деятельности	9,6	12	7,0	6,5	15,4	17,4
1.2	На завершение расчетов	6,3	9,6	18,0	0,4	17,4	0,6
1.3	из общей величины кредитов, кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства, из них	30,5	-	19,3	-	13,9	-
1.3.1	индивидуальным предпринимателям	7,8	17,9	3,2	0,5	1,4	0,2
2.	<b>Физические лица, в т.ч.</b>	<b>41,3</b>	35,2	<b>18,0</b>	6,8	<b>13,8</b>	12,7
А	<b>ИТОГО:</b>	<b>100</b>	100	<b>100</b>	100	<b>100</b>	100

По республике, также как и по субъектам Южного Федерального округа и в целом по РФ, значительные объемы средств предоставляются в такие виды деятельности как «оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», «обрабатывающие производства», а также в прочие виды деятельности. Наиболее высокие объемы средств в республике, в отличие от показателя по Южному Федеральному округу и по России, предоставляются физическим лицам, так как деловая активность данной категории в республике заметно выше собственников, зарегистрированных в форме юридических лиц, тогда как в регионах ЮФО и в целом по России активной кредитуются юридические лица. Кроме этого, в республике уменьшился удельный вес кредитов, предоставленных на завершение расчетов, тогда как в субъектах ЮФО и России на указанные цели предоставляются значительные объемы средств. Умень-

шились объемы кредитования строительства на фоне роста долей таких видов деятельности как «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и «сельского хозяйства» по республике, ЮФО и России, при том что их объемы продолжают оставаться незначительными.

Ситуация с платежеспособностью заемщиков, в целом по банкам, осуществляющим кредитование различных видов экономической деятельности за 2008 год улучшилась. Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме ссудной задолженности на 1 января 2009 года составил 2,7%, тогда как на аналогичную дату прошлого года данный показатель находился на уровне 3%.

В разрезе учреждений, кредитующих экономику республики, проблема возврата заемных средств в меньшей степени обозначена в кредитных организациях других регионов, по которым доля просроченной задолженности в объеме ссудной задолженности составила 1,3%. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель ухудшился на 1 п.п., в том числе за четвертый квартал 2008 года на 0,4 п.п.

В филиалах кредитных организаций других регионов удельный вес просроченной задолженности уменьшился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 1,1 п.п. и составил 3,7% в общем объеме ссудной задолженности, при этом за четвертый квартал 2008 года доля просроченной задолженности в филиалах увеличилась на 1,1 п.п.

Отрицательная динамика увеличения доли просроченной задолженности сохранялась в региональных банках на протяжении всего 2008 года. Так, если на 1 января 2008 года удельный вес просроченной задолженности в общем объеме ссудной задолженности составлял 0,4%, а на 1 октября – 1,7%, то на анализируемую дату объем просроченной задолженности составил 2,4%.

В разрезе видов экономической деятельности, наибольший объем просроченной задолженности образовался в «обрабатывающих производствах», удельный вес которой составил 31,2% от совокупного объема просроченной задолженности и 4,4% от объема ссуд, предоставленных в указанный вид деятельности.

По остальным видам экономической деятельности ситуация следующая: в «сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве» – удельный вес просроченных ссуд в общей сумме просроченной задолженности составил 15,9% (5,3% в объеме предоставленных в указанный вид деятельности ссуд), «оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» – 9,8% (1,8%), «строительство» – 2,2% (0,9%), «прочие виды деятельности» – 1,7% (0,6%). В таких видах экономической деятельности как «добыча полезных ископаемых», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», «транспорт и связь», «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» и по кредитам, выданным на завершение расчетов, просроченная задолженность отсутствует.

рынком смартфонов и планшетов, поскольку Apple готовится к выходу на рынок телевизоров, где Samsung является одним из лидеров и в технологиях, и в мощностях, и в доли на рынке и патентах.

Какими бы отрицательными не были последствия патентного разбирательства для Samsung, ограничения, которые может в дальнейшем наложить Apple, не угрожают долгосрочным перспективам Samsung на глобальном рынке. Удобный ценовой диапазон и высокое качество продукции давно закрепились за Samsung, что вызывает доверие у покупателей. В худшем случае эта война может закончиться смещением заказов Apple от Samsung в пользу других поставщиков, поскольку Apple сможет только снизить свою зависимость от Samsung, но не полностью избавиться от нее. Это связано с тем, что в ближайшие годы альтернативных компании Samsung поставщиков процессоров A4, A5 и A6 для Apple не существуют. Следовательно, разрыв отношений двух компаний не выгоден для обеих компаний: для Samsung – это потеря заказчика, для Apple – потеря поставщика.

