

ВЕСТНИК

САМАРСКОГО
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ИНСТИТУТА

□ 4 (16)

Самара 2012

Учредитель

Негосударственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
“Самарский финансово-экономический институт”
(443110, г. Самара, ул. Мичурина, д. 78)

Главный редактор

доктор экономических наук, профессор А.М. Михайлов

Редакционный совет

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского финансово-экономического института

С.Н. Сильверстов - доктор экономических наук, профессор, проректор Финансового университета при Правительстве РФ

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор Южного федерального университета

Г.В. Семенов - доктор экономических наук, профессор Казанского государственного технологического университета

Редакционная коллегия

А.М. Михайлов - доктор экономических наук, профессор, главный редактор Вестника Самарского финансово-экономического института

О.Ю. Сеницын - кандидат экономических наук, зав. кафедрой банковского дела, бухгалтерского учета и экономического анализа Самарского финансово-экономического института

В.А. Мещеров - доктор экономических наук, доцент, первый проректор Самарского финансово-экономического института

Издается с 2009 г. Выходит 4 раза в год

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ №ФС 77-35348 от 21 февраля 2011 г.,
выдано Федеральной службой по надзору
в сфере связи и массовых коммуникаций

Адрес редакции: 443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.
Телефон: (846) 224-06-67
E-mail: support@samfei.ru

© Самарский финансово-экономический институт, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Мещеров В.А.</i> Действительный и фиктивный капитал: механизм функционирования	4
<i>Мамаева И.О.</i> Структура и характеристика комплекса услуг, составляющих современное расчетно-кассовое обслуживание	10
<i>Мальшикина Е.С.</i> Сущность простейших форм кредита	17
<i>Антипова О.В.</i> Влияние фондового рынка на инвестиционные процессы в экономике	23
<i>Фомин А.М.</i> Актуальность методов логистики в управлении сбытом	30
<i>Коротина М.А.</i> Мировой опыт осуществления факторинговых операций	36
<i>Хамукова А.З.</i> Понятие и структура финансового рынка	43
Annotations to the Articles	49

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ И ФИКТИВНЫЙ КАПИТАЛ: МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

© 2012 В.А. Мещеров

доктор экономических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ecsn@sciex.ru

Рассматриваются концепции фиктивного капитала, его положения в системе экономических и институциональных отношений; определена позиция относительно титульного капитала как понятия институциональной теории.

Ключевые слова: фиктивный и действительный капитал, фиктивный доход, титульный капитал, индивидуальная, действительная и рыночная стоимости.

В современных научно-информационных источниках в последнее десятилетие стали весьма широко использоваться термины “фиктивный капитал” и “фиктивная экономика”. По мнению автора одного из словарей, А.Б. Борисова, “ФИКТИВНЫЙ КАПИТАЛ - капитал в ценных бумагах (акциях, облигациях и др.), дающий право их владельцам регулярно присваивать часть прибавочной стоимости в виде дивиденда или процента. Ф.К. в отличие от реального не представляет материально-вещественные или духовные ценности, а в отличие от ссудного не есть денежный капитал. Ф.К. не функционирует непосредственно в производственном процессе и искажает реальные экономические отношения, создает иллюзию, будто ценные бумаги образуют действительный капитал и приносят доход вне связи с воспроизводством. Такой капитал сам по себе не создает доход, прибыль, а лишь способствует перераспределению дохода”¹. Приведенное выше определение содержит ряд значительных недостатков. Во-первых, фиктивный капитал предполагает существование фиктивного дохода, который, по сути, является фиксированной избыточной прибылью, т.е. рентой. Рента может существовать, в свою очередь, не только в своей классической форме рентного дохода - аренды, цены земли, но и скрываться в других доходах, включая и дивиденды. Однако утверждать, что дивиденд и тем более процент суть исключительно фиктивный доход, принципиально неверно. Акция является титульной формой, как действительного, так и фиктивного капитала. К сожалению, А.Б. Борисов не говорит о том, что земельные ресурсы выступают одним из основных видов фиктивного капитала. Единственно правильным моментом в определении А.Б. Борисова является мысль о том, что сам по себе фиктивный капитал не участвует в процессе образования доходов, а лишь становится фактором их перераспределения.

Существует и другой взгляд на определение фиктивного капитала. Так, по мнению К.Н. Ермолаева, “главной предпосылкой возникновения фиктивного капитала являются глубинные процессы превращения капитала в товар и возникновения рынка капитала, сопровождающиеся сначала обособлением капитала-собственности от капитала-функции, а затем самостоятельным движением капитала-собственности в форме титулов...”². С этой позицией нельзя согласиться по двум причинам. Во-первых, все глубинные процессы превращения капитала в товар, обособление капитала-собственности от капитала-функции, так называемое самостоятельное

титульное движение капитала-собственности и т.д. - все это относится не только к фиктивному капиталу, но и к действительному капиталу. Во-вторых, реальной предпосылкой возникновения фиктивного капитала являются фиктивные доходы, но К.Н. Ермолаев обходит этот вопрос стороной. Решение вновь наталкивается на проблему модели рынка, конкуренцию, монополию и, как следствие, на весьма неудобный вопрос о соотношении классической теории стоимости и маржинализма. Мы этим не отрицаем проблемы титульных форм, решение которой необходимо искать в области институциональной теории экономики. Нельзя согласиться также с тезисом отсутствия рыночной мобильности у действительного капитала. “Действительный капитал, - по мнению К.Н. Ермолаева, - в производственной и товарной формах является материально-вещественным, осязаемым объектом фиксации и изменения отношений собственности, но для него характерны сложности физического перемещения и перехода в денежную форму в сделках по смене собственника. Для него характерна жесткая привязка ко времени, месту, отраслевые особенности длительности кругооборота. Действительный капитал, находясь преимущественно в сфере производства, не имеет ежедневной текущей и прогнозной рыночной оценки своей величины и степени эффективности функционирования, что также затрудняет заключение сделок по его купле-продаже”³. Действительный капитал как капитал в производственной и товарной формах, по мнению этого автора, лишен титульного вида на финансовых рынках. Однако это не так, потому что курс акций (при всей их спекулятивности) отражает движение как фиктивного, так и действительного капитала корпораций. Если это не так, то К.Н. Ермолаеву нужно доказать, что весь рынок ценных бумаг (акций, облигаций и т.д.) есть фикция, которую общество может уничтожить без каких-то последствий для воспроизводства, а заодно уничтожить в корпорации и корпоративный капитал. При исследовании титульного капитала следует обратить внимание на институциональные формы экономических отношений. На наш взгляд, титул - это категория институциональная, она, по сути, является усложненной формой договора, которая обслуживает движение как действительного, так и фиктивного капитала, а не замыкается только на последнем. “Возникновение фиктивного (титульного) капитала, - отмечает К.Н. Ермолаев, - является следствием разрешения противоречий между потребностью в неограниченном движении и натурально-вещественной ограниченностью обычных форм материализации капитала. Предпосылки для его появления формируются на основе превращения капитала в товар-капитал и превращения юридических титулов в особую форму существования капитала на основе обособления капитала-собственности от капитала-функции”⁴. Естественно, что применительно как к фиктивному, так и к действительному капиталу необходимо учитывать различия в показателях ликвидности, т.е. способности быстро его превращать в денежные средства.

Проблема фиктивного и действительного характера рынка ценных бумаг или даже всего финансового рынка заключается в том, что в современной экономике монополизация стала доминантой развития, действительный капитал, как и совершенные формы конкуренции, перестает быть определяющим фактором роста. Создаются искусственные рентные ресурсы - например, информационные монопольные ресурсы, влияющие на курс ценных бумаг на мировых биржевых площадках. Фиксирован-

ность избыточной прибыли осуществляется за счет монополизации определенных ресурсов (природных, технологических, финансовых, информационных). Новым моментом здесь является усиление роли нелинейной монополизации. Линейную монополизацию ресурсов можно понять в виде простого ее постоянного состояния или равномерного возрастания, как и убывания. Это позволяет при прочих равных условиях прогнозировать изменения рентных доходов. Нелинейная функция монополизации ведет к скачкообразным изменениям фиктивных доходов (ренты) и фиктивного капитала. Ситуация осложняется тем, что такие изменения сконцентрированы в краткосрочных периодах, что также существенно затрудняет их предсказуемость.

Системные исследования проблемы фиктивности капитала и экономики в целом с позиции теории ренты в современной экономической теории системных взглядов по этим вопросам развиваются весьма недостаточно активно. В данной статье мы обращаем внимание на ряд принципиальных положений о фиктивности применительно к хозяйственным отношениям, которые могут иметь методологическое значение для дальнейшего анализа современной экономики. Нам представляется, экономическое понятие фиктивности следует отличать от термина квазихозяйственных отношений. Если последние предполагают наличие некой совокупности хозяйственных отношений, которые при определенных условиях начинают выполнять наряду со свойственной им функцией другую роль, присущую иным отношениям. Например, заработная плата может быть формой не только реализации необходимого продукта, но и прибыли, которую предприниматель скрывает от налогообложения. В современных условиях квазиэкономические отношения в значительной степени связаны с формированием издержек производства, а именно с попытками предпринимателей спрятать заработную плату в систему так называемых “конвертов”, уходя от налогов и выплат по социальному страхованию. Существование квазиотношений в значительной степени обусловлены недостатками институциональной системы хозяйствования, ее неспособностью в полной мере соответствовать движению экономических процессов. Иная ситуация складывается с фиктивностью экономики, которая предполагает наличие в системе экономических отношений определенных фиктивных взаимосвязанных звеньев, основными из которых являются фиктивный доход и фиктивный капитал. Важнейшим моментом в понимании фиктивного дохода и капитала является их объективная интеграция в модель рынка. Иначе, фиктивные доход и капитал функционируют в рамках всей совокупности рыночных законов хозяйствования. В этом смысле они объективны, т.е. реальны. Другим компонентом реальных доходов и капитала выступают действительные доходы и капитал. Действительный капитал состоит из производительной и товарной форм, которые существуют в рамках кругооборота промышленного капитала. Естественно, насколько расширилось представление экономистов об этих формах, настолько и можно говорить о новых подходах к действительному капиталу, хотя общая его функциональная роль в образовании действительной прибавочной или добавочной стоимости неизменна. Действительный капитал существует в рамках кругооборота промышленного капитала. Фиктивный капитал - это непромышленный капитал, т.е. капитал сферы обращения. Однако было бы ошибкой утверждать, что весь капитал сферы обращения есть фиктивный капитал. Тор-

говый, ссудный капиталы в исходном виде суть обособившиеся формы действительного капитала. Как антитезис промышленному капиталу промышленный капитал в процессе своего кругооборота непосредственно исключает производство в качестве фазы своего существования. Монополизация любого ресурса ведет к переоценке его значимости и за счет этого порождает дополнительные доходы (ренту). Одновременно происходит реальная рыночная переоценка монополизированного ресурса. В рамках рынка купля такого ресурса (например, рентных земельных ресурсов) означает приобретение фиктивного капитала. На этой основе формируется кругооборот фиктивного капитала.

В реальной экономике фиктивные и действительные доходы и капиталы существенно переплетены, но их влияние на всю хозяйственную систему является весьма разноплановым. В истории развития экономической науки впервые системный подход к анализу природы фиктивных доходов был дан в классической политэкономии. При исследовании закономерностей ценообразования еще в начале становления политической экономики как науки существует два варианта определения стоимостной основы цены. В первом случае это действительная стоимость или просто стоимость, которая представляла собой в чистом виде среднюю взвешенную индивидуальных затрат (или индивидуальных стоимостей) в каждой отрасли, а во втором - предельно высокая индивидуальная стоимость. Соответственно, классическая политэкономия полагала, что в большинстве отраслей рыночная цена базируется на действительной стоимости и только в качестве исключения в отдельных (рентных) отраслях она образуется на основе замыкающих (предельно высоких) затрат. В 3-м томе "Капитала" К. Маркс доводит эту логику до завершающего пункта. Он утверждает в 10-й главе 3-го тома, что рыночное ценообразование непосредственно не связано с моделью действительной стоимости, а в зависимости от спроса и предложения рыночная цена может формироваться на базе средних, предельно высоких или предельно низких уровней индивидуальных стоимостей внутри отрасли.

Можно, конечно, утверждать, что в 1, 2 и 3-м (до 10-й главы) томе "Капитала" представлен средний вариант модели ценообразования и весь комплекс проблем экономики (прибавочной стоимости, капитала, процессов его накопления, кругооборота и т.д.) рассматривался К. Марксом исходя из этой предпосылки модели рыночной цены. В то же время в учении о земельной ренте (с 37-й по 44-ю главу) модель ценообразования на основе средней индивидуальной стоимости отсутствует, а регулятором ценообразования выступают предельно высокие индивидуальные затраты. В 45-й главе 3-го тома "Капитала" при анализе образования абсолютной ренты вновь во втором примере мы видим модель действительной стоимости. Разрешение всех этих противоречий позволяет обоснованно подойти к проблеме фиктивности доходов, капитала и всей экономики в целом.

Фиктивность у К. Маркса представлена в основном в двух принципиальных подходах. Во-первых, в 3-м томе "Капитала" есть положение об образовании ложной социальной стоимости как разности между рыночной и действительной стоимостью. Иначе, ложная социальная стоимость у К. Маркса является базовой категорией при образовании дифференциальной ренты. Во-вторых, им вводится понятие фиктивной цены земельных ресурсов как капитализированной ренты. Эти два момента

имеют логическую связь, показывая возможность образования фиктивных доходов и на их основе ресурсов капитала, т.е. фиктивного капитала. К этому необходимо добавить, что К. Маркс здесь вводит понятие двух законов стоимости - закона действительной стоимости и закона рыночной стоимости. Именно это положение позволяет системно подойти к классификации различий между стоимостью и рыночной стоимостью. Предположение о действии одновременно двух стоимостных законов связано с тем, что реальная модель рынка всегда была неоднотипна, ей присущи были два уровня ценообразования - на основе средней индивидуальной стоимости, предельно высоких замыкающих индивидуальных затрат. Первый вариант связан с состоянием рыночных отношений, которое определяется в науке как совершенная (или свободная) конкуренция. Второй уровень - с состоянием монополизации на рынке. Оба явления - атрибуты модели рынка несовершенной конкуренции. Несмотря на господство монополистических форм хозяйствования, надо признать, что конкуренция присуща и современной общей модели рынка, равно как монополия была компонентом рыночных отношений начиная с весьма ранней стадии их существования. В этом смысле мы лишь можем говорить о преимущественной модели рынка совершенной конкуренции, или о преимущественной модели монопольного рынка. Иначе, рынок всегда был рынком несовершенной конкуренции с разной доминантой конкурентных и монопольных факторов. В ценообразовании разрыв между монопольными и конкурентными элементами модели рынка несовершенной конкуренции является условием возникновения фиктивных доходов и фиктивного капитала. По отношению к анализу проблем действительной стоимости и рыночной стоимости в "Капитале" этот подход позволяет практически в полной мере объяснить концептуальное решение К. Маркса. В 1, 2 и 3-й главах (до 10-й главы) анализ всех проблем капиталистического способа производства осуществляется в рамках чистой модели рынка совершенной конкуренции. Закон действительной стоимости здесь реализуется для всей экономики в виде равенства сумм индивидуальной и действительной стоимости, совокупности цен производства. Применительно к закону рыночной стоимости можно утверждать, что рыночные цены в сумме равны совокупной массе стоимости плюс весь объем ренты (т.е. фиктивной стоимости). Закон рыночной стоимости действует не вопреки, а в соответствии с законом стоимости. Хотя в целом трансформация рыночного механизма возможна, но принципиально это не затрагивает его внутренний механизм, если последний реально базируется на принципах частной собственности.

