Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тверской государственный университет»
Институт экономики и управления
Кафедра финансов
Учебно-научно-исследовательская лаборатория социально-экономического
мониторинга и прогнозирования

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

Сборник трудов Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы»

5 марта 2020 года, г. Тверь

ТВЕРЬ 2020

УДК 658.15 (082)
ББК У291.9-8я431
Ф 59

Под редакцией канд. экон. наук, доцента А.В. Романюка

Финансово-экономические аспекты развития фирмы: Сборник трудов Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы», 5 марта 2020 года, г. Тверь / Под ред. А.В. Романюка. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2020. – 121 с.

В сборнике представлены статьи по итогам проведения Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы», проходившей в Институте экономики и управления Тверского государственного университета 5 марта 2020 года.

В работах студентов магистратуры рассмотрены вопросы финансового менеджмента, учета и анализа рисков, актуальные проблемы экономики фирмы и отраслевых рынков.

Для студентов экономических направлений, аспирантов, а также преподавателей вузов.

УДК 658.15 (082)
ББК У291.9-8я431

© Авторы статей, 2020
© Тверской госуниверситет, 2020

ПРЕДИСЛОВИЕ

Магистерские образовательные программы предусматривают более глубокое освоение теории, а также подготовку студентов в рамках обязательного раздела в структуре образовательной программы: научно-исследовательской работы.

Студентам магистратуры необходимо публиковать итоги своих исследований и публично представлять промежуточные и конечные итоги проделанной работы. Написание хороших, полноценных и качественных статей позволит обучающимся научиться грамотно, четко и логично выражать свои мысли, обосновывать свою точку зрения и аргументировать ее, проводить анализ информации из различных источников.

Подготовка и издание магистрантами публикаций способствует обобщению и систематизации имеющейся информации, демонстрации своих способностей генерировать новые и интересные идеи, критически их оценивать и делать объективные выводы, апробации полученных в ходе самостоятельных научных исследований результатов.

Научно-практическая конференция студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы» проходила 5 марта 2020 года. Ее организаторами выступили Кафедра финансов ИнЭУ и Учебно-научно-исследовательская лаборатория социально-экономического мониторинга и прогнозирования. В пленарном заседании и работе секций приняло участие 18 студентов магистерских программ 1 и 2 курсов Института экономики и управления Тверского государственного университета.

Сборник трудов конференции включает 18 статей.

Организационный комитет конференции надеется, что проводимое мероприятие будет проводиться на регулярной основе и окажется полезным для студентов магистратуры.

Раздел 1. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, УЧЕТ И АНАЛИЗ РИСКОВ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СРОЧНОГО РЫНКА ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

В.М. Артемьева[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье проанализированы и рассчитаны основные стратегии использования инструментов срочного рынка в целях минимизации рисков на финансовом рынке, что позволило также оценить качество использования тех или иных инструментов
Ключевые слова: *срочный рынок, фьючерсы, опционы, производные финансовые инструменты, валютный риск*

В зависимости от сложившейся экономической, политической ситуаций в стране так или иначе меняется цена базисных активов, то есть рынок реагирует. В связи с этим компании выбирают определенные инструменты и стратегии их использования дабы минимизировать свои риски от колебаний: фьючерсы, опционы.

Компания, которая понимает, что должна будет продать какой-то актив в ближайшее время в будущем, может за хеджировать свой риск, продав фьючерсный контракт на этот актив. Если цена актива будет падать, компания понесет убытки от продажи актива, но получит прибыль от своей короткой позиции по фьючерсному контракту. Если же цена на актив будет расти, компания выиграет от продажи актива, но понесет убытки со своих фьючерских контрактов. Аналогичная ситуация происходит и с компаниями, предполагающими купить актив в будущем. Во всех этих случаях важно понимать, что хеджирование фьючерсами не должно улучшать общий финансовый результат деятельности компании, а должно позволять уменьшить риск, увеличивая предсказуемость результата.

Цена фьючерсного контрактах может находиться выше или ниже цены базового актива и такие ситуации называются контанго и бэквордация соответственно, таким образом все фьючерсные сделки подвержены, так называемому базисному риску.

Базисный риск, это риск, связанный с непараллельным движением цены реального актива и соответствующего срочного инструмента (иными словами, с изменчивостью базиса).

Базисный риск присутствует из-за несколько различного действия закона спроса и предложения на наличном и срочном рынках. Отсюда мы можем сделать вывод, что базисный риск – это риск неблагоприятного

изменения соотношения между спот и фьючерсной ценой в срочных сделках. Из-за наличия базисного риска, невозможно говорить об абсолютно полном хеджировании рисков, так как та или иная возможность убытков при использовании фьючерсных контрактах всегда остаётся. Когда спот цена актива растет быстрее, чем цена фьючерса, то в таких случаях говорят, что базис увеличивается. Это явление называют усилением базиса. Когда цена фьючерса растет быстрее спот цены актива, базис уменьшается. Этот процесс называется ослаблением базиса.

Если хеджируемый актив и актив, лежащий в основе фьючерского контракта, один и тот же, то базис должен равняться нулю в день исполнения фьючерского контракта. До закрытия фьючерса базис может принимать как положительные, так и отрицательные значения

Анализ базисного риска и метода расчета проведём на примере фьючерса нефти марки Brent Br.6.17 котирующегося на Московской бирже ММВБ со сроком исполнения в апреле 2019 года (рис.1)

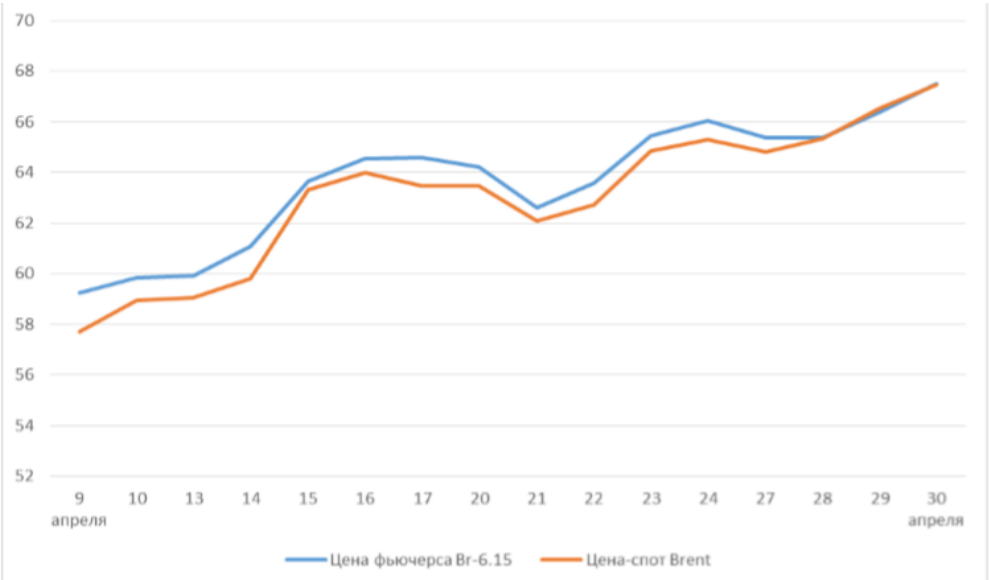

Рис.1. Динамика фьючерсной цена контракта Br.6.17 и спот-цены на нефть марки Brent*

**Составлено по данным: [3].*

Предположим, что компания провела операцию по хеджированию (момент времени t1) и была закончена (момент времени t2). Цена спот нефти (в момент t1) была равна $58,95, цена фьючерса равнялась $59,84, а в момент прекращения хеджирования (в момент t2) цена спот была $64,83 и цена фьючерса $65,42.

Это значит, что S1= 58,95;

S2=64,83;

F1 = 59,84;

F2= 65,42.

Следовательно базис b1 и b2 будут равняться : b1 = 58,95 - 59,84 = - 0,89; b2 = 64,83 - 65,42 = - 0,59.

Предположим, что компания купила фьючерсные контракты, чтобы таким образом защитить себя от роста цены актива. Тогда, цена, по которой покупается актив, равна S2, а прибыль от фьючерсной позиции равняется F1 − F2. Следовательно, эффективная цена при хеджировании будет вычисляться формулой: S2 + F1 − F2 = F1 + b1 Эффективная цена нефти марки Brent при хеджировании в нашем примере будет равна: 64,83 + (59,84 – 65,42) = $59,25 Таким образом 1 бар. нефти для компании, за счёт операции хеджирования обойдётся по цене $59,25. Важно отметить то, что базисный риск может как укрепить, так и ослабить позиции хеджера.

С использованием исходных данных в магистерской работе был проведен расчет различных стратегий с использованием производных.

1. Рассмотри пример хеджирования валютных рисков российской компанией-импортером АО «Электроника», которая заключила контракт с компанией «Electronic System US» из США, на приобретение 15 000 микрочипов «chip-465» по цене $60 за одну штуку. Ожидая рост курса доллара, компания обеспокоена тем, что придётся переплатить за поставляемую продукцию. Таким образом, договорились о поставке товара с отсрочкой платежа в 3 месяца и решила захеджировать текущий курс 52,440 долл./рубль.