Одним из действенных способов разрешения данного конфликта является лицензирование компаниями спорного патента. Как было прежде сказано, на рынке IT-технологий имеется достаточное количество схожих патентов, усугубляющих конкуренцию среди компаний. Лицензирование спорных патентов позволило бы компаниям значительно сэкономить на судебных издержках, и успешно продолжить партнерскую и инновационную деятельность.

В качестве альтернативы, Apple и Samsung следует воспользоваться услугами ВОИС, специализированной организации в области охраны интеллектуальной собственности, которая помогла бы независимо разобраться в данном патентном конфликте и вынести окончательное решение по проблеме. Однако вызывает сомнение, что данные две компании желают разрешить конфликт мирным путем, так как используют патентную войну в большей степени как способ выживания в конкурентной среде. В 2012 и 2014 гг. компании, сев за стол переговоров, пытались договориться по поводу урегулирования патентного конфликта, но в итоге ни к каким положительным результатам не пришли.

В результате анализа патентных разбирательств Samsung и Apple, можно заключить, что сложность разрешения патентных конфликтов в области цифровых технологий объясняется существованием следующих проблем:

Во-первых, современные технологии в сфере цифровых технологий охраняются таким огромным количеством схожих патентов, чем вызывают нескончаемые патентные разбирательства и возникновение ранее упомянутых «патентных троллей». В связи с этим, существует необходимость совершенствования патентной системы стран за счет разработки единых критериев для оценки объектов интеллектуальной собственности и всеобщему переходу к международным стандартам патентования. Единственным способом защиты интеллектуальной собственности для самих компаний является создание надежного патентного портфолио.

В финансово-материальном плане, в результате патентных разбирательств больше всего пострадала компания Samsung, поскольку должна была, согласно судебным решениям, выплатить огромные суммы компенсаций своему конкуренту как в США, так и в Европе. Более того, как уже ранее отмечалось, компании пришлось временно лишиться продаж планшетов и некоторых моделей смартфонов в связи с временными запретами на ввоз продукции в Австралию, Германию, Нидерланды и США.

Необходимо отметить, что патентный конфликт не сильно сказался на позициях смартфонов и планшетных компьютеров компаний на американском и глобальном рынках. По данным исследования аналитической компании comScore, по итогам трех последних месяцев 2014 года компания Apple остается лидером по производству смартфонов в США с долей рынка в 41,6%. Второе место заняла компания Samsung, на которую пришлось 29,7% рынка. Самой популярной операционной системой остался Android: им пользуются 53,1% смартфонов, в то время как у iOS 41,6% пользователей [17]. В итоге, несмотря на то, что большинство американцев предпочитают приобретать iPhone нежели мобильные устройства линейки Galaxy, на американском рынке ОС Android система для смартфонов от Samsung занимает лидирующее место.

Если говорить о мировом рынке смартфонов, то определенно намечается тенденция к снижению позиции корейской компании на мировом рынке смартфонов. Согласно данным аналитической компании IDC, в октябре-декабре 2014 года, большую часть рынка заняла корейская компания Samsung – 20,01% рынка. Далее следует Apple, с долей на рынке – 19,85%. Однако исследование показывает, что по сравнению с прошлым годом, доля Samsung на рынке снизилась на 11%, в то время как доля Apple на рынке, наоборот, увеличилась на 46%.

Что касается глобального рынка планшетов, то, несмотря на текущий спад продажи этих товаров и постепенное увеличение доли других планшетов, главными отраслевыми игроками на рынке остаются Apple и Samsung. Согласно данным той же аналитической компании IDC, в четвертом квартале 2014 года доля Apple снизилась по сравнению с прошлым месяцем на 17,8% и составила 28,1% рынка планшетов. Доля корейской корпорации, занимающей 2 место в списке, снизилась на 18,4% и равнялась 14,5% рынка. В то же время Apple и Samsung постепенно теряют свои позиции на рынке планшетов: доля планшетов американской корпорации снизилась по сравнению с прошлым годом на целые 17,8%, в то время как Samsung – на 18,4%. Причиной таких изменений является рост значимости других производителей планшетов, как, например, ASUS и Lenovo [18].

Несмотря на то, что патентное противостояние двух компаний закончилось в плане зарубежных исков, в ближайшее время патентная война в США вряд ли закончится. Тесная взаимозависимость их друг от друга делает это войну не очередным конфликтом двух компаний, а борьбой за выживание в условиях высокой конкуренции, которая затрагивает всю цепочку участников рынка смартфонов. Более того конкурентная борьба Apple и Samsung может не ограничиться

По кредитам предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства доля просроченной задолженности составила 15,6% в общей сумме просроченной задолженности и 1,1% в объеме предоставленных данной категории заемщиков ссуд. В том числе доля просроченной задолженности индивидуальных предпринимателей составила 8,5% и 2,7% соответственно.