Соотношение действительных и фиктивных доходов, как и действительной и фиктивной составляющих совокупного капитала, есть самостоятельная проблема. На ранней ступени развития преимущество конкуренции перед монопольными формами ценообразования было господствующим в силу низкого уровня концентрации производства и капитала относительно небольшой потребности в сырье со стороны ремесленного производства. Монопольные формы рыночного хозяйства, главным образом, были связаны с земледелием и торговлей. Промышленный переворот существенно расширил категорию рентных отраслей экономики, а значит, и сферу монопольного ценообразования. Однако все же главным источником образования фиктивных доходов капитала были сырьевые отрасли экономики. Хотя уже в марксовы времена явления фиктивности

возникали в финансовой сфере. Ситуация в пользу роста фиктивности доходов и капитала изменилась с появлением крупных корпораций, которые благодаря концентрации капитала стали монополизировать процессы в обрабатывающей промышленности, банковском и страховом бизнесе. Однако было бы неправильно относить относительный рост фиктивности экономики к развитию корпоративного капитала. Проблема в том, что явление монополизации вышло за рамки собственно экономических отношений, современная хозяйственная система позволяет осуществлять монополизацию тех или иных элементов институциональной системы, что и объясняет в значительной степени коррупционную природу современного общества. Даже в общественной жизни свободное соревнование членов общества в получении общенародных благ, нормальная реализация институциональных потребностей подменяются монополизацией общественного мнения, созданием коррупционных связей. В конечном счете у определенных групп населения возникают фиктивные доходы, связанные с монопольным использованием определенными лицами институциональных ресурсов. Если взять некоторый фиктивный капиталый ресурс и рассмотреть его кругооборот, например землю, то она также функционирует на фазе производства и обращения, не участвуя непосредственно в образовании средней нормы прибыли. Фиктивный капитал “прирастает” на фазах производства и обращения к действительному капиталу, превращая последний в условие своего существования. Следовательно, фиктивный капитал - определенный виртуальный ресурс, связанный с образованием и функционированием ренты. Действительный капитал - это такой ресурс, который в системе экономических отношений функционирует в рамках модели совершенной конкуренции, практически в пределах механизма образования средней нормы прибыли и цены производства.

¹ Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М., 2003. С. 895.

² Ермолаев К.Н. К вопросу о причинах возникновения фиктивного капитала // Экономические науки. 2011. □ 2 (75). С. 46.

³ Там же.

⁴ Там же.

Поступила в редакцию 02.11.2012 г.

СТРУКТУРА И ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПЛЕКСА УСЛУГ, СОСТАВЛЯЮЩИХ СОВРЕМЕННОЕ РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

© 2012 И.О. Мамаева

Самарский государственный экономический университет

E-mail: irina3574849@rambler.ru

Рассматривается рынок розничных банковских услуг, элементы расчетно-кассового обслуживания. Раскрываются основные проблемы рынка розничных банковских услуг и тенденции его развития.

Ключевые слова: расчетно-кассовое обслуживание, коммерческий банк, банковские технологии, банковские услуги.

Большинству современных банков спрос на расчетно-кассовое обслуживание со стороны юридических лиц практически гарантирован. Однако конкуренция в данном сегменте становится все серьезнее. Поэтому исчерпав потенциал роста в корпоративном секторе, российские банки обратили пристальное внимание на рынок розничных услуг. Рынок розничных банковских услуг только формируется и имеет огромный потенциал роста (по статистике, 50-60 % населения практически не пользуются банковскими услугами)¹.

Основу рынка розничных банковских услуг составляет расчетно-кассовое обслуживание. Расчетно-кассовое обслуживание (РКО) - это одна из самых стабильных и наиболее традиционных услуг.

Мы согласны с Е.А. Захаровой, которая считает, что “расчетно-кассовое обслуживание можно определить как комплекс услуг, базирующийся на проведении банком операций по счету клиента и выполнении иных, связанных с этим операций, ориентированный на потребности целевых групп клиентов и обеспечивающий банкам возмещение затрат, связанных с их проведением, и получение прибыли”².

Расчетно-кассовое обслуживание сегодня по функционалу примерно одинаково во всех банках. Выделиться из общей массы, выйти за рамки вариаций стоимости услуг и отдельных параметров (к примеру, предельного времени исполнения и зачисления платежей) довольно трудно. Поэтому так важно произвести всесторонний анализ данного банковского продукта.

На основании проведенного среди крупнейших российских банков анализа можно выделить основные характеристики (элементы) расчетно-кассового обслуживания (рис. 1).

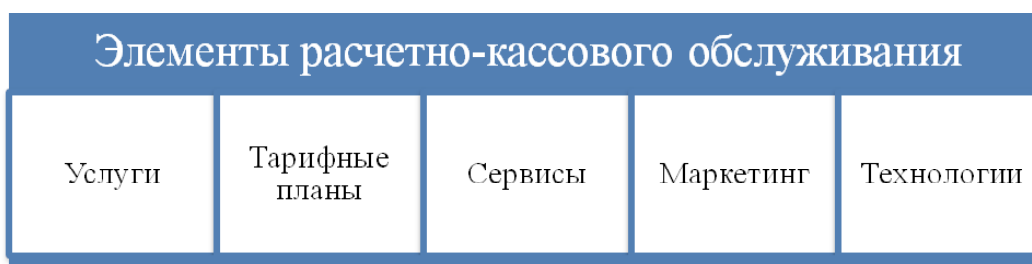


Рис. 1. Элементы расчетно-кассового обслуживания

В российской практике не существует единого подхода к разграничению понятий “банковская операция” и “банковская услуга”. Российские экономисты обычно относят к банковским операциям весь спектр услуг. Зарубежные ученые, в свою очередь, рассматривают банковские операции лишь как разновидность банковских услуг.

Например, О.И. Лаврушин рассматривает банковские услуги как одну или несколько операций банка, удовлетворяющих определенные потребности клиента³.

Банковский маркетинг - это процесс, который включает в себя планирование производства банковского продукта, исследование финансового рынка, налаживание коммуникаций, установление цен, организацию продвижения банковского продукта и развертывание службы банковского сервиса.

Банковские технологии - это абстрактное научное понятие о функционально-информационной модели, дающее представление о взаимосвязанных действиях (процедурах) кредитной организации и (или) Банка России (его учреждений), обеспеченных необходимыми ресурсами, направленными на систематическую реализацию банковских операций (либо обусловленной ими), на основании специального разрешения (лицензии), полученной после государственной регистрации кредитной организации в порядке, предусмотренном законом⁴.

Развитие банковских технологий привело к тому, что клиент получил возможность управлять собственным счетом в банке на расстоянии. Для этих целей всегда можно использовать следующие способы⁵:

- 1) телебанкинг - управление счетом при помощи телефона;
- 2) e-банкинг - работа со счетом через персональный компьютер;
- 3) интернет-банкинг - расчетные операции с помощью Интернета;
- 4) мобильный банкинг - управление счетом при помощи портативных устройств.

Современный комплекс расчетно-кассовых услуг коммерческого банка можно проанализировать в пяти аспектах: продуктовом, технологическом, сервисном, организационном и коммуникационном. Рассмотрим некоторые из них.

Продуктовый. Традиционно расчетно-кассовое обслуживание включает в себя открытие и ведение счетов в рублях и иностранной валюте. Другие услуги, составляющие комплекс современного расчетно-кассового обслуживания коммерческих банков, можно рассматривать как дополнительные сервисы. За последнее десятилетие набор услуг в этом сегменте банковского бизнеса практически не менялся. Изменились только тарифы и сопутствующий основному пакету услуг сервис. Под влиянием новых технологий спектр дополнительных сервисов существенно расширился в последнее время.

Технологический. Расчетно-кассовое обслуживание в последние годы под влиянием все ускоряющегося научно-технического прогресса претерпело революционные изменения. Сегодня потребность клиентов в повышении скорости и качества расчетов можно удовлетворить путем синтеза традиционных, электронных и мобильных технологий проведения безналичных расчетов. Наряду с информационными технологиями изменились и банковские технологии проведения расчетов, что выразилось в повышении уровня организации работы с клиентами, учете мотиваций и потребительских предпочтений. Однако используемый кредитными организациями инструментарий взаимодействия

с клиентами нуждается в совершенствовании. Банкам следует направить свои усилия на формирование спроса на новые и высокотехнологичные услуги, поскольку их низкая себестоимость и расширенные возможности для клиента являются выгодными для обеих сторон. Технологический аспект РКО тесно связан с возможностью банка предоставлять наиболее широкий спектр дополнительных сервисов. В последнее время под влиянием новых технологий спектр дополнительных сервисов существенно расширился⁶.

Организационный. Банки организывают предоставление своих услуг, с одной стороны, под влиянием интересов клиентов, а с другой - подчиняясь используемым технологиям. Организационные новации выражаются в увеличении продолжительности операционного дня, в совершении платежей “день в день”, в проведении крупных сумм платежей в режиме реального времени и др.

Коммуникационный. Для эффективного управления текущим процессом расчетно-кассового обслуживания банки используют следующие ключевые элементы бизнес-коммуникаций, обеспечивающие синергетическое воздействие на внешнюю среду: рекламу, паблисити, стимулирование сбыта и прямой маркетинг.

Основные типы услуг, составляющих в комплексе расчетно-кассовое обслуживание банком клиента, представлены на рис. 2.

Рассмотрим каждую группу услуг подробнее.

1. Расчетные услуги:

- по заявлению клиента и предъявлении им всех необходимых документов банк производит открытие клиенту расчетного, текущего либо

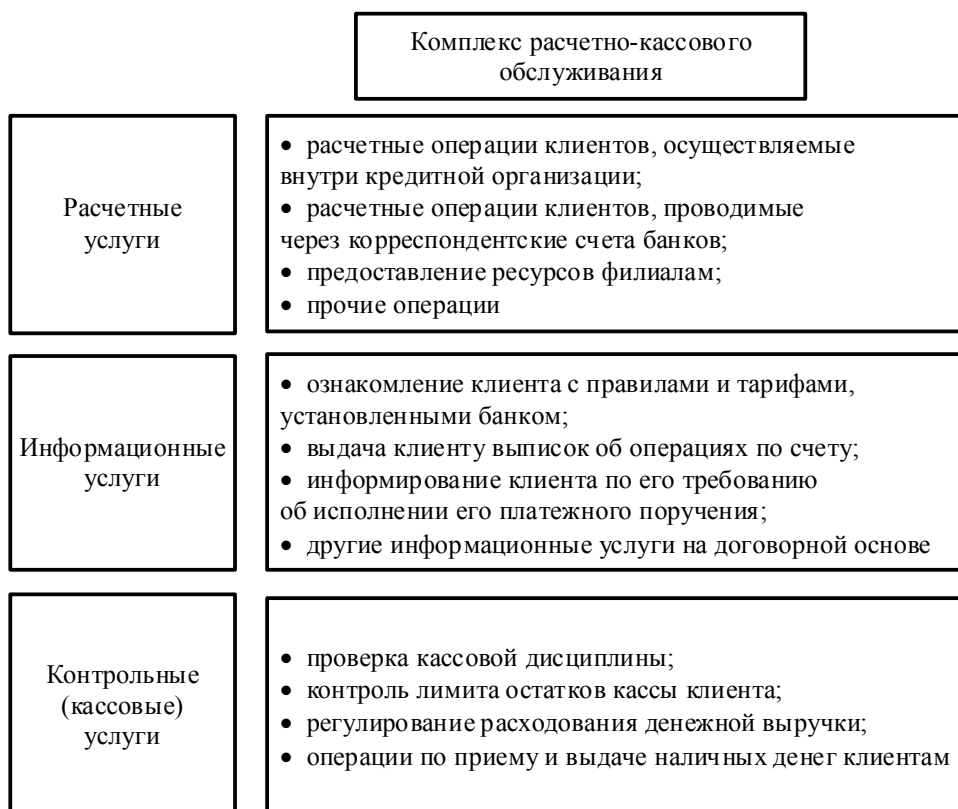


Рис. 2. Основные типы услуг, составляющих комплекс расчетно-кассового обслуживания

Источник. При составлении использованы данные сайтов: <http://www.vtb.ru>, <http://www.sbrf.ru>, <http://www.bm.ru>, <http://www.nomos.ru>, <http://www.vtb-sz.ru>, <http://www.baltbank.ru>, <http://www.alfabank.ru> и обзоры Банка России (URL: <http://www.cbr.ru>).

инового счета в валюте Российской Федерации или иностранного государства;

- банк обязан зачислять поступившие на счет клиента денежные средства не позже банковского дня, следующего за днем поступления в банк соответствующего платежного документа при условии правильного указания отправителем и (или) банком-корреспондентом номера счета и наименования клиента;

- банк обязан списывать по поручению клиента средства со счета и переводить их в адрес получателя денежных средств не позже банковского дня, следующего за днем принятия банком к исполнению платежного документа. Платежный документ принимается банком к исполнению при условии заполнения бланка документа в соответствии с требованиями законодательства РФ и банковских правил;

- банк доставляет по назначению принятые от клиента на инкассо расчетные документы за его счет, в порядке и в сроки, установленные банком;

- банк передает клиенту платежные требования, оплачиваемые с акцептом плательщика, в сроки и в порядке, установленные банковскими правилами;

- банк может осуществлять иные операции по счету в соответствии с порядком, предусмотренным действующим законодательством РФ и банковскими правилами;

- банк имеет право списывать денежные средства со счета клиента без его согласия в соответствии с платежными требованиями "с акцептом" в случае неполучения акцепта от клиента в сроки, установленные банковскими правилами или указанные в соответствующих платежных требованиях;

- в обязанность банка входит также своевременно выдавать клиенту наличные денежные средства на заработную плату в размерах и сроки, согласованные с клиентом, при условии наличия обоснованных кассовых заявок клиента и сведений о размерах и сроках выплаты заработной платы.

2. Информационные услуги:

- при открытии счета банк обязан ознакомить клиента с правилами по введению платности за услуги по расчетно-кассовому обслуживанию, тарифами ставок комиссионного вознаграждения и другими правилами, установленными банком;

- обязанностью банка является своевременная выдача клиенту выписок об операциях по счету;

- банк обязан информировать клиента по его требованию об исполнении его платежного поручения в согласованные сроки.

3. Контрольные (кассовые) услуги:

- банк требует у клиента предоставления бухгалтерской отчетности в соответствии с указаниями Центрального банка Российской Федерации и иными нормативными документами;

- банк проводит проверку соблюдения клиентом кассовой дисциплины в рамках полномочий, предоставленных банку нормативными актами ЦБ РФ;

- банк устанавливает лимит остатков кассы клиента на основании письменного заявления клиента и предоставленного им расчета по форме, предусмотренной нормативными актами ЦБ РФ, при этом клиент обязан соблюдать лимит остатков кассы, установленный банком, и сда-

вать в банк всю денежную наличность сверх установленных лимитов остатка наличных денег в кассе;

- клиент обязан ежегодно до 1 марта или при открытии счета в течение месяца представлять в банк расчет на установление лимита остатка кассы и оформление разрешения на расходование наличных из выручки, поступающей в кассу клиента по форме, предусмотренной нормативными актами ЦБ РФ, либо уведомление об определенном ему лимите остатка кассы другим кредитным учреждением (банком), в котором клиенту открыты соответствующие счета;

- банк принимает решение о праве расходования денежной выручки на основании письменного заявления клиента и представленного им расчета по форме, предусмотренной нормативными актами ЦБ РФ, а также оформляет клиенту разрешение о праве расходования денежной выручки;

- в соответствии с законодательством РФ банк имеет право отзывать выданное разрешение на расходование денежной выручки при возникновении у клиента задолженности перед бюджетом всех уровней и внебюджетными фондами;

- в соответствии с нормативными актами ЦБ РФ в первый рабочий день календарного года банк обязан требовать письменного подтверждения остатка денежных средств на счете клиента по состоянию на 1 января каждого календарного года.

За услуги банка по ведению счета и проведению операций по нему клиент уплачивает банку комиссионное вознаграждение в размере и на условиях, определенных договорными отношениями между банком и клиентом. Обычно размеры комиссионного вознаграждения оговариваются банком в отдельном тарифном сборнике.

Традиционно расчетно-кассовое обслуживание (РКО) включает в себя открытие и ведение счетов в рублях и иностранной валюте. Другие услуги, составляющие комплекс современного расчетно-кассового обслуживания коммерческих банков определены в работе как дополнительные сервисы. Под влиянием новых технологий спектр дополнительных сервисов существенно расширился в последнее время.