- Для того, чтобы захеджировать повышение валютного курса, компании необходимо купить *фьючерсные контракты* на курс долл./рубль.

На момент заключения контракта сложились следующие условия (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные АО «Электронника»

Дата поставки продукции	14 июля 2017 года
Дата оплаты	14 июля 2017 года
Сумма оплаты	$900 000
Дата проведения хеджа	22 апреля 2017 года
Спот курс на 22 апреля	52,440 долл./рубль
Цена фьючерса 22 апреля 2017 года	54 980 руб. (54,98 долл./рубль)
Величина контракта Si.9.17	$1000
Гарантийное обеспечение (ГО) фьючерса Si 9.17 (22 апреля 2017г.)	6260 руб.
Необходимое количество контрактов для хеджа	900000/1000= 900 контрактов
Необходимое ГО для проведения хеджа	900 * 6260= 5 634 00 руб.
14 июля 2017 года спот курс долл./рубль	54,70 долл./рубль
Цена фьючерса 14 июля 2017 года	56 900 руб. (56,90 долл/рубль).

**Составлено автором по данным расчетов.*

Убытки компании из-за изменения курса составят: 900 000*(54,70-52,440) = 2 034 000 руб.

Доход полученный по фьючерсному контракту: 900*(56 900– 54 980) = 1 728 000 руб.

Эффективен курс долл./рубль: 54,70 + (54,98-56,90) = 52,78 долл./руб.

В итоге компания необходимо будет заплатить за продукцию: 900000 * 54,70 - 1 728 000 = 47 502 000 руб.

- Для хеджирования валютных рисков компания импортер может использовать *маржируемые опционные контракты call* американского стиля Si-9.15M150715CA на фьючерсы Si 9.15 (фьючерсы евро/рубль) котирующееся на Московской бирже ММВБ.
- Для опциона будет выбран страйк равный 53 000 руб. (табл. 2).

Таблица 2

Исходные данные АО «Электронника»

Дата поставки продукции	14 июля 2017 года
Дата оплаты	14 июля 2017 года
Сумма оплаты	$900 000
Дата проведения хеджа	22 апреля 2017 года
Спот курс на 22 апреля	52,440 долл./рубль
Величина опциона Si-9.17M150715PA	1 фьючерс Si.9.17
Страйк цена опциона 22 апреля	53 000 руб.
Премия опциона на 22 апреля 2017 года	3 680 руб.
Необходимое количество контрактов для хеджа	900000/1000= 900 контрактов
Премия по опционам составит	3 680*900 = 3 312 000 руб.
14 июля 2017 года спот курс долл./рубль	54,70 долл./рубль
Цена фьючерса 14 июля 2017 года	56 900 руб. (56,90 долл/рубль).
Премия опциона на 14 июля 2014	4 140 руб.

**Составлено автором по данным расчетов.*

У компании в такой ситуации есть *два варианта действий*:

1) исполнить опцион по страйку 53 000;

2) продать опцион call на бирже по цене 4140 руб. (с учётом временной стоимости).

1) Если компания решит исполнить опционы по страйку 53 000, то сумма общего платежа компании за продукцию составит:

900 000*54,70 – 198 000 = 49 032 000 руб.

2) Если компания решит продать опционы на бирже по цене 4 140 руб., то общая сумма платежа компании за продукцию составит: 900 000*54,70 – 414 000 = 48 816 000 руб.

В итоге, возможные результаты от хеджирования (с учётом применения фьючерсных и опционных контрактов) можно представить в единой таблице (табл.3).

Если бы компания совершила опережающий платёж за продукцию по курсу 52,440, то компании было бы необходимо выплатить 47 196 000 руб., что на 306 000 руб. меньше. Такая разница в сумме оплаты связана с усилением базиса фьючерса с -2,54 руб., до -2,2 руб.

Таблица 3

Сводная таблица результатов хеджирования ЗАО «Электроника»

	Необходимая сумма для оплаты (руб.)
С использованием фьючерсов (длинный хэдж)	47 502 000
Опцион call (исполнение по страйку)	49 032 000
Опцион call (продажа на бирже)	48 816 000
Без хэджерования	49 230 000
Опережающий платеж	47 196 000

**Составлено автором по данным расчетов.*

Как видно из приведенных примеров, базисный риск играет ключевую роли при хеджировании рисков фьючерсными контрактами. Хеджеру необходимо пристально следить за изменениями базиса на протяжении всего периода хеджирования, ибо в противном случае, хедж может стать причиной получения весомых убытков.

Как можно видеть из сводной таблицы результатов, что наиболее приемлемым действием для компании в данном примере является опережающая выплата. В таком случае альтернативные затраты компании будут минимальными, а валютный риск равен нулю.

Но такие действия не всегда возможны для компаний по крупным заказам, так как в наличии не у каждой компании может быть достаточно денежных средств для единовременной оплаты всего заказа. В таких случаях, наиболее часто компании идут на привлечение кредитных денежных средств или используют приведенные примеры хеджа риска, чтобы с аккумулировать необходимую сумму денег.

При ситуации, когда у компании недостаточно денежных средств, и она не собирается спекулировать на курсе валюты, компании будет логичнее использовать фьючерсные контракты, которые обеспечат достаточно ожидаемые результаты хеджа, (отклонение от запланированного результата будет завесить только от базисного риска).

Если компания ожидает сильного движения вверх, то возможно использование опционных контрактов, но необходимо понимать, что использование опционных контрактов не гарантирует автоматического получения прибыли, оно только предоставляет право получить выгоду в случае удачных стечениях обстоятельств, которые крайне сложно предугадать.

Одной из важных особенностей хеджа опционами является то, что для поддержания опционной позиции нет необходимости держать значительную маржу поддержки, как это необходимо с фьючерсными контрактами. Для опционов достаточно оплатить общую премию по опционам

2. Рассмотрим пример использования фьючерсных контактов российский компанией-экспортером АО «Новые материалы»,

которая поставляет сырье европейской компании «Flanschenfabrik Hüttental GmbH» в Германию и должна получить через три месяца 450 000 евро за поставленное сырье (табл. 4). Руководство компании предполагает то, что курс евро/рубль может сильно снизится и компания не получит прибыль в полном объёме от проданного сырья.

Таблица 4

Исходные данные АО «Новые материалы»

Дата поставки сырья	12 марта 2017 года
Дата оплаты	12 июня 2017 года
Ожидаемая сумма поступления	€450 000
Дата проведения хеджа	12 марта 2017 года
Спот курс на 12 марта	64,729 евро/рубль
Цена фьючерса 12 марта 2017 года	65 700 руб. (65,70 евро/рубль)
Величина контракта Eu.6.17	€1000
Гарантийное обеспечение (ГО) фьючерса Eu 6.15 (12 марта 2017г.)	6530 руб.
Необходимое количество контрактов для хеджа	450000/1000= 450 контрактов
Необходимое ГО для проведения хеджа	450 * 6530= 2 938 500 руб.
спот курс 12 июня 2017 года	55,40 руб. евро/рубль
Цена фьючерса 12 июня 2017	55 670 руб. (55,67 евро/рубль).

*Составлено автором по данным расчетов

- Для того, чтобы захеджировать снижение валютного курса, компании необходимо *продать фьючерсные контракты* на курс евро/рубль, тем самым снижение дохода за счёт возможного падения курса валюту будет компенсироваться прибылью по *короткой фьючерсной позиции*. Для хеджа будет использоваться фьючерсный контракт Eu 6.17 котирующиеся на Московской бирже ММВБ.

Таким образом, компания-экспортер «Новые материалы» продала 450 контрактов Eu 6.15 по цене 65 700 руб. уплатив гарантийное обеспечение в размере 2 938 500 руб.

Недополученная прибыль из-за изменения курса составит: 450 000*(64,729-55,40) = 4 198 050 руб.

Доход полученный по фьючерсному контракту: 450*(65 700 – 55 670) = 4 513 500 руб.

Компания получит доход: 450000*55,40 + 4 513 500 = 29 443 500 руб.

В итоге, компания-экспортер «Новые материалы» получит доход в размере 29 443 500 руб., что больше первоначальной суммы на 315 450 руб., такое различие первоначальной суммы от полученного дохода вызвано укрепление базиса.

- Для хеджирования валютных рисков компания экспортёр «Новые материалы» может использовать *маржируемые опционные контракты* put американского стиля Eu-6.15M150615PA на

фьючерсы Eu 6.15 (фьючерсы евро/рубль) котирующееся на бирже ММВБ (табл. 5).