На долю физических лиц приходится 39,2% от совокупного объема просроченной задолженности и 2,8% от объема ссуд, предоставленных данной категории.

Развитие банковской системы Дагестана сопровождается дальнейшим наращиванием развития филиальной сети региональных банков, что говорит об ориентации коммерческих банков на региональный рынок. Очень медленно, но все-таки повышается инвестиционная привлекательность рынка банковских услуг, что в целом не способствует дальнейшей капитализации банковской системы.

Динамика расширения рынков краткосрочных и долгосрочных кредитов сложилась в рамках общей тенденции развития кредитной активности. При этом уровень долгосрочного кредитования по-прежнему остается ниже «обычного». Недостаточность долгосрочной ресурсной базы и ее высокая себестоимость, как и прежде, обуславливают стремление банков участвовать в финансировании преимущественно быстроокупаемых и менее рискованных проектов.

Важным элементом кредитования реального сектора и критерием классификации банковских ссуд является их обеспеченность. Качество обеспечения определяется реальной (рыночной) стоимостью предметов залога и степенью их ликвидности. Главным свойством обеспечения банковского кредита является его ликвидность, способность быть продаваемым в той стоимости, которая соответствует размеру выданного кредита и процентов по нему. Однако, в Республике Дагестан данные требования банков очень часто не соответствуют реальному состоянию основных средств потенциальных заемщиков, нуждающихся в банковских инвестициях в целях развития производства.

Между масштабами кредитных операций банков и масштабами материального производства реального сектора, по нашему мнению, прослеживается весьма важная закономерность: объемы развития кредитов определяются масштабами развития экономики. Оживление и рост экономики Дагестана, рост валового внутреннего продукта и производства в современных условиях привели к постепенному росту кредитных вложений. Но, банковские кредиты пока не играют существенной роли в финансировании капиталовложений предприятий и организаций.

Проблемы, препятствующие процессу взаимодействия банковского и производственного капитала можно подразделить на внутренние (связанные с внутренней деятельностью субъектов кредитования), и внешние (связанные с общеэкономическими проблемами).

Суммируя в целом проблемы, связанные с ограничительными факторами использования кредитных ресурсов предприятиями реального сектора характерными не только для Республики Дагестан, но и для других регионов, можно назвать следующие:

1. *Ограниченность источников и сложность способов формирования кредитных ресурсов.*
2. *Возможность резких колебаний ставок процента.*
3. *Плохое «качество» и сложность объектов кредитования.*
4. *Наличие предпосылок для ухода из реального в финансовый сектор экономики (альтернативный выбор).*
5. *Двухвалютная финансовая система и наличие неуправляемой и поэтому труднопрогнозируемой инфляции.*

Сегодня реальный сектор экономики остро нуждается в привлечении банковских кредитов. С другой стороны, развитие банковского сектора на фоне сжатия рынка долговых обязательств и ужесточения требований к валютным операциям также невозможно без преодоления его оторванности от производственной сферы, без активизации его связей с реальным сектором экономики.

Перспективы развития реального и банковского секторов экономики следует связывать как с общим изменением среды их функционирования, так и с пересмотром принципов взаимодействия конкретных предприятий и банков.

Выделение кредитных отношений в качестве ключевых обусловлено возрастающей в современных условиях потребностью предприятий в финансовых ресурсах при ограниченности собственных и привлеченных источников их формирования. Разрешение имеющихся проблем во многом зависит от банков, которые, образуя с реальным сектором экономики базовый экономический потенциал, имеют все основания стать мощным инструментом экономического развития.

**Закревская Н.А., Панковец И.А.**

*Полесский государственный университет, Республика Беларусь*

## **РОЗНИЧНЫЕ ПРОДУКТЫ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ УВЕЛИЧЕНИЮ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ**

В настоящее время в экономике Республики Беларусь постоянно возрастает роль сбережений населения, которые, в свою очередь, являются незаменимым источником устойчивого роста ресурсной базы банков.