Рассматривая сервис, как одну из основных характеристик РКО, хотелось бы подробнее остановиться на дистанционном обслуживании. Этот вид сервиса особенно выгоден банкам, поскольку, кроме наращивания различных сервисов расчетно-кассового обслуживания, банкам в условиях дефицита ресурсов трудно развивать другие виды операций. Борьба за клиента на рынке ужесточается, и дистанционное обслуживание является одним из основных конкурентных преимуществ. Стагнировать, возможно, будет лишь такая он-лайн-область, как интернет-трейдинг, ввиду происходящих на фондовом рынке событий.

Основная форма дистанционного расчетно-кассового обслуживания - система "Банк-Клиент" в настоящее время недостаточно широко применяется. Определим основные плюсы этой системы⁷:

- любые документы в банк клиент отправляет из любого места круглосуточно, что увеличивает оперативность, сокращает транспортные расходы и усиливает безопасность;

- клиенты могут не только обмениваться с банком платежными поручениями и выписками, но и, к примеру, управлять своими депо-счетами, давать поручения по биржевым операциям (где оперативность просто необходима), обеспечивая банку кросс-продажи сложных продуктов;

- для привлечения иногородних клиентов исчезает необходимость в открытии филиалов;
- за счет уменьшения притока клиентов в офис банка сокращаются внутренние расходы.

Основными причинами недостаточно широкого распространения данной системы являются следующие⁸:

- отсутствие продвижения этой услуги, отсутствие рекламных компаний, продвигающих ее на рынок и освещающих для клиента очевидные преимущества системы;
- недостаточно полноценная интеграция с банковской АБС;
- невозможность качественного и оперативного администрирования системы из банка;
- отсутствие гибкости технологического обеспечения системы, препятствующее оперативным внесением в нее изменений;
- недостаточно проработанный, узкий функционал, реализованный в системе;
- сложный интерфейс, требующий специальной подготовки топ-менеджеров предприятий, осуществляющих дистанционную работу с банком.

В большинстве случаев разработчик видит свою задачу только в продаже банку своей системы и не может организовать достаточно простой интерфейс системы и обучение участников работе с “Банк-Клиентом”. В качестве решения этой проблемы можно предложить установку “Банк-Клиента” для опытной эксплуатации сроком на месяц-два, естественно, с обязательным обучением и сопровождением. По окончании опытной эксплуатации клиент вправе отказаться от использования системы либо оплатить ее и пользоваться дальше.

Кроме того, исходя из экономической выгоды от внедрения “Банк-Клиента”, опишем требования, которые необходимо предъявлять к разработчикам системы⁹:

- системы “Банк-Клиент” очень дороги в сопровождении, если для внесения изменений необходим выезд к клиенту, поэтому система должна полностью администрироваться из банка независимо от числа и территориальной удаленности клиентов;

- реальное снижение себестоимости услуг РКО при внедрении “Банк-Клиента” возможно только при грамотной организации работы с электронными документами клиентов в банке. Поэтому система должна обеспечивать наиболее полноценную интеграцию с АБС, а также наивысшую из всех возможных для каждого типа документа степень автоматизации обработки в банке. Иначе “Банк-Клиент” только увеличит себестоимость РКО;

- “Банк-Клиент” должен быстро перенастраиваться при смене АБС (и в то же время сохранять достаточно тесную интеграцию с любой АБС, как описано выше), поскольку смена АБС может быть невыполнима из-за невозможности смены “Банк-Клиента” у сотен или даже тысяч клиентов;

- “Банк-Клиент” должен быть только частью системы внешнего документооборота, организованного по единым стандартам коммуникации и безопасности. В рамках системы, базой для которой служит “Банк-Клиент”, необходима одновременная автоматизация документооборота с удаленными площадками (отделениями, дополнительными офисами), банками-корреспондентами, филиалами и т.д.;

- с целью оперативного расширения или изменения пакета услуг РКО “Банк-Клиент” должен гибко настраиваться силами банка на любые форматы обмена и позволять вносить изменения в технологию быстро при любом количестве клиентов;

- и наконец, “Банк-Клиент” просто обязан работать с любыми системами и каналами связи, причем различными для различных клиентов, что также подразумевает использование любых внешних систем криптозащиты, в том числе и сертифицированных ФАПСИ.

Преимущества и недостатки системы “Банк-Клиент” проанализированы не случайно, так как на сегодняшнем этапе ее развитие является наиболее необходимым для повышения эффективности платежного оборота и снижения рисков, присущих расчетно-кассовому обслуживанию.

Таким образом, современное расчетно-кассовое обслуживание - это комплекс диверсифицированных услуг и дополнительных сервисов, ориентированных на определенные группы клиентов. Он основан на современных технологиях, способствует адекватному развитию национальной платежной системы и обеспечивает повышение скорости и качества проведения расчетов между хозяйствующими субъектами, а также снижение уровня рисков и развитие экономики страны.

В завершение еще раз подчеркнем большое значение развития комплекса расчетно-кассового обслуживания для банковской системы и экономики страны. В связи с такой важной ролью РКО необходимо дальнейшее серьезное и глубокое изучение этой области банковской деятельности с целью снижения рисков и недопущения структурных перекосов и злоупотреблений.

¹ *Савинова В.А., Леонтьев А.Б.* Конкурентная среда в банковской системе РФ как предпосылка концентрации банковского капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. □ 11 (84). С. 61.

² *Захарова Е.А.* Реинжиниринг процессов расчетно-кассового обслуживания в многофилиальном банке на основе информационных технологий : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2009.

³ *Лаврушин О.И.* Основы банковского дела. М., 2011.

⁴ *Ольхова Р.Г.* Банковское дело. Управление в современном банке. М., 2011.

⁵ *Турбанов А., Тютюнник А.* Банковское дело. Операции, технологии, управление. М., 2010.

⁶ *Никоноров В.В.* Современные подходы к организации банковского розничного бизнеса // XI Региональная конференция молодых исследователей Волгоградской области, 8-10 нояб. 2006 г. Вып. 1. Экономика и финансы: тез. докл. / ком. по делам молодежи Администрации Волгогр. обл., Совет ректоров вузов, ВолГУ; редкол.: О.И. Сгибнева (отв. ред.) [и др.]. Волгоград, 2007.

⁷ *Милюткин А.В.* Статистическое исследование интенсивности использования банковских карт населением региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. □ 4 (66). С. 43.

⁸ *Савинова Н.Г.* Розничные платежные системы и их влияние на состояние наличного денежного оборота // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. □ 4 (78). С. 77.

⁹ *Захарова Е.А.* Пути оптимизации комплекса РКО современного коммерческого банка // Концентрация и консолидация банковского капитала - современные тенденции и формы проявления : материалы межвуз. науч. конф. / под ред. Л.П. Кроливецкой, Г.Н. Белоглазовой. СПб., 2009. С. 182-191.

Поступила в редакцию 01.11.2012 г.

СУЩНОСТЬ ПРОСТЕЙШИХ ФОРМ КРЕДИТА

© 2012 Е.С. Малышкина

Самарский государственный экономический университет

E-mail: MARCH1984@yandex.ru

Раскрываются понятия простейших форм кредита; небанковские формы кредита сравниваются с банковскими формами кредита, и выявляется существенная разница между ними. Данные формы не развиты в России, и им не уделяется внимание.

Ключевые слова: простейшие формы кредита, небанковский сектор кредитования, ссуда, ломбардный кредит, залог, ростовщический кредит, процентная ставка.

Развитие кредитных отношений в России, в том числе их простейших форм, является одной из составляющих перехода на инновационный путь развития. “На сегодняшний день в России остро стоит вопрос формирования инфраструктуры инновационного развития, которая обеспечит эффективное функционирование инновационных фирм”¹, - справедливо считает А.М. Михайлов. Совершенствование институтов кредитования ведет к существенному повышению эффективности функционирования экономики. “Институты снижают трансакционные затраты так же, как технологии сокращают трансформационные издержки”², - отмечает А.М. Михайлов.

На поверхности экономических явлений кредит выступает как временное заимствование вещи или денежных средств. При помощи кредита приобретаются товарно-материальные ценности, различного рода машины, механизмы, покупаются товары с рассрочкой платежа. Однако “вещное” толкование кредита выходит за рамки политэкономического анализа. Экономическая наука о деньгах и кредите изучает не сами вещи, а отношения между субъектами по поводу вещей. Как же можно определить сущность кредита? К сущности экономического явления тесно примыкает и его природа, трактуемая как врожденные свойства, естественное состояние, принадлежность кредита к какому-то определенному роду.

При выявлении сущности кредита, как и сущности других экономических категорий, важно придерживаться следующих методологических принципов. Их можно свести к следующим:

- Кредит имеет целевой характер. Поэтому кредиты различаются в зависимости от целей потребителей.

- Платность кредита - необходимое условие его существования. Это проценты, которые устанавливаются в степени для заемщика. В проценты уже входят риски от невыплаты, от потери кормильца и т.д. Таким образом, из данного свойства выводится другое свойство - учет рисков, и с этой целью в стоимость кредита входят платы за риск - страховки.

- Вопрос о сущности кредита надо рассматривать по отношению к совокупности кредитных сделок. Если в одной из кредитных сделок заемщик не возвращает ссуду, то это еще не означает, что одно из свойств - возвратность - становится необязательным для кредита как экономической категории.

- Кредит имеет материальное подкрепление, под которым подразумевается залог. Заложное имущество является одним из условий рассмотрения и взятия кредита.

- Срочность, время определяют итоговую сумму кредита. От периода напрямую зависит, в какой степени будут начисляться так называемые “сложные” проценты.

Итак, кредит - предоставление ссуды в формы денег с определенной целью для заемщика при материальном подкреплении - залоге - на определенное время для возникновения стоимости под определенную ставку процента, т.е. возврата денег с процентами от суммы кредита. Структуру кредита составляет общая сумма кредита, которая подразделяется на сумму кредита, сумму годовой процентной ставки и сумму страховки. Основа кредита - это тело кредита, т.е. сумма выплат с процентами.

Рассмотрим небанковские формы кредита. Простейшим формам кредита присущи все пять свойств кредита. Но именно простейшие формы кредита характеризуются ограниченной суммой взятия кредита, материальным подкреплением, быстрым периодом возврата кредита, простотой оформления бумажного портфеля и достаточно высоким риском. Небанковские кредитно-финансовые институты занимают видное место в кредитной системе промышленно-развитых стран. Они привлекают огромные долгосрочные денежные ресурсы населения, корпоративного сектора и государства и мобилизуют их в виде инвестиций в экономику.

В кредитных учреждениях развитых стран, к примеру Японии, в дополнение к коммерческим банкам и различного рода кредитным кооперативам действует развитая почтово-сберегательная сеть. Хотя объемы предоставленных через эту сеть ссуд невелики, в целом она состоит из более чем 23 тыс. филиалов³.

За последнее десятилетие роль небанковских организаций в кредитно-финансовой системе Соединенных Штатов Америки (далее - США) значительно выросла. Хотя в современной экономике этот сектор все еще остается значительно меньше банковского, уже сейчас прослеживается четкая тенденция увеличения количества данных организаций и доли, занимаемой небанковскими учреждениями в кредитно-финансовой системе страны.

Подробнее динамику распределения обязательств между типами кредиторов США можно проследить в таблице.

Распределение обязательств между типами кредиторов в 2001-2011 гг., %

Тип кредиторов	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Банки США	46,2	45,3	45,4	46,5	44,8	44,3	42,7	41,1	40,8	40,8	41,5
Иностранные банки в США	45,4	44,8	43,8	41,6	42,1	41,5	41,4	39,0	38,0	37,9	38,3
Небанковские организации	8,4	9,9	10,8	12,0	13,1	14,3	15,9	19,9	21,2	21,3	20,2
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Доля небанковских кредитно-финансовых организаций с 2001 по 2011 г. выросла в 2,4 раза, а именно с 8,4 до 20,2 %. Это связано с тем, что, во-первых, они наиболее полно удовлетворяют потребности экономических субъектов, оказывая специфические услуги, а во-вторых, готовы принимать на себя большие риски. Это все позволяет наиболее эффективно мобилизовать и аккумулировать денежные средства, что, в свою очередь, способствует быстрейшему развитию экономики⁴.

Китайской банковской системе уже сейчас необходимо уделить особое внимание все обостряющейся конкуренции со следующими учреждениями: государственной почтовой службой Китая, принимающей денежные срочные вклады населения и занимающей свою долю сберегательно-

го рынка (еще в сентябре 2003 г. Народный банк Китая (НБК) реформировал почтовые переводную и сберегательную системы, что еще более способствовало их развитию); негосударственными кредитными компаниями, выпускающими кредитные карточки в большом количестве. Это небанковские финансовые структуры, к которым, помимо сельских кредитных кооперативов, относились еще финансовые комиссионные инвестиционные конторы, финансовые компании и компании по аренде капитала⁵.

Кредитные системы развивающихся стран в целом, за редким исключением, развиты слабо (в основном это кредитные системы в развивающихся странах Африки, структуры которых ориентированы на кредитные системы бывших стран-метрополий - Англии, Франции, Португалии). В большинстве этих стран существует двухъярусная система, представленная национальным центральным банком и системой коммерческих банков. На более высоком уровне находятся кредитные системы стран Азии и Латинской Америки. Особо следует выделить ряд азиатских стран: Южную Корею, Сингапур, Гонконг, Таиланд и Индонезию, Индию, Пакистан, кредитные системы которых довольно развиты, так как имеют трехъярусную структуру и приближаются по своему уровню к кредитным системам стран Западной Европы. Трехъярусные кредитные системы имеет и ряд стран Латинской Америки - Мексика, Бразилия, Венесуэла, Аргентина, Перу, где, помимо центрального банка и банковского сектора, функционирует сектор специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов.

За последние 15 лет во многих развивающихся странах мира наблюдался беспрецедентный рост сектора микрофинансирования - в среднем 30-40 % в год. В стороне не осталась и Россия. Небанковский сектор кредитования в России не так развит, как банковский, но все же намечается четкая тенденция к появлению все новых возможностей для развития простейших форм кредита. Небанковские формы кредита недостаточно изучены и исследованы в российской экономической литературе, поэтому материалов по данной тематике достаточно мало. Таким образом, исследования простейших форм кредита актуальны в настоящее время как в теоретическом, так и в практическом плане. Небанковский сектор кредитования представлен такими простейшими формами кредита, как ломбардный, ростовщический кредит и кредит сберегательных касс.

Сберегательные кассы на сегодняшний момент в России не развиты, но готовится проект закона о строительных сберегательных кассах. В Германии система строительно-сберегательных касс (Vausparkasse) предлагает гражданам долгосрочные жилищные кредиты по фиксированной на весь срок кредита льготной процентной ставке. Финансовая основа для этих кредитов формируется за счет контрактных накоплений, осуществляемых на условиях начисления постоянного процента, также пониженного по сравнению с рыночными ставками по вкладам. Это замкнутая, самофинансирующаяся система, в которой средства для кредитов поступают от целевых сбережений и которая предназначена для кредитования только участников системы стройсбережений, заключивших договор о строительно-сберегательном вкладе и кредите. Кредиты предоставляются на приобретение и реконструкцию жилья или на индивидуальное строительство дома.

Важнейшей характеристикой немецкой системы стройсбережений является и то, что строительно-сберегательные контракты предлагаются

специализированными организациями - строительными кассами (Bauparkasse). В составе этих специализированных кредиторов: частных - 21 (из них 3 принадлежат коммерческим банкам), государственных - 13 (некоторые из них принадлежат региональным центральным банкам или Государственному банку).

Ресурсы строительных касс формируются за счет вкладов по сберегательным контрактам, денежного потока от активных операций (амортизации кредитов и процентов по ним) и других доходов, главным образом, по банковским депозитам и ценным бумагам. Основными направлениями инвестирования средств являются ипотечные жилищные кредиты, промежуточные кредиты, правительственные ценные бумаги, ипотечные облигации и банковские депозиты. В обобщенном виде большую часть активов составляют жилищные кредиты, а в пассивах преобладают целевые жилищные вклады-контракты⁶.

Следующая простейшая форма кредита - ломбард - коммерческая организация, занимающаяся выдачей займов гражданам под залог предметов личного пользования и домашнего обихода, хранением движимого имущества, а также при необходимости проведением торговых операций по продаже заложенного имущества на комиссионных началах.