Таблица 5

Исходные данные АО «Новые материалы»

Дата поставки сырья	12 марта 2017 года
Дата оплаты	12 июня 2017 года
Ожидаемая сумма поступления	€450 000
Дата проведения хеджа	12 марта 2017 года
Спот курс на 12 марта	64,729 евро/рубль
Страйк цена опциона:	64 500 руб.
Величина опциона Eu-6.17M150615PA:	1 фьючерс Eu 6.17
Гарантийное обеспечение (ГО) фьючерса Eu 6.15 (12 марта 2017г.)	6530 руб.
Премия опциона на 12 марта 2017г	1 863 руб.
Необходимое количество контрактов для хеджа	450 штук.
Премия по опционам	1 863*450 = 838 350 руб.
Цена фьючерса 12 июня 2017	55 670 руб. (55,67 евро/рубль).
Спот курс 12 июня 2017 года	55,40 руб. евро/рубль

**Составлено автором по данным расчетов.*

1) Если компания решит исполнить опционы по страйку 64 500, то сумму дохода за поставленное сырья компания получит в размере: 900 000*55,40 + 3 135 150 = 52 365 150 руб.

В связи с тем, что реализация опциона по условиям должна произойти через несколько дней, опционный контракт не имеет временной стоимости и поэтому данный пункт не рассчитывается.

В итоге, если свести все возможные варианты хеджирования (с учётом применения фьючерсных контрактов), то мы получим следующую табл. 6.

Таблица 6

Результаты хеджирования экспортёром ЗАО «Новые материалы»

	Необходимая сумма для оплаты (руб.)
С использованием фьючерсов (короткий хэдж)	29 443 500 (+315 450 руб.)
Опцион put (исполнение по страйку)	52 365 150 (+23 237 100 руб.)
Без хэджирования	29 128 500

**Составлено автором по данным расчетов.*

Использование опционных контрактов put позволило компании АО «Новые материалы» заработать сумму в размере 23 237 100 руб. Такая ситуация стала возможной по причине резко снижения курса евро/рубль и низкой опционной премии, которую требовали на рынке. Данный пример, является одним из характерных примеров, как работает финансовый рычаг на срочном рынке, и на что рассчитывают спекулянты при использовании производных финансовых инструментов.

Подводя итог, можно сказать, что фьючерсные контракты и подобные им инструменты при использовании для управления рыночным риском обладают следующими недостатками:

1) Использование фьючерсных контрактов, лишает компании возможности получения прибыли в случае благоприятного движения цен на рынке;

2) Наличие фьючерсной позиции требует от компании постоянного контроля над состоянием своего торгового счета

3) Эта маржа может доходить до 20% в зависимости условий, устанавливаемых брокером. Это обозначает, что компания должна дополнительно резервировать определенную денежную сумму, на случай возможных убытков по фьючерсу, в то время, когда она бы могла бы эту сумму пустить на развитие компании или вложить в доходные активы.

Возможна ситуация, когда для поддержания позиции могут потребоваться значительные финансовые ресурсы, и компания будет вынуждена привлекать заемные средства, что может привести компанию к временной потере ликвидности. Известны случаи, когда крупнейшие корпорации были вынуждены отвлекать значительные ресурсы для поддержания позиций на срочном рынке и в итоге несли огромные убытки из-за необходимости ликвидации позиций ради сохранения платежеспособности.

При использовании опционов таких проблем нет:

1) потери компании ограниченны премией опциона, прибыль компании при благоприятном движении цен не ограничена;

2) дополнительных затрат после приобретения опциона не возникает;

3) отсутствует необходимость в постоянном контроле рыночной ситуации.

Основным недостаток использования опционов заключается в том, что их приобретение требует определенных начальных затрат, которые могут достигать достаточно крупных сумм, особенно при высокой волатильности на рынке.

Использование стратегий хеджирования на российском рынке не является таким распространённым явлением как на зарубежных рынках.

Хеджирование требует определенных затрат, и в то время как отсутствие таких затрат как правило остаётся незамеченным, их возникновение обязательно привлечёт повышенное внимание руководства компании, и в контексте принципов российского корпоративного менеджмента это внимание может иметь весьма негативную окраску.

Сущность хеджирования как операций на вторичном рынке, экономически связанных с основной деятельностью компании, пока недостаточно понята российскими бизнесменами. Чаще всего имеет место либо нежелание отвлекать капитал на такие операции, либо стремление

рассматривать отвлекаемый капитал как спекулятивный, со всеми вытекающими требованиями к его доходности.

В то время как для зарубежных компаний хеджирование является одним из широко распространенных и эффективных способов управления финансовыми рисками, в России хеджирование финансовых рисков пока не находит столь широкого распространения.

Список источников

1. Срочный рынок [Электронный ресурс]: Обзор результатов / Московская биржа. URL: https://report2017.moex.com/ru/review/markets/derivatives-market (дата обращения: 15.03.19)
2. Финансовый рынок РФ в 2017 году: константы и переменные [Электронный ресурс]: ФИНАМ. URL: https://www.finam.ru/analysis/forecasts/finansovyiy-rynok-rf-v-2017-godu-konstanty-i-peremennye-20180220-144758/ (дата обращения: 15.03.19)
3. Московская биржа: фьючерсный контракт на нефть Brent [Электронный ресурс]: Московская биржа. URL: https://www.moex.com/ru/contract.aspx?code=BR-3.20 (дата обращения: 15.03.19)

Об авторе:

АРТЕМЬЕВА Вероника Михайловна – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: artemjewa.veronika0510@mail.ru

Научный руководитель: к.э.н., доцент Глушкова Н.Б.

О РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РФ

Е.В. Белякова[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются проблемы развития финансирования образовательных учреждений в Российской Федерации. Приведены источники финансирования доходов и расходов общеобразовательных учреждений, а также пути решения основных проблем в системе финансового обеспечения деятельности образовательных учреждений в нашей стране.
Ключевые слова: образование, бюджетное учреждение, школа, финансовое обеспечение, доходы, расходы, государственное (муниципальное) задание.

В связи с проведением ряда реформ в нашей стране, полностью меняется экономическая, политическая и социальная жизнь общества. Одним из таких изменений является финансирование организаций и учреждений бюджетной сферы. К таким предприятиям относятся: образовательные учреждения, учреждения здравоохранения, предприятия социально - культурного назначения и другие.

Современное состояние образования в России характеризуется, в первую очередь, с позиции недофинансирования образовательного процесса, для полноценного функционирования данной сферы деятельности. В настоящее время вопросы развития образования, форм его финансирования входят в число приоритетов экономической и бюджетной политики государства, что является свидетельством достигнутого в обществе общего мнения относительно роли образования в социально-экономическом развитии страны. Повышение качества образования – актуальная задача современного этапа социально-экономического развития России. Одним из ключевых вопросов ее решения остается уровень финансирования всех ступеней образования [7].

Несмотря на ежегодное увеличение ассигнований из федерального бюджета на сферу образования, денежных средств для осуществления государственных функций в этой сфере не хватает. Недостаточное финансирование порождает и еще более усугубляет проблемы, связанные с содержанием и качеством образования, доступностью образования для различных слоев населения, более полным удовлетворением потребностей граждан и другие. Нехватка собственных финансовых ресурсов в образовательных учреждениях отрицательно сказывается на развитии материальной базы и качестве подготовки специалистов, вызывает отток наиболее одаренной части научно-педагогического персонала, снижает уровень социально-экономического развития регионов.

Актуальность вопроса финансирования системы образования в условиях проводимых реформ и наличие нерешенных проблем в этой области, как на уровне государства, так и на региональных уровнях и определили выбор темы данной статьи. Образование, в его неразрывной, органичной связи с наукой, становится все более мощной движущей силой экономического роста, повышения эффективности и конкурентоспособности народного хозяйства, что делает его одним из важнейших факторов национальной безопасности и благосостояния страны, благополучия каждого гражданина.

В условиях рыночных реформ актуальность финансирования образовательных учреждений остается одной из главных проблем государственного бюджета.

В современной структуре финансирования государственных организаций значимую часть занимают именно те, которые финансируются за счет федерального, регионального и местного бюджетов. Деятельность данных учреждений, прежде всего, направлена на реализацию таких государственных задач, как обеспечение здравоохранения страны, образования, обороны страны, культуры и спорта, а также обеспечение внутреннего порядка в стране.

Учреждения образования являются важными субъектами производственных и финансово-экономических отношений при любой системе хозяйствования и в любой модели государственного устройства. При этом хозяйственная деятельность характеризуется целью, процессом и средствами ее достижения, а также результатами, которые складываются под воздействием различных факторов. Цель хозяйственной деятельности учреждений образования состоит в выполнении намеченных государством социальных задач, с помощью использования созданных в материальном производстве ценностей. Тот факт, что финансирование учреждений образования осуществляется за счет бюджетных средств, ставит эффективность деятельности государства по выполнению своих функций в прямую зависимость от того, насколько рационально организовано планирование, распределение и использование централизованных фондов денежных средств.

В настоящее время статус бюджетного учреждения образования регулируется гражданским и бюджетным кодексом Российской Федерации. Бюджетное учреждение образования в зависимости от того, какой из выше перечисленных документов его регламентирует, имеет некоторые особенности. Так, например, в бюджетном кодексе дается конкретизация статуса бюджетных учреждений образования указывается их отличие от других учреждений, при этом значительно меняется характер осуществления гражданских правоотношений [1]. В этом случае значительным является внедрение аспектов публично-правового характера.

Бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах» [4].

Бюджетное учреждение образования, как правило, осуществляет свою деятельность в соответствии с предметом и целями деятельности, предусмотренными федеральными законами и иными нормативными актами, а также на основании государственного задания, сформированного уполномоченным вышестоящим органом, который выполняет непосредственные функции и полномочия учредителя [6].

Также, необходимо отметить, что бюджетное учреждение образования осуществляет в соответствии с государственными (муниципальными) заданиями и обязательствами перед страховщиком по обязательному социальному страхованию деятельность, связанную с выполнением работ, оказанием услуг, относящихся к его основным видам деятельности в различных социальных сферах.

Деятельность бюджетных учреждений образования финансируется из всех отраслей бюджета Российской Федерации, так как сама их деятельность не носит вещественного характера, а осуществляется за счет выполненных ими социально значимых услуг. Финансирование данных учреждений зависит от составленных ими планов финансово хозяйственной деятельности, которые включают в себя самостоятельную разработку плана предстоящих расходов, и утверждение его вышестоящим органом.

Нужно отметить, что не так давно бюджетные учреждения образования не имели собственных доходов, поэтому в сметах отражались только расходы. Под влиянием развития рыночных отношений у них появилась возможность осуществлять деятельность коммерческого характера, отражаемая в доходах учреждения.

Как уже отмечалось, бюджетные учреждения образования финансируют учредившие их собственники. Как правило, ими могут выступать Российская Федерация, субъект Российской Федерации или орган местного самоуправления. Так как учреждения бюджетного профиля в настоящее время имеют возможность получать некоторую прибыль, то она используется исключительно на достижение целей, определенных собственником, установленных изначально учредительными документами, и, таким образом, это не может быть простым разделением между участниками хозяйственной деятельности.

Правильное и эффективное управление учреждением образования, средствами как бюджетных, так и внебюджетных источников, в обязательном порядке требует проведение анализа экономической способности работы учреждения, состояния кадрового обеспечения, анализа труда и заработной платы, анализа дебиторской и кредиторской задолженности, а также анализ смет, составленных общеобразовательными учрежденьями по расходованию денежных средств.

Для того, чтобы правильно производить финансовый контроль само бюджетное учреждение образования должно, прежде всего, обеспечить: соответствие учредительных документов выполняемой деятельности, правильно произвести расчеты смет, использовать бюджетные средства только лишь по целевому назначению, обеспечить сохранность денежных средств, правильно обосновать расходование бюджетных средств, правильно производить ведение бухгалтерского и налогового учета, своевременно выплачивать заработную плату сотрудникам учреждения, а также четко формировать финансовые результаты от деятельности.

Отличительной особенностью общеобразовательных учреждений можно назвать и взаимоотношение с финансово-кредитной сферой, а именно банками. Так, например, общеобразовательные учреждения не имеют права самостоятельно заключать с банками договор банковского счета для открытия счетов по учету бюджетного финансирования, указанные средства зачисляются на единый счет федерального казначейства, с которым непосредственно и работают банки. Прием расчетных документов банк осуществляет от федерального казначейства; оно же получает от банка подтверждение о приеме расчетных документов к обработке, расчетные документы, поступившие при возврате средств, выписки по счетам.

В современных условиях существования общеобразовательные учреждения оказывают услуги платного характера, тем самым часть финансирования пополняется за счет средств внебюджетного характера. Данная особенность также присуща исключительно общеобразовательному учреждению, которое выступает в роли хозяйствующего субъекта. Тем самым, на основании выше указанной особенности вытекает и то, что учреждение может использовать и расходовать средства только по целевому назначению, согласно утвержденной смете расходов.

При выявлении способов и источников финансирования бюджетных учреждений образования существует ряд принципов, которые обеспечивают организацию финансирования общеобразовательных учреждений. К ним относятся:

- использование финансовых средств, поступивших как от государства, так и самостоятельно заработанных, исключительно по целевому направлению, предусмотренные в смете доходов и расходов;

- обязательное разграничение средств в полученных от финансирования государства и самостоятельно заработанных. В данном случае предусмотрено отдельное составление смет и хранение на разных счетах;
- обращение взыскания на бюджетные средства осуществляется только на основании судебного акта;
- строгий контроль за расходованием бюджетных средств со стороны государства, либо органов местного самоуправления.

В данном случае все выше перечисленные принципы играют немаловажную роль при формировании степени финансирования того или иного бюджетного учреждения образования. Необходимое соблюдение данных принципов положительно сказывается на взаимозависимости вышестоящих органов и общеобразовательных учреждений.

На сегодняшний день финансовые ресурсы бюджетных учреждений образования – это главная составляющая формирования отношений, от которой зависит основа формирования деятельности того или иного учреждения, а также это наличие денежных средств, имеющихся в распоряжении учреждения.

К своего рода источникам бюджетных поступлений относят:

- средства бюджетов разных уровней;
- средства государственных внебюджетных фондов;
- поступления от осуществления предпринимательской деятельности.

Бюджетное финансирование учреждений определяется в соответствии с определенными принципами. К таким принципам можно отнести:

- использования бюджетных ассигнований носит целевой характер;
- предоставление бюджетных средств в меру выполнения производственных и других показателей и с учетом использования ранее отпущенных ассигнований;
- бесплатное бюджетное финансирование;
- отсутствие возврата бюджетного финансирования;
- получение максимального эффекта при минимуме затрат.

Способы бюджетного финансирования делятся на:

- финансирование по системе «нетто – бюджет» – то есть денежные средства предоставляются на определенный перечень расходов, согласованных с вышестоящим органом;
- финансирование по системе «брутто – бюджет» - в данном случае бюджетные средства предоставляются на все виды расходов, связанных как текущим содержанием, а также и с расширением деятельности общеобразовательных учреждений.

Также необходимо отметить, что существует процедуры санкционирования расходов федерального бюджета, действующие в целях

исключения принятия к финансированию расходов и совершения платежей, не предусмотренных утвержденным федеральным законом о федеральном бюджете или не обеспеченных поступлениями доходов и средствами заимствований федерального бюджета.

Процесс санкционирования расходов бюджета можно представить в виде схемы (рис.1).

Рис.1. Схема санкционирования расходов бюджета*

**Разработано автором.*

Помимо финансирования государственными органами, у общеобразовательных учреждений существует определенный перечень источников доходов, которые выполняют роль собственных средств и относятся к доходам от различного рода платных услуг. К таким источникам относят средства, поступающие от платной деятельности бюджетных учреждений образования, выполнение и проведение научно-исследовательских работ, средства от целевых взносов и многие другие.

Таким образом, можно сказать, что источники доходов в бюджетных учреждениях образования зависят как от государственного финансирования, так и от самостоятельной деятельности. Целевое использование данных средств способствует расширению возможностей осуществления качественных услуг в той или иной сфере деятельности. Конечно же, главным источником финансирования прежде всего является государственная поддержка, и именно от данного финансирования зависит стабильность функционирования бюджетных учреждений образования.

Образовательное учреждение - это некоммерческое учреждение, финансируемое собственником полностью или частично. Целью финансирования является обеспечение финансовыми ресурсами деятельности учреждения. Основным источником финансирования образовательных учреждений является бюджет.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, осуществлять финансирование образовательных учреждений можно только из бюджета того уровня, к которому относится учредитель соответствующего учебного заведения [1].

Образовательные учреждения в подавляющем большинстве находятся в ведении муниципальных образований и субъектов Российской Федерации и соответственно финансируются из местных бюджетов и бюджетов субъектов РФ. Финансирование образования основывается на двух наиболее важных принципах:

1. Целевое использование средств - расходование их на заранее определенные, установленные, запланированные цели и недопустимость иного расходования.
2. Безвозвратность - предоставленные образовательным учреждениям средства ими непосредственно не возвращаются, не возмещаются собственнику средств ни в денежном, ни в материальном (нематериальном) эквиваленте.

В Федеральном законе «Об образовании» указано, что образовательное учреждение самостоятельно осуществляет финансово-хозяйственную деятельность [5]. Оно имеет самостоятельный лицевой счёт. Финансовые и материальные средства используются им по своему усмотрению в соответствии с уставом.

Существуют следующие виды финансового обеспечения:

- субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания;
- субсидии на иные цели;
- средства во временном распоряжении;
- приносящая доход деятельность (внебюджетные средства).

В связи с введением в действие Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ [3] растет объем средств, поступающих учреждениям при размещении ими заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных (муниципальных) нужд путем проведения аукционов. За участие в них «претенденты на получение заказа» перечисляют взносы на счета по учету средств, поступающих во временное распоряжение.

В соответствии с законом о федеральном бюджете средства, поступающие во временное распоряжение федеральных органов государственной власти (бюджетных учреждений образования), учитывают

на специальных лицевых счетах, открытых ими в территориальных органах Федерального казначейства.