Активное внедрение новых банковских продуктов, совершенствование технологий обслуживания клиентов, развитие системы предоставления услуг в сети

на подавляющем большинстве рынков. В 2011 году продажи телефонов Samsung увеличились на 46% [13]. В итоге опережение Samsung на рынке смартфонов способствовало началу конкурентной борьбы, выраженной в патентных разбирательствах Apple и Samsung

Другой отличительной особенностью патентного противостояния Apple и Samsung стал тот факт, что с эскалацией конфликта сами американские операторы сотовой связи встали против установления калифорнийским судом запрета на ввоз в США корейских мобильных устройств. Так, осенью 2011 года ведущие американские сотовые операторы, как Verizon Wireless и T-mobile поддержали компанию Samsung в патентном споре с Apple. Компания Verizon Wireless аргументировала свою позицию тем, что в случае наложения временного запрета на смартфон Samsung Droid Charge и планшет Galaxy Tab 10.1, фигурирующие в патентном споре с Apple, это может привести к определенным последствиям как для самой компании, так и для американских потребителей. Последствиями запрета продажи корейской продукции для Verizon Wireless могут стать финансовые потери от не реализации предоставления услуг одним из немногих устройств, работающих с высокоскоростными сотовыми сетями четвертого поколения стандарта LTE. Что касается рынка труда, то, по мнению компании, в результате запрета необратимо снижение инвестиций в развитие инфраструктуры, создание приложений и уменьшение количества кадров в сфере разработок высокоскоростных сетей в США [14]. В свою очередь T-mobile объяснял свою позицию тем, что запрет продаж смартфона Galaxy S 4G и планшета Galaxy Tab.10.1 отрицательно отразится на реализации маркетинговой кампании сотового оператора в предпраздничный период и тем самым приведет к финансовым потерям как клиентов, так и самого национального оператора [15]. Из этого можно заключить, что патентные иски в сторону корейской IT-компании не совсем представляют интересы американского бизнеса и общественности.

Патентные разбирательства двух компаний привели к тому, что с 2011 года Apple активизировал свою деятельность в поиске нового поставщика процессоров для своей компании. В качестве альтернативы Apple видит тайваньского производителя полупроводников TSMC. Тем самым компания пытается уменьшить свою зависимость от Samsung, который к настоящему моменту все еще остается ключевым поставщиком процессоров для мобильных устройств Apple. Есть информация, что TSMC займется производством новых процессоров, которые придут на смену Apple A5, установленных в iPad 2 [16]. Помимо поиска других поставщиков электронных компонентов, Apple стремится любыми путями начать собственное производство процессоров. Так, в октябре 2012 года главный системный архитектор и разработчик процессоров компании Samsung, Джим Мергард, покинул корейскую компанию и ушел работать, как не удивительно, в Apple. Более того, американский гигант начал вести диверсификацию источников поставок модулей памяти (DRAM и NAND).

технологии, использует их как основания для исков, что, в свою очередь, противоречит антимонопольному законодательству.

В свою очередь Комиссия по международной торговле 25 октября 2012 года признала южнокорейскую компанию виновной в нарушении 4 из 6 заявленных патентов Apple на дизайн смартфона, фронтальный вид, технологию сенсорного экрана и полупрозрачные иконки приложений, отображающихся на экране. Неправомерное использование запатентованных технологий обошлось Samsung в 1 млрд. долл. [11] В итоге Apple в очередной раз выиграл патентный иск против Samsung на своем собственном рынке.

На втором этапе противостояния корпорация Apple вновь начинает патентную войну против Samsung, добавляя недавно выпущенный смартфон Galaxy S4 в список устройств, которые, по ее мнению, нарушают патенты Apple. Помимо Galaxy S4 в него были включены Galaxy S3, Galaxy Note 2 и Galaxy Nexus.

Итогом 2 этапа патентного конфликта двух компаний стало решение Федерального суда США: в мае 2014 суд обязал Samsung выплатить Apple 119,6 млн. долл. за нарушение 2 из 5 патентов истца (требовал 2,2 млрд. долл.), не связанных с судебным делом 2012 года и касающиеся таких особенностей работы iPhone, как функция slide-to-unlock и поиск. Что касается обвинений со стороны Samsung, судом было принято, что Apple нарушает один из 5 патентов Samsung и обязуются выплатить 158 400 долларов (в Samsung рассчитывали на 6 млн. долл.) [12]. В итоге, на втором этапе патентной войны оба конкурента понести определенные финансовые потери

С августа 2014 года начинается совершенно новый этап патентной войны: компании объявляют частичное перемирие в плане прекращения всех взаимных исков за пределами США. Однако в США патентный спор двух конкурентов в сфере цифровых технологий продолжается.