Термин "ломбард" происходит от наименования провинции Северной Италии - Ломбардии. Причинами возникновения ломбардов стали чрезмерно высокие проценты на займы у ростовщиков (достигали 80 %) и желание церкви и государства предоставлять бедным людям возможность брать кредиты. Само название "ломбард" стало нарицательным от первого залого-ссудного учреждения, появившегося во Франции в XV в., основанного выходцами из Ломбардии - итальянской провинции.

В России ломбарды начали создавать в начале XVIII в. во времена императрицы Анны Иоанновны, чтобы бороться с ростовщиками. Указом императрицы Монетной конторе было предписано выдавать всем желающим ссуды под заклад золотых и серебряных вещей в размере четверти их стоимости под 8 % годовых⁷.

Основой правового регулирования деятельности современного ломбарда уже более 10 лет является Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Всего полстранички ст. 358 ГК РФ содержит ряд важных правовых норм, регламентирующих деятельность ломбарда, как, например:

- ломбард - это специализированная организация;
- ломбард обслуживает граждан (физических лиц);
- ломбард принимает в залог движимое имущество граждан, предназначенное для личного потребления;
- ломбард выдает краткосрочные кредиты;
- ломбард обязан страховать принятое им имущество в пользу залогодателя в полной сумме оценки указанного имущества;
- установлен специальный порядок реализации не востребовавшего имущества, принятого ломбардом, на основании исполнительной надписи нотариуса (а не по решению суда, как это предусмотрено ст. 350 ГК РФ). Внесший "революционные" изменения в технологию и экономику работы современных ломбардов п. 5 ст. 358 ГК РФ гласит: "В случае невозвращения в установленный срок суммы кредита, обеспеченного залогом вещей в ломбарде, ломбард вправе на основании исполнительной надписи нотариуса по истечении льготного месячного срока продать это

имущество в порядке, установленном для реализации заложенного имущества (пп. 3, 4, 6, 7 ст. 350)⁸.

В порядке, предусмотренном законодательством, ломбард должен получить лицензию на право принятия в залог и на хранение изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней (с обязательной сдачей в государственный фонд невостребованных в срок изделий).

Договор о залоге вещей в ломбарде оформляется выдачей ломбардом залогового билета. Ломбард несет ответственность за сохранность принятых вещей и обязан страховать в пользу залогодателя за свой счет принятые в залог вещи в полной сумме их оценки, устанавливаемой в соответствии с ценами на вещи такого же рода и качества, обычно устанавливаемыми в торговле в момент их принятия в залог. Ломбард не вправе пользоваться и распоряжаться заложенными вещами. В случае невозвращения в установленный срок суммы кредита, обеспеченного залогом вещей в ломбарде, ломбард вправе на основании исполнительной надписи нотариуса по истечении льготного месячного срока продать эту вещь в порядке, установленном для реализации заложенного имущества. Если вещь, сданная на хранение в ломбард, не востребована поклажедателем в обусловленный соглашением с ломбардом срок, ломбард обязан хранить ее в течение двух месяцев с взиманием за это платы, предусмотренной договором хранения. По истечении этого срока невостребованная вещь может быть продана ломбардом.

У каждого ломбарда свои правила и условия оценки, хранения и реализации залога, свои процентные ставки. На руки залогодателю обычно выдаются суммы в размере от 30 до 80 % оценочной стоимости. Процентные ставки в большинстве российских ломбардов и кредитных кооперативов - 8-21 % в месяц (по данным мониторинга союза ломбардов на 1 ноября 2012 г.)

На сегодня число клиентов ломбардов остается постоянным в России и практически не меняется. Ломбарды, а также появляющиеся альтернативные им источники займов - микрофинансовые организации (МФО) - захватывают рынок потребительского кредитования по причине смягчения условий выдачи займов и вступившего в силу Закона об МФО.

А теперь перейдем к анализу ростовщического кредита. Как известно из истории, ростовщики появились очень давно - еще во времена великого и богатого города Вавилона. Ростовщики были инвесторами и прародителями современных банков и системы кредитования. Современный частный кредитор обращается с финансами и зарабатывает инвестициями. На каких условиях готовы дать деньги ростовщики? **Сумма займа:** до 30 % стоимости залога. **Ставка:** 5-12 % в месяц на "тело" займа или 60-144 % годовых. **Срок:** 6-12 месяцев. **Залог:** земля, драгоценности и драгоценные металлы, недвижимость, авто, бытовая техника. **Оформление:** договор ссуды от физического лица, договор залога или купли-продажи имущества. **Риски:** потерять заложенное имущество или ввязаться в длительный судебный процесс. **Как правильно оформить взаимоотношения с ростовщиком:** проверить паспорт займодателя и потребовать письменное согласие на заключение договора займа его супруги/супруга, при заключении договора займа прописать, что ростовщик подтверждает свое право самостоятельно распоряжаться заемными средствами и что он не утаил относительно этих средств никаких сведений, которые могут прямо или косвенно повлиять на выполнение сторонами условий договора и повлечь при-

знание его недействительным; при оформлении залога следует обязательно привлечь юриста, прописать срок и условия погашения; следует указать характер договора: процентный или беспроцентный (с регулярными выплатами без начисления процентов; при этом сумма самого беспроцентного займа не попадает под налогообложение), а также плату по кредиту и размер штрафных санкций; при возврате денег обязательно нужно написать акт либо расписку, которые подтверждают факт возврата денег в полном объеме и отсутствие у сторон претензий друг к другу.

Микрофинансовые кредитные организации практикуют в основном беззалоговое потребительское кредитование. Но при этом средняя ставка МФО по стандартным займам - 36-170 % годовых, а по займам до зарплаты это значение может достигать 700 % годовых⁹.

Итак, простейшие формы кредита принимают участие в развитии конкуренции с банками по кредитованию населения. Со снижением темпа роста доходов населения, с увеличением клиентов со средним и ниже среднего достатком снижается и доля банков на рынке. В настоящее время используются методы, которые характеризуются такими понятиями, как “дешевле, разнообразнее, быстрее”, методы, которыми в полной мере пользуются простейшие формы кредитования.

Перспективы развития простейших форм кредита достаточно высоки, поскольку процентная ставка невысока по сравнению со ставкой банка, к тому же условия получения денежной суммы становятся гораздо мягче, процесс получения кредита - значительно быстрее. Критическая масса на рынке потребительского кредитования еще не достигнута.

¹ Михайлов А.М. Совершенствование институтов национальной инновационной системы // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. □ 2. С. 11.

² Михайлов А.М. Институциональные отношения и интересы и правовые нормы // Вопросы экономики и права. 2010. □ 5. С. 13.

³ URL: <http://www.globfin.ru/articles/banks/japan.htm>.

⁴ URL: <http://www.be5.biz/ekonomika3/101328.htm>.

⁵ URL: <http://www.myshared.ru/slide/158220>.

⁶ URL: <http://r-e-m.ru/ipoteka-za-rubegom/germaniya/171-osobennosti-sistemy-stroitelno-sberegatelnyx-kass-v-germanii.html>.

⁷ URL: <http://nacidea.ru/trade-articles/psixologiya-torgovli/the-appearance-of-pawn-shops-in-russia.html>.

⁸ URL: <http://lombard.narod.ru/qa.html>.

⁹ Шестопал О., Дементьева К. Ломбарды теряют клиентов // Коммерсантъ. 2012. □ 237.

Поступила в редакцию 03.11.2012 г.

ВЛИЯНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ

© 2012 О.В. Антипова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: antipova_ov@inbox.ru

Рассматривается фондовый рынок как источник привлечения средств, его роль в процессе инвестирования экономики. Особый интерес представляют методы инвестирования стран с переходной экономикой (Китай и Белоруссия). Характеризуется современное состояние инвестиций и фондового рынка России и перспективы его развития.

Ключевые слова: инвестиции, методы финансирования, акции, облигации, фондовый рынок, инвестиционный климат, Китай, Белоруссия.

Инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Видимо, следует согласиться с А.М. Михайловым в том, что “инвестиционная активность в России сдерживается состоянием институциональной среды”¹. Современная российская деловая среда не является благоприятной для привлечения инвестиций в реальную экономику. Инвестиционные ресурсы распределяются между регионами крайне неравномерно, в основном концентрируясь в крупных мегаполисах и богатых природными ресурсами регионах. Остальные регионы и большая часть перерабатывающих отраслей России не имеют возможности использовать инвестиционный потенциал².

В современных условиях развития экономики для решения задач подъема экономики на долгосрочную перспективу и обеспечения экономического роста требуется комплексный подход к проблеме привлечения инвестиционных ресурсов и активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов. Поэтому первостепенное значение приобретает анализ влияния фондового рынка на инвестиционные процессы. Фондовый рынок в современном мире служит источником притока капитала в реальный сектор”³, - отмечает А.М. Михайлов. Необходимы анализ методов и инструментов привлечения инвестиций, достоверная оценка и решение проблем реальных возможностей их привлечения в экономику страны.

Традиционно основными методами финансирования инвестиционных проектов являются: самофинансирование, акционирование, а также иные формы долевого финансирования; кредитное финансирование (инвестиционные кредиты банков, выпуск облигаций); финансовая аренда (лизинг); бюджетное финансирование; смешанное финансирование (на основе различных комбинаций этих способов).

Особый интерес для изучения представляет финансирование экономики посредством фондового рынка в странах с переходной экономикой (например, Китая и Белоруссии).

Система финансов Китая очень интересно построена. Еще в 1976 г. КНР начала глубокие преобразования, особенно в экономике страны. Все это затронуло и финансово-банковскую систему государства. Результатом этого стали радикальные перемены в структуре экономики страны, а также ее положения в мире. Так, Китай занимает третье в мире место по

внешнеторговому обороту, после США и ФРГ. Частный сектор Китая создает приблизительно 70 % ВВП страны. Двадцать пять компаний Китая находятся в списке 500 крупных по капитализации компаний мира.

Сегодня большая доля финансовых активов КНР сконцентрирована в банковской системе. Для китайских предприятий банковский кредит все еще основной источник финансирования - 80 %. А рынок нефинансовых облигаций практически отсутствует. Стоимость небанковских корпоративных облигаций, находящихся в обращении, составляет менее 1 % ВВП. Главенствующее положение в банковской системе имеют всего пять государственных банков. Это - Промышленно-торговый банк Китая, Строительный банк Китая, Банк Китая, Сельскохозяйственный банк Китая, Банк связи. Общая численность активов этих пяти банков превышает 3,8 трлн долл., они имеют больше 200 тыс. отделений и приблизительно 1,5 млн сотрудников. Таким образом, особенным признаком банковской системы КНР выступает тотальное доминирование банков с государственными вложениями или государственных банков. Доля частных банков не превышает 3-4 %. Что касается иностранного капитала, то на текущий момент в капитале крупнейших банков Китая доля таких финансовых институтов, как Temasek, Bank of America, Royal Bank of Scotland, United Bank of Switzerland, Allianz, American Express и др., составляет всего 2-10 %.

Фондовый рынок Китая начал формирование с 1980 г. До конца десятилетия он был представлен в основном государственными облигациями, хотя уже в первой половине десятилетия появились первые акции (впрочем, очень напоминавшие существовавшие на ряде предприятий в конце 1980-х гг. в СССР акции предприятий и акции трудового коллектива). В 1990 и 1991 гг. в Китае начали функционировать две фондовые биржи - Шанхайская и Шэньчжэньская, на которых совершаются практически все сделки с акциями и значительная часть - с облигациями.

Объем размещаемых внутри страны акций составлял от 4 до 8 млрд долл. в 2003-2005 гг. Однако в 2009-2010 гг. он вырос, соответственно, до 23 и 100 млрд. В 2011 г. по этому показателю Китай занял 3-е место в мире после США и Испании⁴. Практически все компании, чьи акции торгуются на двух китайских биржах, контролируются государством. В этом заключается одна из особенностей китайского рынка. В свободном обращении находится треть акций, а две трети - либо у государственных органов непосредственно, либо у государственных компаний (акции юридических лиц). Эти две трети относились к категории так называемых "нерыночных акций" (англ. nonnegotiable shares), которые не могли обращаться на биржах и были недоступны для частных инвесторов.

Рыночные акции представлены акциями трех классов: *A*, *B*, *H* (латинские буквы). *A*-акции (около половины всех рыночных акций) предназначены для китайских резидентов и доступны для иностранцев (с декабря 2002 г.) только через так называемых квалифицированных иностранных институциональных инвесторов (*QFII*). *B*-акции (немногим более 2 %) первоначально предназначались для иностранных инвесторов на внутреннем китайском рынке, но в настоящее время доступны и китайским гражданам, имеющим валютные счета (продаются только за доллары на Шанхайской бирже и за гонконгские доллары на Шэньчжэньской). *H*-акции (в 2008 г. свыше половины всех рыночных акций, их удельный вес утроился в последние годы в результате мегаразмещений в первую

очередь китайских банков за рубежом) обращаются в основном на рынке Гонконга.

В начале прошлого десятилетия, испытывая бюджетные проблемы, государство пыталось продать на рынке принадлежащие ему акции, но это приводило лишь к панике и обвалу цен. Как следствие, в Китае была разработана и начиная с 2005 г. стала осуществляться реформа по преодолению сегментации рынка, которая к концу 2007 г. была практически завершена. Реформа предусматривает постепенную продажу в прошлом “нерыночных акций”, которые формально уже перестали быть таковыми, хотя в статистике китайского регулятора фондового рынка по-прежнему проходят под данным названием.

По размеру задолженности по облигациям (1725 млрд долл. в конце 2011 г., Россия - 266 млрд долл., включая вексельную) Китай занимает первое место среди всех формирующихся рынков. Причем на долю облигаций внутренних займов приходится 98 % всех выпущенных облигаций (в России - 50 %).

Почти 2/3 внутренних китайских облигаций - бумаги министерства финансов и центрального банка. При этом, учитывая, что большая часть финансовых учреждений имеет контролирующего собственника в лице государства, можно отметить, что спецификой китайского рынка облигаций является крайне малое присутствие на рынке частных эмитентов. Второй особенностью внутреннего долгового рынка Китая является преобладание на нем долговых инструментов центрального банка (40 % всех бумаг). Это связано с активным использованием центральным банком собственных облигаций (прежде всего краткосрочных) в целях денежно-кредитного регулирования путем операций на открытом рынке (регулирования денежной массы, процентных ставок и стерилизации избыточного притока иностранного капитала). Кстати, инструментарий Банка России в этом отношении значительно более узок: объем облигаций Банка России в обращении немногим более 3 млрд долл. (2011)⁵. Региональным администрациям в Китае запрещено выпускать собственные облигации. Их дефицит покрывается исключительно за счет бюджетных трансфертов.

В соответствии с условиями вступления в ВТО иностранные компании могут свободно участвовать в торговле *B*-акциями, однако торговля *A*-акциями допускается только совместными предприятиями, в которых доля иностранцев не может превышать 1/3. В компаниях, занятых управлением активами, доля иностранного капитала может достигать до 49 %.

Среди прочих институциональных инвесторов Китая следует выделить Национальный фонд социального страхования (большая часть активов помещена в государственные облигации), страховые компании и негосударственные пенсионные фонды. Последние, однако, в Китае находятся в зачаточном состоянии и даже по абсолютной величине активов уступают российским НПФ, которые и сами не отличаются большими размерами. В целом, как в Китае, так и в России данный сектор требует серьезной реформы, и в этом у наших стран много общего.

Можно отметить, что Китай, проводя очень либеральную политику в отношении прямых иностранных инвестиций, весьма жестко регулировал (и продолжает регулировать) приток портфельных инвестиций. Также взвешенно китайское руководство подходит к вопросу вывоза капитала. Инвестиции в зарубежные активы для китайских граждан возможны через институт разрешенных в 2006 г. квалифицированных внутренних инсти-

туциональных инвесторов (*QDII*), для которых также устанавливаются ежегодные квоты.