Самостоятельно данными средствами учреждение не распоряжается. Ведь они находятся у него всего лишь на ответственном хранении.

Приносящая доход деятельность включает в себя:

- плата родителей за дополнительные образовательные услуги;
- добровольное пожертвование физических и юридических лиц.

Для различных категорий граждан действует целый ряд льгот, согласно которым родительская плата значительно снижена или совсем отсутствует:

- для детей-инвалидов, детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также детей с туберкулезной интоксикацией.
- для родителей, имеющих трех и более несовершеннолетних детей.

Учредитель выделяет дополнительные бюджетные средства на погашение задолженности по продуктам питания, образовавшейся в результате посещения учреждения льготными категориями граждан.

Бюджетное учреждение образования вправе сверх установленного государственного (муниципального) задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного задания выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его основным видам деятельности, предусмотренным его учредительным документом, для граждан и юридических лиц за плату и на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях. Порядок определения платы устанавливается соответствующим органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Бюджетирование деятельности образовательных учреждений остается объектом особого внимания финансовых и проверяющих органов. Финансовый контроль осуществляется на основе Бюджетного кодекса РФ и Кодекса РФ об административных правонарушениях.

При планировании доходов и расходов на сегодняшний день в любой общеобразовательном учреждении составляются сметы. В данных сметах приводится бюджетная классификация. Под бюджетной классификацией понимается «…группировка по однородным признакам бюджетных доходов и расходов, расположенных и зашифрованных в установленном порядке, принципы которой определяются социально – экономическим содержанием бюджетных доходов и расходов, структурой народного хозяйства и системой управления» [2].

Главным в бюджетной классификации является то, что она позволяет видеть действительную картину распределения средств, позволяет составить анализ и оценку движения денежных поступлений и их расходования, делает легким возможность проверки сметных документов, позволяет сопоставить доходы и расходы в определенный промежуток времени, а также формирует основу для единого методологического

подхода к составлению и исполнению всех видов бюджетов, для сравнимости бюджетных показателей в отраслевом и территориальном разрезе.

БК РФ (ст. 70) установлено, что общеобразовательное учреждение вправе расходовать имеющиеся средства [1]:

- на оплату труда работников;
- перечисление страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;
- трансферты населению, командировочные и иные компенсационные выплаты работникам;
- оплату товаров, работ и услуг по заключенным государственным или муниципальным контрактам;
- оплату товаров, работ и услуг в соответствии с утвержденными сметами без заключения государственных или муниципальных контрактов.

Таким образом, можно сделать вывод, что современная образовательная политика государства порождает определенные трудности в системе финансово-хозяйственной деятельности, с которыми приходится сталкиваться все чаще и чаще. Некоторые из возникающих проблем вызваны внешними факторами. К их числу можно отнести:

- изменения в нормативно-правовом регулировании образования
- резкое увеличение параметров отчетности по финансово-хозяйственным вопросам, рост бумажного и электронного документооборота.
- недостаток финансирования
- малый временной промежуток для реализации поставленной задачи в рамках эффективного расходования бюджетных средств
- внедрение новых федеральных стандартов образования, требующих современной материально-технической базы уже сейчас
- финансирование в текущем году в размере 1/12 средств, выделяемых из областного бюджета несвоевременно, что делает невозможным до конца года проведения электронных торгов в соответствии с 44-ФЗ.

Основная проблема школы, конечно, финансирование которое в основном - бюджетное, а оно недостаточно для нормального функционирования системы образования и ведения школьного процесса, но объемы внебюджетного финансирования с каждым годом растут в связи с оказанием платных услуг. В отличие от коммерческого предприятия деятельность образовательного учреждения не направлена на достижение прибыли. Оказываемые образовательными учреждениями услуги непосредственно не осязаемы, их результат, как правило, можно оценить только через определенный промежуток времени. Фактически планируемые затраты и используемые денежные средства из бюджета существенно

отличаются. Значит, учреждения образования недополучают финансовые средства, что отрицательно сказывается на деятельности учреждений - в основном сокращаются расходы на заработную плату, а, следовательно, это отрицательно влияет на качество оказываемых услуг.

Список источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. №145-ФЗ (с изм. на 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. 1998. №31. Ст.3823
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994г. №51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994 г.) (ред. от 27.12.2009, с изм. от 08.06.2010). – М.: Проспект, 2010. – с. 912.
3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федеральный закон от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (с изм. на 31.12.2014 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2013. - № 14. – Ст. 1652.
4. О некоммерческих организациях: Федеральный закон Российской Федерации от 12.01.1996 №7-ФЗ (в ред. от 03.08.2018) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения 10.03.20)
5. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2012 № 273-ФЗ (с изм. на 19.12.16г.) // Российская газета. 2012. 31 декабря. № 5976.
6. Бюджетная система России: учебник/под ред. Г.Б. Поляка – М.: Юнити-Дана, 2013. – с. 562.
7. Бюджетные учреждения: правовое положение, учет, отчетность, налоги, оплата труда, расчетные показатели: Настольная книга руководителя, главбуха, юриста/ А.Ю. Денисов [и др.]. – М.: Дело и сервис, 2012. –872 с.

Об авторе:

БЕЛЯКОВА Елизавета Викторовна– магистрант 2 курса, группы 26М, программы «Финансовый менеджмент, учет и анализ рисков», e-mail: belyakovaliza.tver22@mail.ru

Научный руководитель: к.э.н., профессор Толкаченко Г.Л.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДО 2025: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

П.В. Корешкова[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В условиях современной рыночной экономики развитие социальной сферы должно быть приоритетным для государств социальным направлением развития. 7 июня 2019 году Президентом РФ В.В. Путиным был подписан Указ «О стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года». Данная стратегия выступает в качестве документа стратегического планирования, который был разработан с целью обеспечения безопасности РФ в области охраны здоровья граждан, который включает в себя оценку состояния национальной безопасности в данной области, цели и важнейшие задачи, а также приоритетные направления развития российского здравоохранения, а вместе с тем важнейшие этапы, результаты. Которые ожидаются, и механизмы реализации указанной Стратегии.
Ключевые слова: здравоохранение, национальная безопасность, пациентоориентированная система здравоохранения, стратегия.

В Стратегии Минздрава предполагается продолжение «структурных преобразований» подготовительного характера в здравоохранении до 2019 года для дальнейшего строительства до 2025 г. Национальной системы здравоохранения, которая будет являться пациентоориентированной. Система, как предполагают авторы Стратегии, будет в себя включать все самое лучшее, что к тому времени будет изобретено в сфере медицине во всем мире и в РФ. Основными идеями Минздрава для системы ОМС являются дифференцированный тариф и налоговый вычет на величину стоимости полиса ДМС.

При этом нужно отметить, что создание Национальной пациентоориентированной системы здравоохранения, которая провозглашается Министерством здравом в качестве центра медицинской реформы, революций качественного характера в российском здравоохранении в самый ближайший период не предполагает. Первый ее этап, являющийся подготовительным, был рассчитан на период 2017–2019 гг., в течение которого было сделано предложение о завершении создания трехуровневой сети медицинских учреждений (сети первичной помощи, основного уровня региональных и муниципальных клиник, центров медицины, которая является высокотехнологичной), о завершении перестройки системы подготовки кадров, начале реализации проектов медицины будущего научно-технического характера и окончательно отрегулировать взаимодействие частного и государственного сектора в

сфере здравоохранения под общим руководством Министерства здравоохранения и социального развития. К этому моменту, по всей видимости, придется найти решение и вопросу, который ранее избегало вниманием правительство: сегодняшняя версия системы ОМС в финансовом плане является беспомощной в случае чрезвычайных ситуаций, катастроф, войн и эпидемий, отсутствуют нормы работы в такого рода событиях и у увеличивающейся сети частных медицинских учреждений.

Нужно отметить, что самые новые, включая и управленческие, решения отложены на 2-ой этап реформы (это 2020–2025 гг.). В рамках данного этапа должен быть и полностью раскрыт весь потенциал Единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ), и решены вопросы по привлечению в здравоохранение дополнительных ресурсов (до 2019 г. Министерством здрав настаивало только на неснижении 3,7% ВВП, которые затрачивались консолидированным бюджетом на цели медицинского характера), и созданы медицинские технологии инновационного плана [1].

Инновационные медицинские технологии предполагается и импортировать, и обеспечивать их создание в неописанном «кластере направленного инновационного развития медицинской науки и здравоохранения». Все заявленные Минздравом приоритеты будущего на 100% покрывают все, что является известным сегодня по поводу новых направлений в данной сфере - от процесса редактирования генома до самой новой медицины регенерационного направления, и пр. [2].

При этом нужно отметить, что в представлении принципов развития ЕГИСЗ довольно важная идея работы с big data всех пациентов с целью управления всей отраслью, логистикой фармацевтического рынка, обучения врачей и оценки качественного уровня работы всей системы здравоохранения.