Отличительной особенностью данного патентного конфликта является тот факт, что до начала разбирательств компании Samsung и Apple являлись большими партнерами. Производственные связи между ними заключались в том, что Samsung являлся главным поставщиком ряда электронных компонентов для мобильных устройств Apple. Так с 2001 года Samsung поставлял для Apple процессоры и дисплеи для iPod, а в 2010 году Apple стал вторым по объему поставок клиентом Samsung. В обмен Apple обеспечивал Samsung 9% дохода и более 20% операционной прибыли компании. В 2011 году Apple была крупнейшим заказчиком компонентов у Samsung, закупив у нее процессоры и дисплеи для своих устройств на общую сумму порядка \$ 8 млрд.

Однако тесное партнерство компаний прекратилось, когда быстрый успех Samsung на рынке смартфонов стал угрожать лидерству Apple. Выход первого в своей линейке смартфона Samsung Galaxy вызвал бурный рост продаж во второй половине 2010 года. Всего за год Samsung удалось почти вдвое (с 17% до 32,6%) увеличить свою долю на рынке смартфонов, ключевую роль в которой сыграла линия продукции Galaxy. Во втором квартале 2010 года Samsung обогнал Apple

Интернет, а также приход новых игроков на рынок банковских вкладов приводят к нарастанию конкуренции, и, как следствие, к повышению качества обслуживания клиентов.

В настоящее время банковская система страны предоставляет населению обширный перечень вкладов, который способствует дальнейшему росту объемов вкладных операций и увеличению количества вкладчиков.

Так, ОАО «АСБ Беларусбанк» предлагает своим клиентам 15 видов вкладов, ОАО «Белагропромбанк» – 11 видов вкладов.

Востребованной у частных клиентов ОАО «Белагропромбанк» является также система сбережений «Линия роста 2.0», которая представляет собой усовершенствованный сберегательный продукт. Данной системой предусмотрено автоматическое повышение процентной ставки при увеличении остатка вклада до соответствующего размера или при продлении срока хранения вклада.

Следует отметить, что банки предлагают не только новые виды депозитов, но и модифицируют действующие.

В настоящее время привлекательность тех или иных видов банковских вкладов (депозитов) обеспечивается не только их доходностью, но и предоставлением широкого круга дополнительных услуг.

Наиболее распространённой из них является капитализация процентов, когда начисляемый доход ежемесячно добавляется к основной сумме вклада и на него также начисляются проценты. Таким образом, высокая доходность банковских вкладов обеспечивается не только процентной ставкой, но и капитализацией процентов.

Дополнительной услугой, которая предоставляется банками, является возможность досрочного снятия всего или части вклада без потери накопленных процентов. Такие депозиты отличаются высокой степенью удобства для клиентов.

По многим вкладам предусматривается автоматическое продление депозитного договора на условиях, которые действуют на момент наступления срока возврата вклада. Это, в свою очередь, является привлекательным для клиентов, так как внесение депозита на короткий срок исключает необходимость постоянного посещения банка для продления договора.

Учреждения банков страны также предлагают своим клиентам услуги на предъявителя: сберегательные сертификаты в белорусских рублях и облигации банков в белорусских рублях и иностранной валюте. Основным преимуществом данных ценных бумаг является отсутствие процедуры идентификации физического лица при их оформлении.

С целью предоставления дополнительных удобств, связанных с сохранностью приобретенных облигаций банки осуществляют депозитарные услуги по хранению ценных бумаг.

Размещение собственных облигаций среди физических лиц активно осуществляют учреждения ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белинвестбанк».

Огромное внимание в банковской системе уделяется реализации социальных программ. Так, банками разработан ряд продуктов для детей, студентов, а также граждан пенсионного возраста.

Например, в настоящее время большой популярностью у вкладчиков ОАО «Белагпромбанк» пользуется детская сберегательная программа «Расти большой», которая позволяет не только преумножить сбережения, но и даёт возможность ребёнку, на которого оформлен вклад, получать подарки на каждый день рождения до 16 лет.

В ОАО «БПС-Сбербанк» можно внести денежные средства на срочный депозит «К совершеннолетию» на имя ребенка в возрасте до 18 лет. Особенности вклада являются ежегодная капитализация процентов, возможность пополнения вклада, пересчет процентов при досрочном востребовании депозита по ставке прогрессивной шкалы.

Также в ОАО «БПС-Сбербанк» действует бонусная программа для вкладчиков, имеющих статус «Постоянный вкладчик», в рамках которой по депозитам «Сохраняй» и «Пополняй» процентные ставки увеличиваются на 0,5 п.п. в белорусских рублях и 0,1 п.п. в иностранной валюте.