Фондовый рынок является одним из ключевых механизмов привлечения денежных ресурсов для инвестирования, модернизации экономики, стимулирования роста производства. Однако, несмотря на проведение ряда мероприятий и определенные изменения в функционировании этого рынка в Республике Беларусь, произошедшие за последние десять лет, он по-прежнему не выполняет свою основную функцию, т.е. не обеспечивает перераспределение денежных ресурсов в реальный сектор на удовлетворение потребностей в инвестициях, формирование рыночной оценки бизнеса. Вместо этого сформировался очень небольшой фондовый рынок, практически не оказывающий влияния на развитие экономики.

Доля собственности, непосредственно контролируемой государством в экономике (т.е. республиканской, коммунальной, АО с долей государства более 50 %), чрезвычайно высока и достигает почти 80 %. Удельный вес акционерной собственности среди прочих составляет около 17 %, а АО с долей государства менее 50 % - всего 4 %⁶.

В структуре акционерных обществ доля тех, в которых государственные пакеты превышают 50 %, более 75 %. Это свидетельствует, что на большинстве АО республики контрольные пакеты принадлежат государству и до тех пор, пока его доля не будет уменьшена, акции предприятий на публичном фондовом рынке обращаться не будут. Таким образом, для страны характерна “оптовая” структура собственности, следствием чего является отсутствие массового предложения белорусских акций на фондовом рынке в настоящее время, не будет его и в перспективе. Доля иностранной собственности и смешанной с иностранным участием, несмотря на двукратное ее увеличение в 2010 г., составляет всего 4 %⁷.

Контролирующие акционеры в компаниях стран Восточной Европы*

Страна	Всего компаний, %	В том числе имеют основных акционеров, % от числа компаний					
		иностранные лица	инвестиционные фонды	нефинансовые компании	государство	менеджмент	население
Чехия	100	18,6	39,5	11,6	14,0	9,3	7,0
Венгрия	100	39,1	-	4,4	15,2	32,8	4,4
Польша	100	16,7	-	33,4	16,7	16,7	-

* *Галова А.Г.* Рынок ценных бумаг в Республике Беларусь: факторы и приоритеты развития // Экономический бюллетень НИЭИ М-ва экономики Республики Беларусь. 2010. □ 7. С. 79-87.

Тенденцию сохранения “оптовой” структуры собственности нельзя считать присущей только Беларуси. Она свойственна многим странам, прежде всего с переходной экономикой, и приводит к тому, что фондовые рынки у них носят преимущественно долговой характер (в отраслевой структуре ценных бумаг преобладают корпоративные облигации). Для сравнения приведем данные о структуре акционерной собственности в Чехии, Венгрии и Польше (см. таблицу).

Негативным является также то, что менеджеры не владеют акциями своих предприятий. До тех пор, пока не будет сформирована более выгодная для них структура собственности, они не будут заинтересованы в выводе своих акционерных обществ на фондовый рынок.

Таким образом, в результате длительного воздействия вышеназванных факторов в республике сложился незначительный фондовый рынок, характеризующийся рядом серьезных диспропорций и неспособный решать сто-

ящие сегодня перед экономикой задачи. Основными диспропорциями фондового рынка Беларуси в настоящее время являются следующие:

1) преобладание первичного размещения ценных бумаг при неразвитости вторичного, а также внебиржевых сделок по сравнению с биржевыми. В 2010 г. суммарный объем торгов с акциями на бирже составил 7,9 млрд бел. руб. (0,05 % от объема эмиссии);

2) неразвитая, крайне упрощенная структура инструментов (видов) ценных бумаг. Практически не используются производные ценные бумаги, в основе которых лежат базовые активы ввиду отсутствия ликвидных базовых активов. Отсутствуют целые сегменты фондового рынка, например, рынки муниципальных облигаций, коносаментов, складских свидетельств, биржевых облигаций, депозитарных расписок и ряд других. Практически исчез вексельный рынок: за 2010 г. было совершено всего 7 операций с векселями. Так же как и на начальных этапах реформ, в Республике Беларусь происходит опережающее развитие рынка государственных ценных бумаг и ценных бумаг Национального банка по сравнению с рынком корпоративных бумаг. Объем государственных ценных бумаг, находящихся в обращении, увеличился с 2002 г. в 7 раз и по состоянию на 1 января 2010 г. достиг 3372,8 млрд руб. (0,4 % к ВВП)⁸.

Общий объем торгов всех инструментов за 2009 г. составил 29 167 млн долл., в том числе: а) 14 098 млн долл. (или примерно 48 %) по операциям с иностранной валютой; б) 0,12 млн долл. (или примерно 0,04 %) - фьючерсные контракты; в) 15 057 млн долл. (или примерно 52 %) - фондовый рынок, из него: государственные бумаги Минфина Республики Беларусь 13 727 млн долл. (или около 91 % всего фондового рынка); негосударственные ценные бумаги 1330 млн долл. (или около 9 % всего фондового рынка), из них: акции субъектов хозяйствования - 44 млн долл., облигации субъектов хозяйствования - 1282 млн долл., облигации местных займов 3,5 млн долл. В 2009 г. сделки на фондовом рынке впервые за все время существования БВФБ превысили по объему сделки на валютном рынке, правда, произошло это за счет государственных бумаг, а точнее, за счет всем известной крупной продажи государством БПС-Банка российскому Сбербанку⁹.

На сегодня фондовый рынок в Беларуси так и остается в зачаточном состоянии. В 1990-е гг. в Беларуси практически все граждане получили от государства чеки “Жилье” и чеки “Имущество”. Чеки “Жилье” можно было направить на приватизацию квартир и домов, в которых проживали граждане, либо на погашение части стоимости строительства новых квартир и домов, что и было сделано. Чеки “Имущество”, по замыслу государства, должны были стимулировать развитие фондового рынка в стране, так как их можно было обменивать на акции белорусских предприятий, но не всех, а лишь только тех, список которых утвердило правительство.

Эмитентами ценных бумаг на фондовом рынке Беларуси в основном являются банки. Учитывая ограничения по доступу к эмиссии ценных бумаг (чистые активы в 1 млн евро), для остальных субъектов хозяйствования это очень высокая планка, и такая структура рынка вполне ожидаема.

Выбор в самих инструментах на настоящий момент крайне узок - либо облигации, либо акции. Причем приобрести акции пока нереально - так как они в основном сосредоточены в руках государства и фактически выведены из оборота.

Российские же финансы давно интегрированы в мировые финансы, а наш фондовый рынок уже много лет является неразрывной частью мировой финансовой системы.

Усиление данного процесса произошло, когда ряд крупнейших мировых инвестиционных банков стали рассматривать инвестиционную корзину BRIC (Бразилия, Россия, Индия, Китай) как некую альтернативу фондовым рынкам постиндустриально развитых экономик (США, Японии и стран Западной Европы).

Первое IPO российской компании состоялось в ноябре 1996 г. - его произвел сотовый оператор "Вымпелком" на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE). Второе IPO состоялось там же в июне 2000 г. - свои ценные бумаги разместил сотовый оператор МТС¹⁰.

Наиболее удачным для российских компаний оказался 2007 г. Россия тогда стала европейским лидером по объему средств, привлеченных посредством IPO, - 29,4 млрд долл. Российские компании добивались успеха и в другие годы, причем не только сырьевые, но и высокотехнологичные.

Альтернативным вариантом рынку акций можно рассмотреть рынок облигационных займов. В январе - июле 2012 г. на рынке корпоративных облигаций сохранялись позитивные тенденции 2011 г. Благоприятная конъюнктура внутреннего финансового рынка смягчала влияние негативных внешних шоков на рынок корпоративных облигаций и способствовала росту его ценовых и объемных показателей. В условиях высокого спроса на корпоративные облигации со стороны инвесторов и низкой стоимости заимствований эмитенты активно наращивали свою долговую нагрузку. Рост аппетита инвесторов к риску позволил нескольким компаниям третьего эшелона, сохранившим кредитоспособность, разместить свои облигационные займы на рыночных условиях.

На внутреннем рынке первичных размещений в 2011 г. в обращение был выпущен максимальный за всю историю рынка годовой объем корпоративных облигаций.

Первичное размещение корпоративных облигаций в основном осуществляется на ФБ ММВБ-РТС. В 2011 г. было размещено 190 новых выпусков корпоративных облигаций суммарным объемом 924,3 млрд руб. по номиналу (в 2010 г. - 191 новый выпуск и 3 доразмещения суммарным объемом 854,7 млрд руб.). Свое развитие продолжил сегмент биржевых облигаций, на их долю пришлось треть совокупного объема выпусков, размещенных на ФБ ММВБ в 2011 г.¹¹

Рост инвестиционной активности благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта, повышает активность страны на внешнем рынке. Инвестиционная активность в России в настоящее время - это главное условие устойчивого восстановления страны после кризиса.

Обязательным условием роста капитальных вложений является наличие в российской экономике благоприятного инвестиционного климата, наличие институциональных интересов в создании институтов стимулирования инвестиционной активности. "Институциональный интерес, - по определению А.М. Михайлова, - это направленность действий субъектов хозяйственных отношений на формирование институтов, назначением которых является создание экономической среды и условий для реализации экономических интересов..."¹² Решение проблемы стимулирования инвестиций в российскую экономику во многом зависит от становления рос-

сийского рынка ценных бумаг, развитие которого будет осуществляться по мере преодоления инфляционных процессов и стабилизации производства.

Инвестиционное сотрудничество России со странами ближнего зарубежья служит одним из основных средств стабилизации дальнейшего развития экономики каждой страны. Последнее не может осуществляться успешно без согласованной экономической политики, учитывающей специализацию, кооперацию и производство тех видов продукции, которые необходимы этим странам.

Привлечение капитала из государств - участников Содружества Независимых Государств должно осуществляться путем совместного государственно-коммерческого финансирования инвестиционных проектов, международного финансового лизинга, создания договорных совместных организаций типа консорциумов для осуществления инвестиционной деятельности. Необходимо также создать условия для привлечения частных российских инвесторов в производственные объекты государств - участников СНГ, в продукции которых заинтересована Россия. В этой связи целесообразно разработать совместно со странами Содружества Независимых государств механизм инвестиционного сотрудничества и перехода на совместное финансовое обеспечение.

Достижению благоприятного инвестиционного климата служит применение национального режима к иностранным инвесторам. До последнего времени основной формой участия иностранного капитала в виде прямых инвестиций было создание совместных предприятий. Несмотря на значительное число зарегистрированных предприятий такого типа, размеры привлеченных им зарубежных инвестиций невелики, а их роль в экономике незначительна.

Таким образом, на сегодня рынок ценных бумаг в России бурно развивается и является одним из источников финансирования.

¹ Михайлов А.М. Совершенствование институтов национальной инвестиционной системы // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. □ 2. С. 11.

² Михайлов А.М. Структура иностранных инвестиций в экономику России как отражение экономических интересов иностранных инвесторов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. □ 7. С. 72.

³ Там же. С. 67.

⁴ Электронная энциклопедия. URL: <http://www.globfin.ru/articles/finsyst/china.htm>.

⁵ URL: http://www.cbr.ru/dkp/standart_system/print.aspx?file=dkp_DOFr_obr.htm по данным сайта ЦБ РФ.

⁶ Галова А.Г. Рынок ценных бумаг в Республике Беларусь: факторы и приоритеты развития // Экономический бюллетень НИЭИ М-ва экономики Республики Беларусь. 2010. □ 7. С. 79-87.

⁷ Кравченко Е. Фондовый рынок подает признаки жизни // Финансовый директор. 2011. □ 6. С. 11-12.

⁸ Галова А.Г. Указ. соч. С. 79-87.

⁹ Францевич Д. Особенности национального рынка. Белорусская валютно-фондовая биржа // Биржевой лидер. Nr. 11. URL: <http://www.profi-forex.org/journal/number11/page8.html>.

¹⁰ Россия стала европейским лидером по объемам IPO // 2008. 26 февр.

¹¹ По данным сайта ЦБ РФ. URL: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2011.pdf.

¹² Михайлов А.М. Институциональные отношения и интересы и правовые нормы // Вопросы экономики и права. 2010. □ 5. С. 14.

АКТУАЛЬНОСТЬ МЕТОДОВ ЛОГИСТИКИ В УПРАВЛЕНИИ СБЫТОМ

© 2012 А.М. Фомин

Самарский государственный экономический университет

E-mail: anton_fomin_2013@list.ru

Сбытовая логистика - это область научных исследований системной интеграции функций, реализуемых в процессе распределения материального и сопутствующих ему (информационного, финансового и сервисного) потоков между различными потребителями, т.е. в процессе реализации товаров, основной целью которой является обеспечение доставки нужных товаров в нужное место в нужное время с оптимальными затратами.

Ключевые слова: логистика, сбытовая логистика, принципы логистики, запасы, продажи, менеджмент.

Деятельность компании на рынке определяется ее основной целью - миссией, которая отображает деловую активность компании, поведение на рынке, что, в свою очередь, ведет ее к финансовому благополучию и стабильности в данном сегменте.

Повышение конкуренции и появление на рынках новых более дешевых альтернативных разработок заставляют ряд компаний пересмотреть свои принципы функционирования.

Многие устаревшие понятия, принципы и методы работы, ранее вполне подходившие и устраивавшие руководство компании, начинают заметно отставать и тем самым замедлять развитие бизнеса и требуют современного анализа и пересмотра с целью их совершенствования. Чтобы компании отстоять свое место на рынке, нужно принимать определенные усилия для улучшения и повышения уровня технологичности и эффективности бизнес-процессов. Это можно сделать за счет снижения уровня затрат и себестоимости готовой продукции, повышения качества продукта, улучшения качества обслуживания клиентов, изменения структуры компании с целью увеличения эффективности бизнеса. Улучшения можно достигнуть построением бизнеса на основе логистических принципов. Так как различные экономические, технические, правовые, социальные, организационные аспекты деятельности людей изменяются, для многих руководителей в настоящее время это не простая задача. Для большинства менеджеров российских компаний логистические методы и принципы хорошо известны, но зачастую они применяются лишь в некоторых случаях и на уровне интуиции без какого-либо детального расчета и анализа. Что само собой ставит перед представителями российской науки актуальную проблему и задачу разработать фундаментальную научно-методологическую основу эффективного использования логистических концепций в бизнесе.

В последние годы современные логистические концепции успешно применяются некоторыми ведущими российскими компаниями в стратегическом и оперативном управлении основными сферами бизнеса. Внедрение логистического управления в бизнесе позволяет повысить устойчивость компании на рынке. Использование концепций и методов логистики - это один из основных механизмов снижения уровня общих затрат ресурсов компании.

Советом логистического менеджмента США было дано следующее определение логистики: “Логистика есть процесс планирования, управления и контроля эффективного (с точки зрения снижения затрат) потока запасов сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, услуг и сопутствующей информации от места возникновения этого потока до места его потребления (включая импорт, экспорт, внутренние и внешние перемещения) для целей полного удовлетворения запросов потребителей”¹.

Логистика - это бизнес-концепция, базирующаяся на вовлечении отдельных взаимосвязанных элементов в общий процесс с целью предотвращения нерационального расходования ресурсов компании. Логистика рассматривается как один из инструментов бизнеса, позволяющий экономить ресурсы компании².

Сбытовая логистика - это область научных исследований системной интеграции функций, реализуемых в процессе распределения материального и сопутствующих ему (информационного, финансового и сервисного) потоков между различными потребителями, т.е. в процессе реализации товаров, основной целью которой является обеспечение доставки нужных товаров в нужное место в нужное время с оптимальными затратами³.

Задачей логистики является оптимизация внутренних и внешних материальных, информационных, финансовых потоков, оптимизация бизнес-процессов с целью минимизации общих затрат ресурсов.

Сущность определения целей логистики заключается в том, что конечный потребитель должен получить желаемый товар в надлежащем виде в установленный срок, а производитель - выполнить все обязательства с минимальным уровнем общих затрат.

Для формирования и функционирования материальных потоков на различных этапах движения материалов необходимо знать и использовать функции и принципы логистики, такие как:

- 1) интегрирующая - формирование процесса товародвижения как единой целостной системы;
- 2) организующая - обеспечение взаимодействия и согласование стадий и действий участников товародвижения;
- 3) управляющая - поддержание параметров материалопроводящей системы.