Из новых идей для всей системы ОМС, можно отметить долгосрочные (до 3-х лет) тарифы внутри самой системы на осуществление оплаты медицинской помощи, а вместе с тем ранее уже представляемая только в самом общем плане идея дифференциации тарифов страховой медицины согласно уровню профилактической активности самих застрахованных. То есть идея Минздрава в данной сфере состоит в сближении стандартов ОМС и системы ДМС с дальнейшим превращением ДМС в такое дополнение к ОМС, которое можно назвать стандартизированным. Минздрав прямым образом настаивает на том, что если граждане приобретают продукты ДМС, то должно быть снижение величины налогооблагаемой базы по месту их работы в форме налогового вычета.

Указом №254 от 06.06.2019 г. даны рекомендации на местах властям руководствоваться положениями указанной стратегии и вносить изменения тематического характера в свои планы социально-экономического развития региона.

Цели рассматриваемой Стратегии являются созвучными национальному проекту «Здравоохранение»: рост степени доступности качественного уровня медицинской помощи, профилактика заболеваний, улучшение медицинского образования, интеграция ЕГИСЗ в области здравоохранения, создание единого контура цифрового и пр.

В том разделе, который посвящен состоянию медицинской сфере сегодня, среди всего прочего отмечено, что сумма расходов по ОМС в субъектах РФ в период 2012-2017 гг. увеличилась на 45,4%, однако при этом существует определенного рода несбалансированность и дефицит финансового обеспечения программ территорий [1].

В недостаточной степени является развитой инфраструктура детского здравоохранения. Удельный вес зданий детских больниц областей. Краев и республик, которые не отвечают требованиям современности, занимает порядка 31,5% от совокупного количества зданий больниц — это отмечено в рассматриваемом документе. При всем этом отдельным образом уточняют, что по определенным профилям дети являются вынужденными получать помощь в медицинских организациях для взрослого населения.

Авторами стратегии указывается на то, что степень доступности и качества медицинской помощи в первичном звене является недостаточной, а медицинские работники порою формальным образом подходят к осуществлению диспансеризации. В итоге у россиян нет стремления к профилактике в общем. При всем этом из 213,6 млн. чел., которые прошли диспансеризацию в период 2013-2017 гг., практически 30% нуждались в проведении лечения [1].

Не в полной степени отмечается развитость паллиативной помощи, особо это касается выездных служб, а вместе с тем доступности обезболивающих и медицинских изделий. Необходимость решения данного рода проблем до 2025 года в Стратегии указана отдельным образом.

В качестве еще одной нерешенной проблемы выступает качественный уровень образования медицинских работников и вообще их дефицит. Больше всего в недостатке анестезиологи-реаниматологи, рентгенологи, онкологи, фтизиатры, психиатры, патологоанатомы, а вместе с тем врачи, которые трудятся в амбулаторно-поликлинических организациях (притом отмечается их избыток в стационарах).

Авторами документа было признано, что здравоохранение в РФ отстает в технологическом плане от здравоохранения других стран. И был приведен такой пример: при лечении онкобольных доминирующим является хирургическое вмешательство, а самая современная радиотерапия является доступной только в некоторых российских субъектах. При этом довольно неактивно используют и таргетные препараты.

Указанную проблему Министерство здравоохранения пытается решить путем уделения максимума внимания борьбе с онкозаболеваниями в национальном проекте «Здравоохранение». На это предполагается

направить 1 трлн. руб., что является основным объемом финансового обеспечения указанного нацпроекта.

При всем этом, как было указано экспертами РАНХиГС при изучении проекта Стратегии, на решение поставленной Президентом задачи по увеличению уровня продолжительности жизни это окажет мало влияния. За последние 6 лет только борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями повлияла на прирост продолжительности жизни мужчин на 2 года, а женщин – на 2,9 года. Уменьшение уровня смертности от онкологических заболеваний сделало выше продолжительность жизни только на 0,26 года и 0,2 года соответственно [3].

В целом, ожидаемые Минздравом перспективы от реализации всех предусмотренных инноваций в здравоохранении до 2025 г. являются достаточно скромными. Это и прирост продолжительности жизни в РФ до 76 лет, уменьшение уровня смертности в трудоспособном возрасте до 380 на 100 тыс. человек и младенческой смертности до 4,5 на 1 тыс. родившихся живыми. Помимо этого, в документ в первый раз были внесены и цели Минздрава по средней продолжительности здоровой жизни в РФ - к 2025 г. она должна увеличиться до 66 лет [1].

Таким образом, рассматриваемая Стратегия ставит перед собой неплохие перспективы, однако в действительности пока их достигнуть довольно непросто по причине присутствия большого количества нерешенных проблем на местах: от нерабочих цифровых технологий в поликлиниках до нехватки медицинских препаратов и современных диагностических средств в стационарах.

Список источников

1. О Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года: Указ Президента РФ от 06.06.2019 №254 [Электронный ресурс]: Законы, кодексы, нормативные и судебные акты. URL: https://legalacts.ru/doc/ukaz-prezidenta-rf-ot-06062019-n-254-o-strategii/ (дата обращения 09.03.20)
2. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Расширение принципов программно-целевого подхода в управлении системой ОМС // Страховое дело. 2020. №1. С.53-60.
3. Эксперты РАНХиГС и НАФИ: новая стратегия развития здравоохранения [Электронный ресурс]: ЛЕКОБОЗ. URL: https://lekoboz.ru/news/eksperty-rankhigs-i-nafi-novaya-strategiya-razvitiya-zdravookhraneniya (дата обращения 09.03.20)

Об авторе:

КОРЕШКОВА Полина Вадимовна- магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: polinakoreshkova3355@gmail.com

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гуляева О.С.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КРЕДИТОВАНИЯ.

М.С. Кочнев[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Доля заемных денежных средств в российской банковской сфере составляет наибольший удельный вес, за счет этого капитала выполняется функция кредитования заемщиков. Возврат заемных средств в таких условиях приобретает важное значение для функционирования банков.

Ключевые слова: *платежеспособность; скоринг; заемщик; андеррайтинг; кредитоспособность.*

На протяжении многих лет кредитование является наиболее доходной, но в то же время самой рисковой деятельностью коммерческих банков. Всегда будет существовать вероятность неплатежеспособности заемщика. Одна из основных мер по предотвращению возможных потерь и снижению кредитного риска — правильная оценка кредитоспособности заемщика.

Снижение кредитного риска возможно лишь в том случае, если в банке правильно и грамотно организована кредитная политика, работники, занимающиеся выдачей кредитов, имеют высокие научные и практические знания в этой сфере [1].

Принимая решение о выдаче кредита, банк не только оценивает текущее состояние субъекта, но и делает долгосрочный прогноз, с целью минимизации вероятности дефолта заемщика.

На рис. 1 представлены данные одного из крупнейших бюро кредитных историй - Объединенное кредитное бюро.

Безусловно, растущая просроченная задолженность характеризует не только увеличение недобросовестных заемщиков, но и падение реальных доходов населения.

С 1 октября 2019 года Банк России обязал кредиторов рассчитывать показатель долговой нагрузки для клиентов, с целью охлаждения российского рынка кредитования.

Однако на практике, это приводит к удлиннению, а как следствие - удорожанию кредитов для населения.

Для планирования конкретных действий по решению проблем клиента банковскими аналитическими службами проводится бизнес-диагностика клиента, с помощью, которой уточняется существующее положение клиента на рынке, его потенциальные возможности, степень рациональности деятельности.

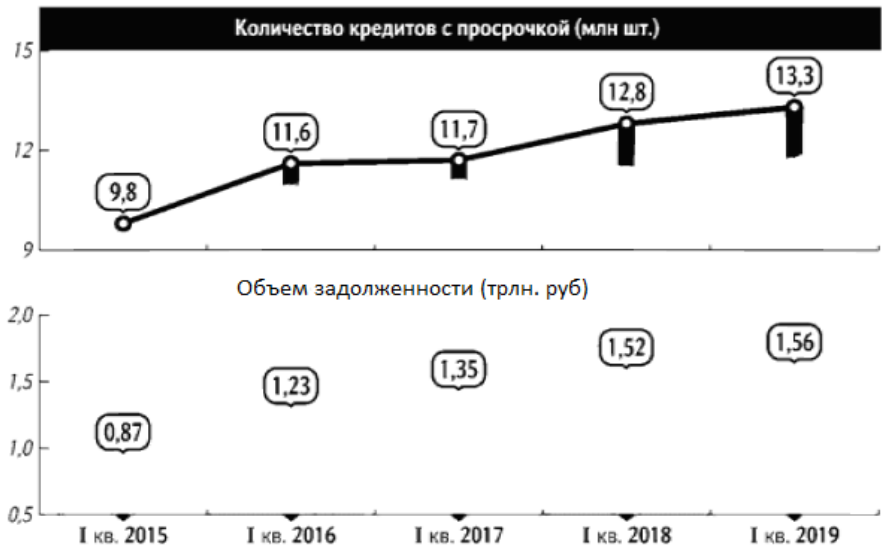

Рис. 1. Динамика безнадежной просроченной задолженности граждан России*

*Составлено по данным: ОКБ.