ОАО «Белинвестбанк» предлагает своим клиентам вклад «Личный выбор», одним из существенных элементов которого является социальный бонус, применяемый для лиц льготной категории. К ним относятся граждане Республики Беларусь, достигшие пенсионного возраста на общих основаниях (мужчины 60 лет, женщины 55 лет при представлении документа удостоверяющего личность), инвалиды I и II групп, полностью утратившие трудоспособность, а также инвалиды с детства, дети – сироты и лица, получающие пенсию по случаю потери кормильца, при предъявлении соответствующего удостоверения. Следует отметить, что размер бонуса суммируется со ставкой по вкладу при его открытии [2].

ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагпромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», «Приорбанк» ОАО предлагают пенсионерам услугу по зачислению и выплате пенсий на вклад «Пенсионный» либо на карт-счет, условия выплат процентов по которым приближены к уровню срочных депозитов.

В ОАО «Белагпромбанк» предлагают пакет услуг для пенсионеров «Забота», который позволяет его владельцам получать скидки в сети аптек «Планета здоровья», а также осуществлять бесплатную подписку на квартал на одно из периодических изданий: «Хозяин», «Секреты исцеления», «Наша кухня».

В части разработки социальных программ не отстаёт от своих конкурентов и ОАО «Банк БелВЭБ», который предложил своим клиентам пенсионную программу «Золотое время», предусматривающую два периода: накопительный и период выплат. Накопительный период начинается с даты заключения договора и длится до наступления пенсионного возраста клиента. После достижения пенсионного возраста начинается период выплат, который длится пять лет. В течение этого срока ежемесячно выплачиваются накопленные средства, не исключая возможности получения всей суммы сбережений единовременно [1].

использовании компанией Apple ряда важных технологий беспроводной связи (в частности, 3G) и пользовательского интерфейса, принадлежащих Samsung.

15 апреля 2011 года американская компания Apple подала иск в калифорнийский суд против корейского гиганта Samsung, обвинив его в копировании внешнего вида, аппаратного обеспечения и интерфейса планшетного компьютера iPad и смартфона iPhone в своей линейке устройств Galaxy. По заявлению Apple 21 модель телефонов Samsung, а также планшеты Galaxy Tab похожи на аналогичные товары от Apple и тем самым нарушают 10 патентов, относящихся к iPhone и iPad. Однако компания Samsung не признала нарушение патентных прав компании Apple, и вслед за Apple Samsung направила ответный иск в калифорнийский Суд в конце апреля 2011 года, обвиняя Apple в нарушении 10 патентов, связанных с технологиями мобильной связи и пользовательского интерфейса.

Как уже было прежде отмечено, патентная война Apple и Samsung оказалась довольно затяжной. В зависимости от промежуточных результатов, патентные разбирательства можно разделить на 3 этапа: 1) с апреля 2011 года по декабрь 2012; 2) с начала 2013 года по май 2014 года; 3) с августа 2014 года по настоящее время.

Первые два этапа разбирательств характеризуется взаимными патентными исками компаний, причем не только в национальные инстанции, но и в суды зарубежных европейских и азиатских стран в целях запретить ввоз мобильных устройств и планшетов, нарушающих патентные права конкурента. Помимо США и Кореи, судебные разбирательства затронули Великобританию, Германию, Нидерланды, Францию, Италию, Австралию и Японию. Во всех этих странах, кроме Великобритании и частично Голландии, Samsung проиграл патентную битву, в результате чего компании пришлось временно приостановить ввоз продукции в некоторые страны (Германия, Австралия, США), выплатить определенную сумму компенсации Apple и даже изменить дизайн некоторых своих товаров.

В результате первого судебного разбирательства в США 24 августа 2012 года Федеральный суд Калифорнии принял решение о необходимости Samsung выплатить компенсацию в 1 млрд. долл. (Apple требовал 2,5 млрд. долл.) за нарушение 3 патентов Apple. Однако суд признал, что Samsung нарушал патенты Apple в своих смартфонах, но не в планшетах (Galaxy Tab 10.1), что отменило запрет на ввоз планшетов Samsung в США [9]. В декабре 2012 года окружной суд Калифорнии в снизил определенную присяжными суммой компенсации в пользу Apple с одного миллиарда до примерно 600 млн. долл. Поводом для отказа в судебном запрете импортировать продукцию Samsung в США стала неспособность Apple показать связь между нарушением Samsung патентов и повышением спроса на устройства Samsung [10]. Что касается решений американского суда по отношению к иску Samsung, то суд отклонил патентный иск против Apple, оперируя это тем, что компания Qualcomm продала комплектующие для iPhone 4S и ряда других устройств компании Apple, отвечающие за беспроводную передачу данных. Суд постановил, что Samsung не предоставляет конкурентам честный доступ к патентам корейской компании на стандартные для индустрии мобильные