Для построения и внедрения различных логистических бизнес-процессов необходимо опираться на принципы логистики. К ним относят такие, как:

1. Принцип системности - предполагает формирование интегрированной системы управления материальными потоками в рамках производственно-сбытовой системы. Данный принцип находит свое отражение в разработке и осуществлении на практике единого технологического процесса выполнения производственных заказов на стадиях закупки, производства и сбыта продукции.

2. Принцип обратной связи - предусматривает, что цели и задачи логистической системы определяются требованиями рынка продуктов и услуг. Исходя из ожидаемых заказов, требуемого качества и сроков поставок устанавливаются масштабы и ассортимент производимой продукции, формируются заказы на материалы. В свою очередь, в соответствии с принятой стратегией закупок определяется величина текущего и необходимого запаса и т.д. Реализация принципа обратной связи требует выделе-

ния в составе логистической системы соответствующего блока, который бы осуществлял сбор и обработку информации об эффективности действий управляющей системы и требованиях товарного рынка.

3. Принцип оптимальности - заключается в достижении такой согласованности стадий процесса товародвижения и действий участников, при которой обеспечивается наибольшая эффективность функционирования предприятия как производственно-сбытовой системы.

4. Принцип гибкости - предполагает высокую степень приспособляемости логистической системы к условиям ее функционирования и специфическим запросам потребителей. Реализация принципа гибкости требует проведения работ по прогнозированию тенденций изменения состояния внешней экономической среды и выработки адекватных им действий.

5. Надежность поставок - предполагает создание таких организационно-экономических условий, которые обеспечивали бы бесперебойное снабжение предприятия необходимыми материальными ресурсами и безусловное выполнение графика поставок готовой продукции. Данный принцип надежности поставок предусматривает синхронизацию всех стадий товародвижения, координацию действий по управлению поставками и перевозками, создание производственных и резервных запасов.

6. Принцип компьютеризации заключается в том, что все логистические функции и процесс товародвижения в целом должны выполняться с максимальной степенью автоматизации. Автоматическая система призвана осуществлять контроль за передвижением материалов и накапливать информацию о наличии полуфабрикатов, выпуске готовой продукции, состоянии производственных запасов, объеме поставок, степени выполнения заказов и др. Наибольший эффект "уплотнения времени" и гарантию высококачественного обслуживания потребителей дают информационно-управленческие системы, осуществляющие контроль и регулирование товародвижения с момента закупки материала до поступления готового продукта заказчику⁴. Все эти принципы и методы направлены на снижение себестоимости готовой продукции и удовлетворение запросов потребителей.

Также успех в "обращении" потенциальных клиентов зависит от оперативности и расторопности в выполнении требований заказчика. Несоблюдение данных требований может привести к потере потребителей и соответствующей доли рынка. Это может быть видно на примере отказа потребителей от продукции, предлагаемой компанией, например, по причине длительного срока выполнения заказов.

Логистическая деятельность в организации носит интегрированный характер и распространяется от момента возникновения потребности в продукции до момента удовлетворения заказа.

Логистическое управление в организации выполняет функцию организации, планирования, регулирования, координации, контроля и анализа. Одной из важнейших задач логистического менеджмента в компании является координация логистических функций и согласование целей с поставщиками, подрядчиками и потребителями. Объектом логистического управления являются все потоки, происходящие в организации: материальные, информационные, финансовые. Логистическое управление компанией можно представить как систему, которая связывает в единое целое управление как внутренними бизнес-процессами, так и бизнес-процессами компаний партнеров, участвующих в логистической цепи.

В основе логистического управления компанией лежит идея непрерывного мониторинга всей логистической цепи. Благодаря такому управлению руководство получает возможность увидеть, насколько эффективно используются те или иные ресурсы, выявить источники потерь, оптимизировать деятельность сотрудников в целях улучшения конечных результатов деятельности компании. Эффективное использование принципов и методов логистики позволяет руководству компании высвободить финансовые средства на дополнительные инвестиции. Внедрение логистического управления позволит также снизить уровень запасов продукции в снабжении, производстве и сбыте, ускорить оборачиваемость вложенного капитала, снизить себестоимость производства, обеспечить удовлетворение потребностей потребителей. В центре внимания системы логистического управления должен находиться процесс выполнения заказов потребителей, так как он непосредственно влияет на сбыт продукции⁵.

Рассмотрим возможное внедрение логистических методов на примере конкретного предприятия. Компания “Самара-профиль” (в целях сохранения коммерческой тайны название изменено) работает в отрасли производства строительных материалов. Компания производит профнастил из оцинкованной и окрашенной стали различных видов и все необходимые элементы для монтажа, которые используются при выполнении кровельных работ и ограждающих конструкций. Относительно сегмента рынка, в котором компания занимает одно из ведущих мест, можно сказать, что он находится в стадии развития. Это можно объяснить большим количеством крупных производителей профлиста в Самарской области, таких как ГК “Маяк”, “Электрощит”, “Мастер-металлпрокат” “Волгасталь Комплект”, что свидетельствует о наличии спроса на данный товар, несмотря на альтернативные виды кровли. К основным конкурентным преимуществам можно отнести высокое качество изделия (за счет использования материалов российских производителей: ОАО “Новолипецкий металлургический комбинат”, ОАО “Магнитогорский металлургический комбинат”, ОАО “Северсталь”), короткие сроки исполнения заказов, доставка. Компания также имеет собственные торговые точки в Самаре, Новокуйбышевске и Чапаевске. В перспективе компания “Самара-профиль” планирует занять одно из лидирующих мест в отрасли по переработке оцинкованной и окрашенной стали в Самарском регионе за счет установки дополнительного оборудования по выпуску новых видов продукции.

К наиболее актуальным проблемам данного предприятия можно отнести то, что в связи с сезонностью у компании возникает неравномерный спрос, вследствие чего с резким увеличением заказов в сезонные месяцы возникает еще одна проблема - дефицит готовой продукции.

Данную проблему можно решить с помощью внедрения логистических методов по управлению запасами. Выделяют несколько видов запасов, такие как:

- буферный запас - формируется между поставщиком и потребителем. Применяется для сбалансирования издержек, связанных с движением материалов, для уменьшения зависимости потребителя от поставщика, для возможности закупки продукции и производства ее партиями оптимального размера;

- запасы готовой продукции - обеспечивают производство продукции партиями оптимального размера, удовлетворяют предвиденный спрос, компенсируют отклонения фактического спроса от прогнозируемого;

- запасы для обеспечения ожидаемого спроса - делаются, чтобы удовлетворить прогнозируемый спрос. Определение таких запасов не вызывает особых трудностей, поскольку величина и время спроса известны;

- гарантийный запас - способствует удовлетворению непредвиденного увеличения спроса. Наличие этих запасов компенсирует расхождение прогнозируемого спроса с фактическим;

- сезонные запасы - запасы материальных ресурсов и готовой продукции, формируемые и поддерживаемые при определенно выраженных сезонных колебаниях спроса или характера производства, транспортировки. Обеспечивают хорошее функционирование предприятий на время сезонного перерыва в производстве, потреблении и транспортировке. Размер сезонного запаса определяется как произведение размера среднесуточного использования конкретного вида материального ресурса или уже готовой продукции и времени перерыва в поступлении или потреблении.

Товарные запасы образуются на всех стадиях товародвижения: на складах производственных предприятий, в пути, на складах оптовых и розничных товарных предприятий⁶. Необходимость образования товарных запасов обусловлена следующими факторами:

- 1) время, требуемое для транспортировки товаров от места производства до места продажи, включая время на погрузку-разгрузку;
- 2) сезонные колебания в производстве и потреблении товаров;
- 3) несоответствие между производственным и торговым ассортиментом товаров, что вызывает необходимость подсортировки, упаковки и подработки;
- 4) особенности в территориальном размещении производства;
- 5) условия транспортировки товаров, расстояние между поставщиком и торговым предприятием;
- 6) звенность товародвижения;
- 7) возможности хранения товара

Целью управления запасами выступает нахождение такой их величины, которая, с одной стороны, минимизирует общие затраты по их поддержанию и, с другой стороны, была бы достаточной для успешной работы предприятия. Первым этапом процесса управления является идентификация всех затрат по изготовлению и хранению запасов. В практике величину товарных запасов, которые необходимо иметь, определяют несколькими способами:

1) как отношение товарного запаса на определенную дату к объему реализации на ту же дату за некоторый предшествующий период. Обычно это отношение рассчитывают на начало месяца, но некоторые организации предпочитают оперировать этим показателем, рассчитанным на конец месяца;

2) как число недель торговли, на которое хватит данного запаса. Исходными данными служит известная (или намеченная) товарооборотность. Например, на предстоящее полугодие (27 торговых недель) планируется трехкратная оборачиваемость запасов. Отсюда запас рассчитывают путем деления 27 на 3; следовательно, необходимо постоянно иметь запас, которого хватит на 9 недель торговли. Теперь прогнозируется объем реализации на предстоящие 9 недель, и отсюда получают требуемые товарные запасы к началу периода;

3) с учетом пропорциональности колебаний уровня запасов колебаниям объема реализации. Это так называемый метод пропорционального отклонения. В основу данного подхода положен принцип, по которому отклонения

фактического запаса от среднего всегда должны быть вдвое меньшими (составлять 50 %), чем отклонения объема реализации от среднемесячного. Например, если объем реализации в феврале на 50 % больше, нежели среднемесячный за год или за какой-либо другой период, служащий базой для планирования, то товарные запасы, имеющиеся на 1 февраля, должны быть на 25 % бóльшими, чем средние запасы на начало месяца;

4) по базовому (минимальному) товарному запасу. Этот способ применим для предприятий, где оборачиваемость товарных запасов составляет 6 раз в год или менее. Товарные запасы, которые необходимо иметь на начало месяца, определяют путем сложения объема реализации, намечаемого на этот месяц, и разницы между средней величиной товарных запасов и среднемесячным объемом реализации.

Наилучшим, естественно, следует считать такой метод, при котором учитываются следующие показатели:

- 1) потребители будут удовлетворены работой предприятия;
- 2) не окажется случаев отсутствия товаров, спрашиваемых покупателями;
- 3) уровень товарных запасов оптимален;
- 4) товарооборот приемлемая.

Для расчета величины товарного запаса для нашего предприятия необходимо, проанализировав все методы, вывести свой, удовлетворяющий все нюансы работы предприятия. Также внимание следует обратить на то, что в данной отрасли большое влияние на сбыт готовой продукции оказывает сезонность. В нашем случае наиболее удачным был бы метод, который, проанализировав динамику в течение 2-3 лет, выявит величину объема продаж, чтобы определиться с величиной товарного запаса. В связи с тем что продукция, которую изготавливает компания, имеет определенные размеры, виды профиля, изменяемые в зависимости от заказа, необходимо также изучить спрос на виды профиля и выявить наиболее популярные размеры. Из вышеперечисленных методов самым подходящим является метод отношения товарного запаса на определенную дату к объему реализации на ту же дату за некоторый предшествующий период.

С каждым годом рост рассматриваемой отрасли увеличивается, требования к качеству продукции и услуг со стороны потребителя тоже усиливаются, более того, данные требования жестко защищаются законом. Все это свидетельствует о том, что стадия стихийного развития предприятий завершена и заставляет предпринимателей и руководителей все чаще обращаться к научным разработкам, строить свой бизнес в соответствии с законами цивилизованного рынка, одним из которых является логистика, как в общем на функционировании производства, так и конкретно в качестве инструмента сбытовой деятельности.

¹ Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами : пер. с англ. М., 2007.

² Гаджинский А.М. Логистика. М., 2012.

³ Неруш Ю.М. Практикум по логистике: [учеб. пособие] / Ю.М. Неруш, А.Ю. Неруш. М., 2008.

⁴ Логистика: [учеб. для вузов] / под ред. Б.А. Аникина. М., 2007.

⁵ Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. СПб., 2000.

⁶ Костоглодов Д.Д., Харисова Л.М. Распределительная логистика. М., 1997.

МИРОВОЙ ОПЫТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

© 2012 М.А. Коротина

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nfs2627@mail.ru

Рассматривается понятие факторинга, его историческая ретроспектива, правовое регулирование, а также особенности мировых рынков и тенденции развития данного финансового продукта.

Ключевые слова: факторинг, форфейтинг, мировой рынок, внешнеторговая деятельность, финансирование, invoice discounting, эффективность.

Параллельно с развитием торговли в мире идет непрерывный процесс интеграции и глобализации экономик различных стран. «Глобализация является важнейшим моментом в развитии современной мировой системы»¹, - отмечает А.М. Михайлов. В процессе внешнеторговых отношений страны пытаются найти более выгодные и надежные пути взаимодействия. Это приводит к увеличению конкуренции между финансовыми институтами в сфере предоставления различных услуг и банковских продуктов, которые должны обеспечить надежность схем перерасчета контрагентов и финансовую стабильность, а также принести прибыль для самих банков и финорганizations. Достаточно долгое время применялись такие инструменты, как кредит, система открытых счетов и различные виды аккредитивов, но данные механизмы оказались недостаточно выгодными для клиентов ВЭД.

Продуктом, сочетающим в себе все положительные стороны кредита, надежность открытого счета и стабильность аккредитива, стал факторинг. Это финансовая комплексная услуга по торговому финансированию, которая набирает все большие обороты в современном мировом сообществе. При анализе данного рынка и выявлении тенденций развития выделим три фактора, а именно: национальные особенности экономик различных стран, законодательства в области данной услуги и индивидуальные предпочтения потребителей каждой страны.

Обзор рынка факторинга в исторической ретроспективе

При рассмотрении сегментации рынка факторинга первое, на что стоит обратить внимание, - историческое развитие данной финансовой услуги.

Во многих источниках указано, что родоначальниками и первыми, кто стал пользоваться факторингом, были США и Англия (XIV в.), причем условия использования данной услуги в этих странах, на наш взгляд, отличны. США в основном более ориентировано на стабильное и успешное развитие внутри страны. Поэтому факторинг использовался в основном в текстильной промышленности американских производств, так как именно эта отрасль производства была подвержена в XX в. разорениям. Факторинг помог расширить клиентскую базу предприятий и начал управлять дебиторской задолженностью предприятий, что впоследствии привело к росту промышленности.

Англия начала использовать факторинг еще в XIV в. Это обусловлено территорией страны, а также владением огромным количеством колоний (Африка, Азия, Северная и Латинская Америка и т.д.).

В 60-е гг. XX столетия неустойчивость экономик различных стран и инфляционные процессы заставляли государства более быстро реализовывать свою продукцию, переводя капитал из товарной формы в денежную. В это время в большинстве сделок использовался кредит в вексельной форме, что только усложняло процесс сбыта продукции. На смену пришли факторинговые операции, которые во много раз сократили время осуществления расчетов и увеличили скорость обращения капитала. Факторинг был признан в Европе законным видом деятельности.

Наибольшее распространение факторинг получил в 80-е гг. XX в. Это время характеризуется экономическим подъемом западных стран. Количество компаний факторов по всему миру возросло в 3,6 раза, причем в совокупном доходе в 2 раза уменьшилась доля Америки и в 1,5 раза - доля Западной Европы.

На сегодня объем факторинговых операций (включая внутренний и международный факторинг) распределяется следующим образом: Европа - 56 %, Америка - 30 %, страны Азии и Тихоокеанского побережья - 13 %, Африка - 1 %.

Мировой опыт правового регулирования факторинговой деятельности

На развитие факторинга в той или иной стране влияет правовое поле, в котором находятся факторы и их клиенты. Первым общемировым документом стала Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям (28 мая 1988 г.)². Она устанавливала общие юридические рамки операций, контроль за равновесием интересов различных участников при факторинговых операциях. 1 мая 1995 г. к данному соглашению присоединились 16 стран (Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Италия, Латвия, Финляндия, Франция, Чехия и др.). Таким образом была создана основа специального правового регулирования факторинговой деятельности стран-участниц.