Кредитный процесс включает: личную консультацию и прием заявления на кредит. При принятии решения о предоставлении кредита физическому лицу службы банка пишут заключения (оценивают риск).

Показатель кредитоспособности заёмщика является одним из основных показателей, на который следует обратить внимание при организации кредитования. Это связано с тем, банк несет полную экономическую ответственность за свою деятельность, а проценты за кредит выступают его основным источником дохода.

Изучение кредитоспособности заёмщика – физического лица позволяет банку определить допустимость кредитования, его размеры и величину процентной ставки. Кроме того, определение кредитоспособности позволяет заранее выявить вероятность возврата кредита и, тем самым, снизить банковский риск.

Методы оценки кредитоспособности физических лиц позволяют получить качественную и количественную оценку кредитного рейтинга как меры кредитоспособности заемщика и служат поддержкой принятия управленческих решений в кредитовании.

Наиболее популярным и универсальным методом оценки платежеспособности клиента является скоринг. Он представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

В самом упрощенном виде скоринговая модель представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате получается интегральный показатель (score); чем он выше, тем выше надежность

клиента, и банк может упорядочить своих клиентов по степени возрастания кредитоспособности [2].

Скоринг работает с значениями, которые вводит специалист кредитной организации, кредитный брокер или сам клиент, в случае дистанционной подачи заявки.

Ошибки или намеренное искажение данных приводи к тому, что система может принять не выгодное решение для банка или заемщика.

Знакомые с принципами работы скоринга недобросовестные работники кредитных организаций могут помочь клиенту получить кредит, тем самым выполнив свой план по продажам.

В данном случае в невыигрышной ситуации оказываются кредитные организации.

Ошибки при заполнении анкеты, могут привести к отказам для хороших заемщиков. В данном остаются неудовлетворены интересы и клиента и банка.

Несмотря на то, что скоринговая модель исключает субъективную оценку кредитного инспектора, человеческий фактор имеет влияние на отдельные ситуации.

Банкам следует разработать системы мотивации сотрудников, которые позволяют приносить положительный финансовый результат как для кредитной организации, так и для отдельных сотрудников, чей доход напрямую зависит от количества выданных кредитов.

Банковский андеррайтинг как альтернативный или дополнительный способ рассмотрения кредитной заявки.

Проверка андеррайтерами занимает больше времени, однако ее цель минимизация риска и отсутсвие формального подхода к рассмотрению заявок.

Как правило, такой метод используют при рассмотрения заявок на крупные суммы.

Однако опыт использования андеррайтинга при рассмотрении POS заявок показывает, что качество кредитного портфеля растет большими темпами.

Тем более, работа специалистов, помогает совершенстовать скоринговую систему, адаптировать ее к изменяющимся условиям и появляющимся требованиям.

Главным фактором отсутствия роста объемов просроченной задолжености является прогноз финансового состояния замещиков. Зачастую кредитные организации, при принятии решений, анализируют кредитную историю и платежную дисциплину заемщика.

Необходимо осуществлять прогнозирование фининсового состояние заемщика, макро и микро экономических условий.

Митигирование кредитных рисков это процесс, в котором должны быть заинтересоваын все работники кредитной организации, отсутвие

конфликта интересов и взаимозависимость между работниками - ключ к долгосрочному положительному финансовому результату.

Список источников

1. Оценка кредитоспособности заемщиков как метод снижения кредитного риска №85-2, 29.05.2018 [Электронный ресурс]: рецензируемый научный журнал NovaInfo. URL: https://novainfo.ru/article/15223 (дата обращения 9.03.20)
2. Скоринг как метод оценки кредитного риска. Галина Андреева. Из материалов журнала "Банковские Технологии" [Электронный ресурс]: Корпоративный менеджмент. URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/banks/scoring.shtml (дата обращения 10.03.20)

Об авторе:

Кочнев Максим Сергеевич - магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail MKS.Tver@mail.ru

Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева И.А.

О ВЫЯВЛЕНИИ ФАКТОРОВ РИСКА ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАНКРОТСТВА ФИРМЫ

В.С. Соломенцев[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются проблемы выявления факторов риска возникновения банкротства фирмы, модели банкротства.
Ключевые слова: риск, банкротство, фирма, финансовая устойчивость.

В условиях финансовой и политической нестабильности коммерческая деятельность фирмы приводит к различным кризисным ситуациям, которые позднее могут привести к банкротству. Причиной банкротства российских компаний в период общего кризиса являются неблагоприятные макроэкономические условия: нарушение традиционных хозяйственных связей, спад спроса, резкие труднопрогнозируемые изменения экономической политики правительства, нестабильность финансового рынка, курс рубля, падение цены на нефть, санкции США и ЕС.

В этой связи, актуальной становится проблема управления фирмами, имеющими слабую финансовую устойчивость, низкий спрос на продукцию, незначительную долю на рынке, а также, компаниями, которые устойчиво функционируют на рынке, чтобы подтверждать свою платёжеспособность в долгосрочной перспективе.

Специфика управления фирмой в условиях кризиса определяется необходимостью принятия сложных управленческих решений при большой степени риска и ограниченном финансировании. Кроме того, что антикризисный менеджмент является сложной деятельностью, которая требует определенных личностных качеств от антикризисного управляющего, таких как уровень его теоретической и практической подготовки, умение брать на себя ответственность и принимать решения, лидерский потенциал и умение находить взаимовыгодные компромиссы с кредиторами, партнерам, сотрудниками.

Вследствие этого появляется необходимость проводить диагностику рисков банкротства, которые могут негативно воздействовать на хозяйственную деятельность той или иной компании. Для своевременного предупреждения и преодоления кризисов следует применять в комплексе методы экономического анализа, прогнозирование, разрабатывать специальные антикризисные планы и программы.

Федеральным законом от 26.10.2002 г № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1] (ред. от 29.05.2019 г) введено официальное определение несостоятельности (банкротства). Согласно данному нормативно-правовому акту, несостоятельность (банкротство)

является признанной арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Таким образом, видно, что в действующем российском законодательстве понятия «несостоятельности» и «банкротство» идентичны.

Несостоятельность компаний является естественным явлением, возникающим в рыночной экономике, а банкротство представляет собой процесс, который направлен на осознанное законодательное регулирование последствий абсолютной неплатежеспособности.

Порядок признания компании банкротом следующий: подача прокурором, должником или кредитором соответствующего заявления в суд, на основании которого возбуждается судебное производство о банкротстве; судебное разбирательство, устанавливающее причины возникновения этой ситуации и варианты ее разрешения; вынесение арбитражным судом решения по делу (об отклонении, приостановлении, удовлетворении).

Таким образом, несостоятельность является завершающим событием для процесса развития неплатежеспособности от ее зарождения до ступени хронической неплатежеспособности и начальным событием для процесса углубления неплатежеспособности от хронической до абсолютной. В свою очередь, абсолютная неплатежеспособность является исходным событием, инициирующим процесс банкротства компании. Завершающим событием процесса банкротства является объявление компании банкротом, сопровождающееся внесением записи о его ликвидации в ЕГРЮЛ.

Отмечают следующие признаки банкротства компании:

– формальные;

– неформальные.

Неформальные признаки помогают выявить неудовлетворительное финансовое состояние компании, предшествующее наступлению банкротства. Они сигнализируют о необходимости провести серьезный анализ деятельности компании.

Неформальные сигналы бывают двух типов: документальные признаки – основываются на бухгалтерских показателях; косвенные признаки – базируются на организационных моментах.

Сегодня можно говорить о существовании ряда финансовых показателей, которые влияют на банкротство. Именно на данные показатели и следует опираться компаниям при планировании своей деятельности:

1. Платёжеспособность компании – это возможность компании расплачиваться по своим обязательствам.

2. Ликвидность – это возможность активов превращаться в денежные средства.

3. Анализ финансовой устойчивости позволяет отразить все экономические показатели компании, а также за счет рационального управления трудовыми, финансовыми и материальными ресурсами создать такой баланс, при котором доходы будут превышать расходы в несколько раз.

4. Также важным индикатором влияния на финансовое состояние компании является рентабельность. Это относительный показатель, с помощью которого разрешено сопоставлять благополучие работы компаний разных видов деятельности и размеров.

5. Неотъемлемой частью анализа является исследование деловой активности компании. В финансовом плане деловая активность компании представляет собой скорость оборота его средств (активов, оборотных средств, дебиторской и кредиторской задолженностей и т.п.). Чем выше скорость оборота, тем устойчивее финансовое состояние компании.

Предпосылкой несостоятельности и банкротства является неплатежеспособность, которая классифицируется в зависимости от возможного срока погашения обязательств.