пании составляли 108,249 млрд. долл., то в 2013 году данный показатель равнялся уже 170,910 млрд. долл. В тот же период в прибыли компании наблюдаются определенные колебания: несмотря на значительный рост с 2011 года, в 2013 году прибыль компании снизилась на целые 4,696 млрд. долл. (с 41,733 млрд. долл. в 2012 до 37,037 млрд. долл. в 2013). Однако в 2014 году компания восстановила свою тенденцию на рост и заработала 39,510 млрд. долл. [5, с.24]

Что касается списка Global 2000 журнала Forbes, то в 2014 году Apple обогнала Samsung на 7 позиций вперед и заняла 15 место с оборотом в 173,8 млрд. долл. и прибылью в 37 млрд. долл. [4] Более того, в период с 2011 по 2013 года торговая марка Apple возглавляла список ста самых дорогих мировых брендов в рейтинге международного исследовательского агентства Millward Brown. Так, в 2013 году стоимость бренда насчитывала 185,071 млрд. долл. В 2014 году стоимость марки Apple опустилась по сравнению с прошедшим годом на 20% и составила 147,880 млрд. долл. В итоге Apple уступил первенство в данном списке не менее популярному и дорогому бренду Google – компании лидеру в сфере интернет-бизнеса. Для сравнения, корейский бренд Samsung стоимостью в 25,892 млрд. долл. занимает лишь 29 место в вышеназванном списке [6, с.26-29].

В целях определения уровня технологичности двух компаний обратимся к эксперту в области предоставления достоверной патентной информации – интернет-изданию IFI Claims. Согласно данному источнику, Samsung обогнал Apple по количеству зарегистрированных в 2014 году патентов (всего 300,678). В отличие от корейской компании, зарегистрировавшей 4952 новых изобретений и занявшей лидирующее 2 место в рейтинге (1 место – IBM, 7534 патентов), американский гигант подал в прошедшем году «лишь» 2003 заявок, в результате чего занял 11 место, пропустив впереди себя такие корпорации, как Canon, Sony, Microsoft, Toshiba, Qualcomm, Google, LG Electronics и Panasonic [7]. Более того, Samsung лидирует непосредственно и в области беспроводной мобильной передачи данных 4G LTE: количество запатентованных в 2013 году технологий в данной сфере составило 1117 изобретений (9,36% от общего числа патентов на 4G LTE) [8].

На основе вышесказанного можно сделать определенный вывод: обе компании зарекомендовали себя на рынке электронных технологий как компании-новаторы, активно участвующие в разработках и усовершенствовании своих продуктов, благодаря, конечно, своим огромным финансовым возможностям. Несмотря на то, что рынок мобильных устройств и планшетных компьютеров довольно разнообразен, именно эти две компании представляются наиболее серьезными конкурентами на рынке.

Суть патентного разбирательства данных двух компаний заключается в обвинении Apple компании Samsung в нарушении прав на интеллектуальную собственность, выраженной в копировании в мобильных устройствах Samsung дизайна смартфонов и планшетов Apple, а также в нарушении ряда патентов, связанных с аппаратным обеспечением и пользовательским интерфейсом мобильных устройств. В свою очередь недовольство Samsung выражено в незаконном

Таким образом, деятельность банков Республики Беларусь ориентирована, прежде всего, на розничный бизнес и создание привлекательных условий для их успешного сотрудничества, о чём свидетельствует большое количество банковских продуктов, позволяющих получить населению не только денежный доход от сбережений, но и дополнительные выгоды.

#### Литература

1. БелВЭБ [Электронный ресурс] / Депозит пенсионно-накопительный «Золотое время» – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.bveb.by>. – Дата доступа: 20.02.2015.
2. Белинвестбанк [Электронный ресурс] / Личный выбор – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.belinvestbank.by>. – Дата доступа: 20.02.2015.

## ВЪНШНАТА ИКОНОМИЧЕСКА ДЕЙНОСТ

Магистрант Дюсембаева М.Е., к.э.н. Мырзахметова А.М.  
*Казахский национальный университет имени аль-Фараби*

### ПАТЕНТНЫЕ ВОЙНЫ ТНК В ОБЛАСТИ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: APPLE VS SAMSUNG

Нарушение патентных прав и копирование технологий становится огромной проблемой в современном мире, особенно в деятельности современных ТНК, функционирующих в области цифровых технологий. В последнее время особый интерес мировой деловой общественности привлекает череда нескончаемых патентных войн ведущих корпораций мира, представленных под названиями «Apple vs Samsung», «Apple vs HTC», «Microsoft vs Google» и т.п. Данная статья нацелена на определение основных проблем в области защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровых технологий и выявление способов их разрешения на основе изучения патентного конфликта ТНК Samsung и Apple.