Источниками права, регулирующего факторинг на наднациональном уровне, являются:

1) учредительные договоры Европейского союза. Несмотря на то что учредительные договоры не содержат не только отдельного раздела, посвященного факторингу, но и раздела, посвященного банковской деятельности как таковой, можно утверждать, что регламентация факторинговой деятельности осуществляется в рамках свободы учреждения (ст. 43 - 48 Договора о Сообществе), свободы оказания услуг (ст. 49 - 55), свободы движения капиталов и платежей (ст. ст. 56 - 60). Более того, можно рассматривать регулирование факторинговой деятельности и в рамках иных статей Договора о Сообществе, в частности, на примере положений о правовом сближении (ст. 95), а также в рамках ст. 31 и 34 Договора о ЕС, которые регулируют вопросы банковского надзора;

2) акты, изданные институтами ЕС, - отраслевые правовые акты ЕС о банковской деятельности, отраслевые акты ЕС об иных видах финансовой деятельности, комплексные правовые акты ЕС применительно к финансовой сфере, комплексные правовые акты ЕС в рамках "основных свобод", комплексные правовые акты ЕС применительно к единому внутреннему рынку, иные правовые акты ЕС;

3) решения Суда ЕС, устанавливающие прямое действие "основных свобод" и дающие их толкование;

4) международные договоры, в том числе международные соглашения, действующие в системе ВТО (Генеральное соглашение по торговле

услугами - ГАТС и Соглашение по торговым аспектам иностранных инвестиций - ТРИМ)³.

Другим источником права, регулирующего деятельность организаций, является документ Базельского комитета по банковскому надзору (“Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы”). Главной целью данного документа выступает повышение качества управления рисками в банковской деятельности, что, в свою очередь, должно укрепить стабильность финансовой системы в целом.

Что касается директивов, то в области факторинговой деятельности специальные директивы отсутствуют. На общеевропейском уровне используются Директивы Европейского парламента и Совета 2006/48/ЕС от 14 июня 2006 г. об учреждении и деятельности кредитных организаций⁴.

Если речь идет о банковском факторинге, то данный кредитный институт должен соответствовать всем параметрам и требованиям: по взаимному признанию, размеру уставного капитала, минимальному размеру собственных средств, лицензированию.

В заключение к общеевропейским рамкам нормативного регулирования стоит добавить Конвенцию ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле⁵. Это первое универсальное международное соглашение, посвященное институту цессии и направленное в равной степени на регулирование всех видов уступок, таких как классическая цессия, факторинг и форфейтинг.

При рассмотрении национальных особенностей законодательного регулирования факторинговой деятельности обратимся к табл. 1.

Таблица 1

Зависимость степени развития рынка от регулирования

Страна	Условия (нормативные рамки)	Развитость, %
Австрия	Нужна банковская лицензия для всех видов факторинга	1,2
Германия	Нужна банковская лицензия для отдельных видов факторинга	3,1
Франция	Банковская лицензия не нужна, но факторинговые компании поднадзорны Банку Франции	5,3
Италия	Государственное регулирование существует, но не имеет отношения к банковскому	7,8
Великобритания	Государственное регулирование отсутствует	13,4

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что чем более урегулирован факторинг законодателем, тем он менее развит.

В Европе факторинговый рынок редко регулируется с помощью банковского лицензирования. Многие игроки тесно связаны с банками, являясь их дочерними компаниями. Таким образом, они опосредованно находятся под контролем банковского сектора.

В 6 странах факторинг напрямую регулируется государством с помощью специального закона или в рамках банковского законодательства (Австрия, Франция, Греция, Италия, Португалия, Испания). На Мальте и в Болгарии существует особая форма взаимодействия с правительством, направленная на развитие факторинга. Не считая нескольких негативных моментов (возврат НДС по сделкам с просрочками и т.п.), законодательных препятствий для развития факторинга не существует.

Опыт отдельных стран свидетельствует в пользу того, что рынок факторинга лучше развивается, когда законодательное регулирование минимально.

Продуктовый ряд

Классифицируя продуктовый ряд, предлагаемый современной факторинговой индустрией во всем мире, можно выделить следующие основные группы факторинговых продуктов (т.е. видов и типов, используемых в международной практике). Но деление факторинговых услуг в разных странах проводится по различным критериям, а один и тот же вид факторинга может носить разное название в Великобритании, Италии и США.

Invoice discounting (инвойс-дискаунтинг) в международной практике рассматривается как простое финансирование дебиторской задолженности поставщика без дополнительных услуг. Это самый распространенный продукт факторинга. В основном его используют крупные компании, которые за счет объема могут снизить цену факторинговой комиссии. Данная услуга является достаточно популярной в Великобритании, а также в Германии, Италии, Франции и в ряде других континентных стран.

Full factoring (полный, или классический, факторинг) под собой подразумевает достаточно широкий спектр услуг: выплату финансирования, управление дебиторской задолженностью, сбор задолженностей, покрытие риска неоплаты дебитора, решение по улучшению балансовых покрытий.

Стоимость классического факторинга значительно выше, поэтому он не пользуется особой популярностью. В Великобритании ставки по инвойс-дискаунтингу составляют 0,35-1 %, а по полному факторингу - 0,75-2 %.

На Западе популярна и услуга реверсивного факторинга, при котором один фактор работает со всеми дебиторами определенного поставщика. Объем данной услуги составляет примерно 22,5 % от общего.

Относительно новым продуктом является предпоставочное финансирование, которое используется в основном в Западной Европе. В этом случае выплата за товар осуществляется фактором в момент приема заказа, когда дебиторская задолженность еще не возникла.

Согласно Конвенции УНИДРУА факторинг может осуществляться и без финансирования. Тогда в его услуги входит: ведение книги продаж клиента (Sales Ledger), факторинг без финансирования (Back-up), выборочное управление счетами, страхование финансовых рисков, Pay as Paid factoring (оплата по мере поступления платежей от должников), maturity factoring (выплата финансирования в день истечения отсрочки платежа).

Статистика показывает, что на данный момент преобладает безрегрессный факторинг (44,5 %). По объемам на 2010 г. он составил 283,198 млн евро, причем его рост по сравнению с 2009 г. составил 16,81 %.

На коллекторские и другие услуги факторинговых компаний приходится всего 2,5 % оборота. По-прежнему экспортный факторинг превосходит импортный (в 4 раза).

Тенденции к развитию

Факторинг по своей сути является эффективным инструментом финансового менеджмента, который помогает малому и среднему бизнесу в отношении финансирования, руководства предприятием и управлением рисками.

С каждым годом объемы рынка факторинга неуклонно растут. Это зависит не только от объемов факторинга в странах, где он является востребованным и популярным продуктом (Англия, США, Франция, Ита-

лия, Германия, Испания, Япония, Китай), но и от того, что появляется все большее количество стран-новичков, использующих данный финансовый продукт для выхода к мировым потокам капитала.

Неизменным лидером до сих пор остается Западная Европа, но при анализе статистических данных можно с уверенностью говорить, что за последние 10 лет наблюдается существенный рост азиатских стран и снижение темпов роста в Америке. Что касается международного факторинга, который обслуживает внешнеэкономические сделки резидентов, то лидерами оказываются Германия и Тайвань. Это зависит от более выгодных условий предоставления услуг факторинга в данных странах. Для примера, экспортный факторинг обойдется немцу в 0,6 % (не более), в то время как в России - в 1,5 % (и больше).

Для общего анализа развитости современного мирового рынка факторинга используем 4 показателя, которые позволяют делать соответствующие выводы по сегментации данного рынка:

1. Количество факторинговых компаний

Данный индикатор позволяет нам выделить наиболее развитые сегменты рынка. В соответствии с данными на FCI можно увидеть следующую статистику, которая подтверждает прогнозы развития факторингового рынка в Азии на современном этапе (табл. 2):

Таблица 2

Развитие факторинга в мире в зависимости от количества фактор-компаний

Сегмент рынка	Европа	Америка	Африка	Средне-Восточный округ	Азия, Тихоокеанская зона
Количество фактор-компаний	123	33	8	8	77
Рейтинг	I	III	IV	V	II

Факторинг направлен на рост торговли и ВЭД, что, в свою очередь, ведет к экономическому подъему. В соответствии с этим наблюдается рост экономик Азии и Африки.

2. Оборот внутри страны

В данной классификации Великобритания (210,745 млн евро) находится на первом месте. За ней следует Италия (125,777 млн евро), Франция (127,193 млн евро), Испания (101,796 млн евро). Самый слабый рынок в Западной Европе в Боснии и Герцеговине (30 млн евро).

Если рассматривать другие континенты, то самые развитые страны в данной категории: Америка - США (85,000 млн евро), Африка - ЮАР (14,895 млн евро), Азия - Китай (119,960 млн евро), Австралия (44,430 млн евро).

3. Оборот международного факторинга

В среднем по Европе на международный факторинг приходится 13,2 % рынка, но основными лидерами этого рынка являются Германия (30,125 млн евро) и Тайвань (36,700 млн евро), а также Люксембург, Бельгия и Словакия.

4. Совокупный факторинговый оборот

Почти 2/3 общемирового показателя совокупного объема факторингового оборота приходится на Европу (64,4 %), далее следуют Азия (22 %) и американские континенты (11 %).

Всего за 5 последних лет азиатский регион повысил свою долю в общемировом обороте почти вдвое. Чемпионом оказался Китай, увеличивший обороты в 2,3 раза. Далее следуют Тайвань (1,98 раза), Турция

(1,92 раза), Бразилия (1,65 раза). Однако крупнейшими рынками факторинговых услуг в Европе остаются Великобритания (226,2 млрд евро), Франция (153,5 млрд евро) и Италия (143,7 млрд евро).

Обобщая все 4 показателя, можно выявить определенные закономерности: во-первых, рост рынка факторинга увеличивается с каждым годом и отчасти это зависит от разветвленной сети филиалов, финансовых организаций и банков; во-вторых, экономика каждой страны строго индивидуальна и рост сферы факторинга происходит параллельно с ростом ВВП стран; в-третьих, подъем экономики зависит от развитости торговли (внутренней и международной) и ВЭД. Иными словами, факторинг увеличивает свои объемы одновременно с увеличением экономики, но в то же время помогает этому росту произойти и развиваться⁶.

В настоящее время, как считает А.В. Андреева, в условиях интеграции экономик конкуренция на товарных рынках постоянно увеличивается, что заставляет поставщиков идти на более гибкие условия коммерческих сделок⁷. Достаточно популярным требованием контрагентов стали отсрочка платежа и кредит. Факторинг, в основе которого лежит последний, лишен большинства негативных сторон. Вместе с финансированием клиенты факторинговых услуг получают ряд дополнительных опций, таких как управление дебиторской задолженностью, информационное и бухгалтерское обслуживание, страхование рисков.

Если говорить о тенденциях развития мирового рынка факторинга, то необходимо рассмотреть систему направлений.

Во-первых, факторинг динамичнее всего растет в странах с развитой международной торговлей. В настоящее время это неуклонными темпами развивающиеся экономики стран Азии и Восточной Европы: Китай, Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Индия, Россия и др. Их производственные доли в мировой экономике сейчас составляют более 21%, причем только экономика Китая пополнила мировой ВВП за последний год на 6 %. В результате его экономика стала третьей по счету после США и Японии.

Во-вторых, наблюдается рост процесса стандартизации продукта, т.е. увеличивается количество международных факторинговых компаний, которые имеют офисы и дочерние филиалы в других странах. Самые крупные компании: Bibby Financial Services (присутствует в 11 странах - Великобритании, Польше, Австралии, Канаде, Франции, Чехии, Китае, Индии, Ирландии, Германии, США), которая принадлежит Соединенному Королевству, и Raiffeisen Factor Bank AG (Австрия, Болгария, Украина, Хорватия, Беларусь, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Сербия), принадлежащая Австрии.

В-третьих, тенденцией развития факторинга в мире служит появление неких ответвлений от стандартного факторингового продукта. Ключевой услугой раньше выступал инвойс-дискаунтинг. В Западной Европе данный продукт уже давно является классикой. Сейчас развитие происходит по двум направлениям. Первое - финансирование под другие активы (asset based lending). Это финансирование, например, под товары, сооружения, здания и т.д. Второе направление - развитие услуг, связанных с поставкой товара: страхование рисков, логистика.

В-четвертых, появление программ по развитию факторинга в развивающихся странах Восточной Европы. Например, программа ЕБРР по финансированию услуг консультирования по вопросам факторинговой деятельности, которая рассматривается В.А. Перепелкиным⁸.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что факторинг - молодая отрасль, которая динамично развивается во всем мире. Можно с уверенностью сказать, что это достаточно стойкий и выносливый инструмент торгового финансирования, которому не страшен финансовый кризис.

¹ Михайлов А.М. Роль глобализации в реализации экономических и институциональных интересов государства // Экономические науки. 2006. □ 12 (25). С. 18.

² UNIDROIT Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988).

³ Европейское право / под ред. Л.М. Энтина. М., 2008.

⁴ Directive 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions (recast) // Official J. of the European Union. L 177. 2006. 30 June. P. 1 - 200.

⁵ United Nations Convention on the assignment of receivables in international trade / United Nations. N.Y., 2004.

⁶ Основано на статистике FCI. URL: <http://www.fci.nl/about-fci/statistics/current-factoring-turnover-by-country>.

⁷ Андреева А.В. Финансовая глобализация и кризис инновационных финансовых инструментов // Экономические науки. 2011. □ 5 (78). С. 293.

⁸ Перепелкин В.А. Сокращение масштабов субсидирования экономики как причина ускоренного роста сектора услуг // Экономические науки. 2011. □ 5 (78). С. 7-10.

Поступила в редакцию 06.11.2012 г.

ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО РЫНКА

© 2012 А.З. Хамукова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alina.khamukova@mail.ru

Финансовый рынок - это не только средство перераспределения денежных ресурсов в экономике (на условиях платности), но и индикатор состояния экономики в целом. Суть финансового рынка заключается не просто в перераспределении финансовых ресурсов, но прежде всего в выявлении направлений этого перераспределения. Именно на финансовом рынке определяются наиболее эффективные сферы приложения денежных ресурсов.

Ключевые слова: финансовый рынок, механизм финансового рынка, структура финансового рынка, классификация финансовых рынков.

В условиях рыночной экономики перераспределение финансовых ресурсов между сберегателями, имеющими временно свободные средства, и пользователями, испытывающими недостаток в финансовых средствах, осуществляется через механизм функционирования финансовых рынков.

Финансовый рынок представляет собой организованную или неформальную систему торговли финансовыми инструментами. На этом рынке происходит обмен деньгами, предоставление кредита и мобилизация капитала. Основную роль здесь играют финансовые инструменты, направляющие потоки денежных средств от собственников к заемщикам. Товаром выступают деньги и ценные бумаги.

Финансовый рынок предназначен для установления непосредственных контактов между покупателями и продавцами финансовых ресурсов¹.

Макроэкономические задачи финансовых рынков состоят в следующем:

- 1) обеспечение оперативного распределения финансовых ресурсов, дополняющего процесс бюджетного распределения;
- 2) мобилизация временно свободных денежных средств государства, юридических и физических лиц, с последующим их использованием в интересах как непосредственных участников соответствующего рынка, так и экономической системы общества в целом;
- 3) обеспечение децентрализованного регулирования экономики на отраслевом и территориальном уровнях.

Основные признаки современных финансовых рынков:

- 1) в абсолютном большинстве экономически развитые государства обеспечивают перераспределение основной части финансовых ресурсов общества;
- 2) финансовые рынки характеризуются исключительно жестким уровнем конкуренции между распорядителями, определяющими их преобразование из “рынка продавца” в “рынок покупателя”;
- 3) они централизованно регулируются и контролируются государством в лице уполномоченных им специальных финансовых органов;
- 4) усиливается процесс интеграции (в отдельных случаях - прямого сращивания) между отдельными рынками.

Основными участниками финансовых рынков являются следующие:

- *инвесторы*, в роли которых могут выступать государство, юридические и физические лица, располагающие свободными финансовыми ресур-

сами, направляемыми на соответствующие рынки в целях последующего извлечения прибыли;

- *распорядители*, в роли которых могут выступать специализированные финансовые структуры (банки, страховые компании, посредники на фондовом рынке), осуществляющие мобилизацию финансовых ресурсов инвесторов и обеспечивающие их распределение среди пользователей за соответствующую плату, часть из которых составляет их собственное коммиссионное вознаграждение;

- *пользователи* - государство, юридические, физические лица, приобретающие на различных основаниях необходимые им финансовые ресурсы на соответствующем финансовом рынке и оплачивающие право на их использование.

Откуда же появляются денежные средства, выступающие предметом торговли на финансовом рынке? В результате реализации товара производитель получает денежные средства в виде выручки, оставляет одну часть денежных средств в обороте предприятия, а другую часть выводит из оборота и направляет на потребление или в другой вид предпринимательства. Для перевода денежных средств в другой вид предпринимательства производитель обращается на финансовый рынок. Наряду с этим, частное лицо получает доход и решает для себя вопрос о пропорции деления этого дохода на две части: на ту часть, которая будет потреблена немедленно им самим, и ту часть, которая станет его сбережениями, платежеспособным спросом, отложенным на будущее. Таким образом, формируется совокупное предложение свободных денежных средств для превращения их в предмет торговли на финансовом рынке - в капитал. В любом случае, является ли владельцем предлагаемого свободного капитала предприятие или частное лицо, ему придется иметь дело с атрибутами финансового рынка.

На финансовом рынке владельцу свободных денежных средств будут предложены различные варианты вложения этих средств - различные услуги, оформленные в виде финансовых инструментов, обладающих набором количественных и качественных характеристик. Продавцы услуг будут конкурировать друг с другом по законам и правилам рынка. Цель этой конкуренции - получить наиболее выгодный доступ к свободным денежным средствам. Владельцы денежных средств имеют собственное представление о том, на каких условиях они хотели бы на время с ними расстаться, когда и при каких обстоятельствах получить их обратно. Финансовый рынок учитывает эти пожелания и старается соблюдать интересы продавцов. Именно по этой причине возникает большое разнообразие финансовых инструментов, обращающихся на финансовом рынке.

Покупателями временно свободных денежных средств на финансовом рынке выступают предприниматели, вкладывающие капитал в те отрасли, которые могут принести доход, достаточный для того, чтобы получить прибыль и расплатиться с владельцем временно свободных денежных средств. Покупатель берет на себя обязательство обеспечить инвестирование денежных средств в те секторы экономики, где они дадут приемлемое для владельца сочетание доходности и риска вложений. Конкурируя друг с другом на рынке товаров, предприниматели в то же время конкурируют на финансовом рынке в роли покупателей денежных средств, стремясь привлечь дополнительные денежные средства по более выгодной для себя цене.

На финансовом рынке происходит процесс купли-продажи денежных средств в форме финансовых инструментов и финансовых услуг. Но поскольку

ку предметом торговли являются деньги, возникает вопрос: на что обмениваются деньги? Каков тот эквивалент, который получает взамен проданных денег их владелец? Этим эквивалентом выступают обязательства покупателя, которые имеют ряд количественных и качественных характеристик, таких как срок, доходность, дополнительные права и т.п. В совокупности эти характеристики образуют сочетание обязанностей покупателя денежных средств и прав их продавца. Инструменты финансового рынка представляют собой финансовые обязательства их эмитента - покупателя денежных средств. Одновременно они выражают вложения средств инвестором, т.е. образование финансовых активов у продавца этих денежных средств. Таким образом, финансовые активы представляют собой вложения денежных средств в различные финансовые инструменты, обращающиеся на финансовом рынке.

Материальными активами являются здания, сооружения, оборудование, запасы товаров и материалов и т.п. Если бы размер накоплений каждого хозяйствующего субъекта равнялся размеру его инвестиций, то любой хозяйствующий субъект развивался бы исключительно за счет самофинансирования: текущие расходы и капитальные вложения оплачивались бы из собственных текущих доходов. Однако на практике для развития хозяйствующих субъектов требуются средства, превышающие их собственные возможности. Тогда и возникают финансовые инструменты, позволяющие покрыть названный дефицит средств. Дефицит финансируется при помощи выпуска финансовых инструментов, представляющих собой долевыми или долговыми обязательствами. Субъект рынка, имеющий избыточные сбережения, покупает эти обязательства, становится владельцем финансовых активов. Финансовые активы возникают потому, что объем накоплений населения, предпринимателей и государства не совпадает с объемом их инвестиций в материальные активы. Каждое взаимодействие субъектов финансового рынка влияет на установление текущей цены денег - процентной ставки, которая играет очень важную роль при определении эффективности различных финансовых операций и, кроме того, является индикатором состояния экономики.

Финансовые рынки состоят из ряда учреждений и организаций, предоставляющих свои услуги гражданам, фирмам и государству. Эти учреждения и организации занимаются в основном двумя видами деятельности: предоставляют посреднические услуги и обслуживают инфраструктуру рынка. Развитая инфраструктура позволяет создать высокоэффективный финансовый рынок. Эффективный финансовый рынок необходим для обеспечения адекватного объема свободного капитала и поддержания экономического роста в стране.

Обеспечить эффективный переток капитала от его владельцев к потребителям - в этом состоит назначение финансового рынка. Чем больше разрыв между объемами сбережений и потребностью в предполагаемых инвестициях у хозяйствующих субъектов, тем больше объем денежных средств должен перераспределить финансовый рынок между потребителями капитала. В результате такого перераспределения и обеспечивается расширенное воспроизводство, рост национальной экономики.

Конечными потребителями денежных средств на финансовых рынках могут выступать предприниматели, вкладывающие средства в развитие производства, и государство, финансирующее государственные расходы. Эти две категории потребителей осуществляют вложения средств совершенно по-разному.

Предприниматели финансируют расширение производства, в котором происходит прирост стоимости, создается национальный доход. Именно предпринимательская активность формирует уровень цены на денежные ресурсы, определяемый средним уровнем эффективности общественного производства.

Государство, являясь эмитентом финансовых обязательств, может использовать деньги на финансирование конкретных инвестиционных проектов или текущих расходов. Если государство финансирует инвестиционные проекты, в этом случае его деятельность приравнивается к предпринимательской с той лишь разницей, что не все государственные проекты приносят прибыль, за счет которой могут быть уплачены проценты за пользование заемными денежными средствами. Но даже не будучи прибыльным, государственные инвестиции дают большой косвенный эффект для развития общественного производства. За счет государственных инвестиций создаются объекты инфраструктуры, финансируются научные разработки, поддерживается необходимая гармоничная отраслевая структура хозяйства и т.п.

Финансовый рынок мобилизует временно свободные денежные средства и способствует превращению их в капитал. При этом важно отметить, что финансовый рынок превращает в капитал общественные сбережения. Не истраченные на текущее потребление накопления населения, предпринимателей и государства “приходят” на финансовый рынок не с целью их сохранения, а с целью прироста, приумножения, получения прибыли. При этом отдельные секторы финансового рынка могут дать очень высокую норму прибыли, которую, как правило, сопровождает высокий уровень риска. Трансформация сбережений в капитал позволяет использовать для роста общественного производства те средства, которые могли бы лежать “в чулках” у населения или не использоваться в обороте предприятий. Для этого временно свободные денежные средства должны быть размещены на депозитных банковских счетах или использованы для приобретения финансовых активов.

“Основное назначение финансовых рынков состоит в обеспечении эффективного распределения накоплений между конечными потребителями финансовых ресурсов”², - отмечает Е.П. Рамзаева. Рынок выявляет спрос на конкретные виды финансовых активов, что способствует его удовлетворению. Эффективность распределения ресурсов обеспечивается рыночным механизмом распределения: в первую очередь удовлетворяется спрос на инвестиции хозяйствующих субъектов, которые могут обеспечить высокий уровень доходности инвестированного капитала. Перераспределение инвестиционных потоков в высокодоходные сферы экономики способствует наращиванию производства конкретных видов продукции, повышая предложение этих товаров на рынке и постепенно регулируя уровень цен.

Вложение денег в финансовые активы в форме ценных бумаг в большинстве случаев сопровождается более высоким уровнем риска, чем тот, который характерен для вложений денег на банковские счета. Риск заключается в том, что ожидаемый доход от инвестиций не будет получен. Еще более высокий уровень риска может выражаться в том, что в результате неудачных инвестиций будет утрачен сам капитал. Риск берут на себя как владельцы финансовых активов, так и эмитенты обязательств. Финансовый рынок выработал свой собственный механизм защиты от

рисков. Этот механизм - операции хеджирования - позволяет в условиях нестабильности рыночной конъюнктуры минимизировать потери от неблагоприятного изменения цен. Суть операций хеджирования состоит в покупке или заключении контрактов с фиксированными ценами с отложенным сроком исполнения. Этим способом финансовый рынок реализует еще одну свою специфическую функцию - минимизации финансовых коммерческих рисков. Такого рода операции получают все большее распространение, делают рынок менее рискованным и тем самым повышают привлекательность финансового рынка.

Понятие “финансовый рынок” является обобщенным. В действительности финансовый рынок состоит из нескольких отдельных самостоятельных сегментов, которые составляют его структуру. Структура финансового рынка - это совокупность его взаимосвязанных элементов, взаимодействующих между собой. Структуру финансового рынка можно представить в следующем виде:

1. Фондовый рынок:
 - рынок государственных облигаций;
 - рынок векселей;
 - рынок акций;
 - рынок корпоративных облигаций.
2. Кредитный рынок:
 - рынок краткосрочных кредитов;
 - рынок средне- и долгосрочных кредитов.
3. Валютный рынок:
 - международный рынок валют;
 - валютный рынок средне- и долгосрочных кредитов;
 - международный рынок облигаций.
4. Рынок драгоценных металлов.

Все перечисленные выше элементы структуры финансового рынка тесно взаимосвязаны. Это проявляется, например, следующим образом: курс акций золотодобывающих компаний, обращающихся на рынке ценных бумаг, напрямую зависит от цен на золото, в свою очередь, цены на золото зависят от курса доллара на валютном рынке (имеется в виду пара евродоллар): чем “сильнее” доллар, тем ниже цены на золото, и наоборот³.

Группы факторов, непосредственно влияющих на финансовый рынок:

- экономические;
- политические;
- слухи и ожидания;
- форс-мажор.

Существует несколько способов классификации финансовых рынков в зависимости от того, какой критерий положен в основу классификации. Различают следующие критерии:

- 1) по периоду обращения финансовых инструментов: рынок денег и рынок капиталов;
- 2) по способу организации торговли: биржевые и внебиржевые рынки, организованные и неорганизованные;
- 3) по территориальному признаку: местный, региональный, национальный, мировой рынки;
- 4) по срочности реализации сделок: рынок “spot” и рынок “сделок на срок”;

5) по стадии обращения финансовых инструментов: первичный и вторичный рынки;

6) по уровню развития: развитые и развивающиеся рынки.

По классификации Международной финансовой корпорации (IFC) развитых фондовых рынков насчитывается 23, а формирующихся - около 80. Для развитых финансовых рынков характерно следующее:

1) высокая стабильность;

2) развитая инфраструктура;

3) развитая законодательная база, регулирующая операции на рынке;

4) функционирование отлаженной информационной системы;

5) развитая система защиты интересов, как продавцов, так и покупателей средств;

6) высокая ликвидность и надежность большинства инструментов, функционирующих на рынке;

7) значительный объем финансовых ресурсов, предлагаемых к продаже, и большие объемы операций, осуществляемых в рамках рынка;

8) высокая эффективность рынка;

9) хорошо развитая система государственного надзора и регулирования на финансовых рынках;

10) свободный перелив средств с одного рынка в другой.

Для развивающихся рынков характерно следующее:

1) отсутствие стабильности, повышенная волатильность;

2) отсутствие развитой системы страхования риска;

3) недостаточно развитая инфраструктура;

4) законодательная база, регулирующая операции на рынке, находится в стадии становления;

5) отсутствует отлаженная информационная система;

6) низкая ликвидность и надежность большинства финансовых инструментов.

Приведенная классификация финансовых рынков позволяет увидеть картину в целом. Для более детального изучения финансового рынка и процессов, происходящих на нем, необходимо выделять соответствующие сегменты каждого из видов этих рынков. Например, на рынке ценных бумаг отдельно функционируют рынки государственных ценных бумаг, рынки корпоративных ценных бумаг, рынки акций, облигаций и др.

Наличие высокоразвитой инфраструктуры различных видов и сегментов финансового рынка делает возможным выбор наиболее приемлемого, оптимального способа привлечения финансовых ресурсов для тех хозяйствующих субъектов, которые нуждаются в инвестициях, и для тех, которые стремятся выгодно и надежно вложить свои денежные средства.

¹ URL: <http://www.aup.ru/books/m86/6.htm>.

² Рамзаева Е.П. Финансовый рынок: Различные подходы к интерпретации экономической категории // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2011. □ 3 (11). С. 39.

³ Щербина О.Ю. Финансовый рынок: концепции перспектив развития // Экономические науки. 2010. □ 1 (62). С. 356.

Поступила в редакцию 06.11.2012 г.

**VESTNIK
SAMARA FINANCIAL-ECONOMIC INSTITUTE. 2012. □ 4 (16)**

REAL AND FICTITIOUS CAPITAL: THE MECHANISM OF FUNCTIONING

© 2012 V. Meshcherov

Discusses the concept of fictitious capital, its position in the system of economic and institutional relations, determined by the position of the category of the title of the capital as a notion of the institutional theory.

Keywords: a fictitious and real capital, fictitious income, cover capital, personal, actual and market value.

COMMERCIAL BANKS IN THE SECURITIES MARKET

© 2012 I. Mamaeva

The market of retail bank services, elements of settlement and cash service, and also the main problems of the market of retail bank services and a tendency of its development are considered.

Keywords: settlement and cash service, the commercial bank, bank technologies, bank services.

THE ESSENCE OF THE SIMPLE FORMS OF CREDIT

© 2012 K. Malyshkina

Simple credit forms are studied carefully, their essence is disclosed, their comparison with bank credit forms is stated and main difference between them is stressed out. Non-bank credit forms are not developed in Russia; not much attention is paid to them.

Keywords: simple credit forms, non-bank credit sector, loan, pawn shop credit, pawnticket, deposit, usurious credit, interest rate.

**THE INFLUENCE OF THE STOCK MARKET FOR INVESTMENT
IN THE ECONOMY**

© 2012 O. Antipova

In the article the stock market as a source of funding, its role during the investment economy. Of particular interest are the methods of investment in transition economies (China and Belarus). Characterized the current state of investment and stock market in Russia and prospects of its development.

Keywords: investment, financing methods, stocks, bonds, stock market, investment environment, China, Belarus.

RELEVANCE OF LOGISTICS PRACTICES IN THE MANAGEMENT OF MARKETING

© 2012 A. Fomin

Retail Logistics - an area of scientific research system integration functions implemented in the distribution of material and attendant (informational, financial and service) traffic between different users, ie, in the sale of goods, the main purpose of which is to ensure delivery of the right products at the right place at the right time with the optimal cost.

Keywords: Logistics, Retail Logistics, the principles of logistics, inventory, sales, management.

WORLD EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION OF FACTORING OPERATIONS

© 2012 M. Korotina

The article deals with factoring, its history, legal control, and also world market peculiarities and progress trend of this financial item.

Keywords: factoring, forfeiting, world market, foreign trade activity, financing, invoice discounting, efficiency.

THE CONCEPT AND STRUCTURE OF THE FINANCIAL MARKET

© 2012 A. Khamukova

The financial market is not only a means of redistribution of financial resources in the economy (on the conditions of payment), but also the indicator of the entire state of the economy as a whole. The essence of the financial market is not simply a redistribution of financial resources, but above all in the definition of the directions of this redistribution. It is in the financial market are determined by the most effective areas of application of cash resources.

Keywords: financial market, the mechanism of the financial market, the structure of the financial market, the classification of financial markets.

Для записей

ВЕСТНИК
САМАРСКОГО
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

2012. □ 4 (16)

Главный редактор
доктор экономических наук, профессор А.М. Михайлов
Редактор И.Н. Лошкарева
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Подписано в печать 03.12.2012 г. Формат 70x100/16.
Бумага офсетная. Гарнитура NewtonС.
Усл. печ. л. 4,03 (4,33). Уч.-изд. л. 4,52. Тираж 1000 экз.
Цена договорная. Заказ □
Отпечатано в издательстве ООО “24-Принт”.

Мнение авторов публикаций не обязательно совпадает
с точкой зрения редколлегии.
При перепечатке материалов из научного журнала “Вестник СФЭИ”
обязательно согласование с редколлегией.