Сущность современных патентных войн заключается во взаимных подачах компаниями исков в национальные и зарубежные суды в целях возместить ущерб, причиненный за нарушение патентных прав правообладателя, которое выражается в копировании запатентованных прежде технологий без ранее заключенного патентного соглашения и выплаты соответствующего вознаграждения правообладателю. В настоящее время, увеличение подачи патентных исков ТНК во многом объясняется необходимостью компаний выживать в усиливающейся конкуренции на рынке высоких технологий. Особо жесткой конкуренции на международном рынке подвержены компании, функционирующие в области цифровых технологий, где постоянное обновление дизайна, диверсификация функций продукции, создание новых гаджетов предопределяет текущий спрос на товары того или иного производителя.

Трудность защиты интеллектуальной собственности в области IT-технологий связана с наличием в данной сфере так называемых «патентных зарослей» и «патентных троллей». В условиях стремительного развития информационных технологий, изобретения усложняются настолько, что в производстве одного устройства используются множество патентов. Так, патенты в области защиты IT-технологий, программного обеспечения и дизайна насчитывают около 250 тыс. «Патентные заросли» представляют собой многочисленные и взаимозаменяемые, во многом совпадающие патенты. В связи с тем, что объекты интеллектуальной собственности в сфере IT-технологий охраняются множеством патентов, такая ситуация ужесточает конкуренцию на рынке, приводит к началу нескончаемых судебных разбирательств.

В свою очередь, «патентные тролли» – это компании, которые приобретают патентные права, чтобы получать лицензионные платежи или подавать патентные иски вместо того, чтобы внедрять запатентованное изобретение. В последнее время именно «патентные тролли» превратились в главных участников патентных споров и войн в сфере IT-технологий. Более того, современные корпорации, как Apple, Samsung, Nokia, Motorola, Microsoft, Google, собравшие у себя множество патентов в области IT-технологий и практически монополизировавшие данный рынок, довольно часто причисляются к «патентным троллям» [1]. Такие несовершенства патентной системы, как недостаточная доступность патентной информации, отсутствие судебной практики и неспособность средств защиты права обеспечить компенсацию за нарушение, низкое качество патентной экспертизы, непрофессионализм при подготовке заявки о нарушении, нехватка патентных поверенных и знаний в области патентования позволяют «патентным троллям» продолжать злоупотреблять правом на интеллектуальную собственность [2, с.45-47].

Нарушение патентных прав компаний в области цифровых технологий стало поводом для начала масштабного патентного разбирательства лидеров в сфере электронных технологий – ТНК Samsung и Apple.

Прежде чем переходить непосредственно к патентному разбирательству, сравним специализацию, репутацию, финансовое положение двух конкурентов на рынке высоких технологий, а также изучим патентное портфолио конкурентов в целях определения среди них лидера по количеству зарегистрированных патентов, становящихся объектами многочисленных разбирательств.

Корейская корпорация Samsung, начав свою деятельность еще в 1938 году, в настоящий момент является лидером на мировом рынке высокотехнологичных продуктов: телекоммуникационного оборудования, бытовой техники, аудио- и видеоустройств. Согласно годовому отчету компании за 2013 год, у Samsung наблюдается положительная динамика финансовых показателей. Так, объем продаж компании значительно повысился с 148,86 млрд. долл. в 2011 г. до 206,31 млрд. долл. в 2013 г. В тот же период заметен рост прибыли компании с 12,41 млрд. долл. до 27,49 млрд. долл. [3, с.2]. Необходимо также отметить, что Samsung входит в тридцатку ведущих компаний мира в рейтинге Global 2000 журнала Forbes. В 2014 году компания заняла 22 место в данном списке с оборотом в 208,9 млрд. долл. и прибылью в 27,2 млрд. долл. [4]

Корпорация Apple появилась чуть позже своего корейского конкурента, в 1976 году, однако к сегодняшнему дню также успела завоевать авторитет мирового лидера в области электроники и информационных технологий. Компания Apple специализируется на производстве персональных и планшетных компьютеров, мобильных телефонов, аудиоплееров и программного обеспечения. Результаты годового отчета за 2014 год говорят о том, что объем продаж американской компании растет стремительным образом. Если в 2011 году продажи ком-