Выделяют следующие виды банкротства:

– реальное банкротство, при котором лицо вследствие значительных финансовых убытков не может собственными силами улучшить свою платежеспособность;

– условное банкротство, когда актив компании растет, а пассив уменьшается, такая ситуация характерна для компаний, которые занимаются торговлей, поскольку у них может накапливаться нереализованная продукция;

– умышленное банкротство – противоправное деяние, совершаемое владельцами компаний для выведения средств из компании;

– ложное банкротство – намеренное объявление о своем банкротстве, чтобы добиться со стороны кредиторов соответствующих послаблений и льготных условий погашения задолженности, уголовно наказуемо.

Иная классификация банкротства:

– реальное банкротство;

– техническое банкротство;

– криминальное банкротство (преднамеренное, фиктивное, неправомерное).

Кроме указанных типов банкротства существуют его дополнительные характеристики:

– несостоятельность бизнеса – вызвана неграмотной системой управления организацией, неэффективным распределением ресурсов и т.д.;

– несостоятельность владельца – происходит при резкой нехватке инвестиций для поддержания хозяйственной деятельности компании или ее развития;

– несостоятельность производства – возникает из банкротства бизнеса и владельца.

Перечислим этапы банкротства компании: наблюдение; внешнее управление; конкурсное производство; оздоровление; мировое соглашение.

Диагностика финансовых кризисов в компании представляет собой совокупность методов, которые направлены на выявление проблем и слабых мест в системе управления, которые являются причинами неблагополучного финансового состояния и иных негативных показателей деятельности субъекта компании.

Для правильного и реального анализа состояния компании, а также, оценки риска наступления неблагоприятных условий следует проводить детальную диагностику его финансового состояния.

Виды диагностики неплатежеспособности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Виды диагностики неплатежеспособности компании*

№	Вид	Описание
1	Дескриптивный	Анализ описательного характера; представляет финансовую отчетность в различных разрезах и предназначен в основном для внешних пользователей
2	Предикативный	Анализ прогностического характера, используется для определения будущих доходов и возможного финансового состояния компании

**Разработано автором.*

Методы диагностики представлены в табл. 2.

Таблица 2

Методы диагностики несостоятельности компании*

№	Метод	Описание
1	Горизонтальный (трендовый)	Сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих и определение основной тенденции динамики показателей в будущем
2	Вертикальный (структурный)	Определение структуры итоговых финансовых показателей и выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом
3	Относительных показателей (коэффициентов)	Расчет отношений между отдельными элементами различных форм отчетности и определение их взаимосвязей
4	Факторный	Исследование влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью статистических приемов
5	Сравнительный	Сравнение сводных показателей отчетности с показателями других компаний

**Разработано автором.*

Рассмотрим их подробнее:

1. Горизонтальный (трендовый) финансовый анализ. Анализ позволяет выявить динамику развития компании за целый ряд периодов. При его проведении используются такие приемы, как: простое сравнение статей отчетности в абсолютном выражении и в процентах к базовому (отчетному) периоду; изучение их резких изменений; анализ изменения статей отчетности в сравнении с колебаниями других статей.

2. Вертикальный (структурный) финансовый анализ. Осуществляется с целью определения удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе и дальнейшего сравнения результатов с данными предыдущих периодов. Это способствует установлению структуры активов и капитала компании, его вложений и динамики ее изменения за рассматриваемые периоды. Анализ проводится на основании показателей форм № 1 и 2 бухгалтерской отчетности компании.

3. Анализ относительных показателей (коэффициентов).

Для расчета показателей и коэффициентов используются в основном данные из форм бухгалтерской отчетности и Главной книги.

А) Коэффициенты, характеризующие платежеспособность:

– коэффициент абсолютной ликвидности – показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника;

– коэффициент текущей ликвидности - характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременности погашения обязательств и определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника;

– показатель обеспеченности обязательств должника его активами – характеризует величину активов должника, приходящихся на единицу долга, и определяется как отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов к обязательствам должника;

– степень платежеспособности по текущим обязательствам – определяет текущую платежеспособность организации, объемы ее краткосрочных заемных средств и период возможного погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки.

Б) Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость:

– коэффициент автономии (финансовой независимости) – показывает долю активов должника, которые обеспечиваются собственными средствами, и определяется как отношение собственных средств к совокупным активам;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – определяет степень обеспеченности организации

собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости, и рассчитывается как отношение разницы собственных средств и скорректированных внеоборотных активов к величине оборотных активов;

– доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах – характеризует наличие просроченной кредиторской задолженности и ее удельный вес в совокупных пассивах организации и определяется в процентах как отношение просроченной кредиторской задолженности к совокупным пассивам;

– показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам – определяется как отношение суммы долгосрочной дебиторской задолженности, краткосрочной дебиторской задолженности и потенциальных оборотных активов, подлежащих возврату, к совокупным активам организации.

В) Коэффициенты, характеризующие деловую активность:

– рентабельность активов – показывает степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента компании и определяется в процентах как отношение чистой прибыли (убытка) к совокупным активам организации;

– норма чистой прибыли – характеризует уровень доходности хозяйственной деятельности организации и определяется в процентах как отношение чистой прибыли к выручке (нетто).

4. Факторный финансовый анализ. Одной из простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства считается двухфакторная модель, которая основывается на двух ключевых показателях, от которых зависит вероятность банкротства. Данные показатели умножаются на весовые значения коэффициентов, которые найдены эмпирическим путем, затем результаты складываются с постоянной величиной, которая получена аналогичным способом. Если результат отрицательный, вероятность банкротства невелика. Положительное значение указывает на высокую вероятность банкротства. Такая модель не обеспечивает всесторонней оценки финансового состояния компании, возможны слишком значительные отклонения прогноза от реальности.

1. Примером может служить двухфакторная модель Э. Альтмана (1):

$$Z = -0{,}3877 - 1{,}073*X1 + 0{,}0579*X2, \quad (1)$$

X1 – коэффициент текущей ликвидности;

X2 – коэффициент капитализации.

$$КТЛ = ОА / КА, \quad (2)$$

КТЛ – коэффициент текущей ликвидности;

ОА – оборотные активы (стр.1200);

КА – краткосрочные обязательства (стр.1510+стр.1520).

$$КК = (ДО+КО) / СК, \quad (3)$$

КК – коэффициент капитализации

ДО – долгосрочные обязательства (стр.1400);

КО – краткосрочные обязательства (стр.1500);

СК – собственный капитал (стр.1300).

2. Отличительной особенностью системы У. Бивера является то, что в ней не предусмотрен интегральный показатель (как у Э.Альтмана), а также не рассчитываются веса при коэффициентах. Значения коэффициентов сравниваются с контрольно-нормативными значениями для трех состояний компании:

- 1 состояние – финансово устойчивое компания;
- 2 состояние – для компаний, которые стали банкротами в течение 5 лет;
- 3 состояние – для компаний, которые стали банкротами в течение 1 года.

3. В 1968 году профессор Э. Альтман предлагает свою, ставшую классической, пятифакторную модель прогнозирования вероятности банкротства компании. Формула расчета интегрального показателя следующая (4):

$$Z= 1,2*X1 + 1,4*X2 + 3,3*X3 + 0,6*X4 + X5, \quad (4)$$

Оценка по пятифакторной модели Э. Альтмана:

- если $Z > 2,9$ – зона финансовой устойчивости («зеленая» зона);
- если $1,8 < Z < 2,9$ – зона неопределенности («серая» зона);
- если $Z < 1,8$ – зона финансового риска («красная» зона).

3. Э. Альтман в 1983 году предложил модель для частных компаний, не размещающих свои акции на фондовом рынке. Формула расчета интегрального показателя следующая (5):

$$Z^* = 0,717*X1 + 0,847*X2 + 3,107*X3 + 0,420*X4 + 0,998*X5, \quad (5)$$

Оценка по пятифакторной модифицированной модели Э. Альтмана

- если $Z^* > 2,9$ – зона финансовой устойчивости («зеленая» зона).
- если $1,23 < Z^* < 2,9$ – зона неопределенности («серая» зона).
- если $Z^* < 1,23$ – зона финансового риска («красная» зона).

4. В 1993 году Э. Альтман предложил модель для непроизводственных компаний. Формула расчета интегрального показателя следующая (6):

$$Z^{**} = 6,56*X1 + 3,26*X2 + 6,72*X3 + 1,05*X4, \quad (6)$$

Оценка по четырехфакторной модели Э. Альтмана:

- если $Z^{**} > 2,6$ – зона финансовой устойчивости («зеленая» зона);
- если $1,1 < Z^{**} < 2,6$ – зона неопределенности («серая» зона);
- если $Z^{**} < 1,1$ – зона финансового риска («красная» зона).

Применять модели Э. Альтмана для российских компаний нужно с осторожностью, так как учёный строил их на статистической выборке американских компаний, использующих другой стандарт бухгалтерской

отчетности, в связи с этим, коэффициенты получаются несколько различными.

5. Модель прогнозирования банкротства компании Р. Лиса (1972 г).

Модель Р. Лиса является в большей степени адаптационной, так как финансовые коэффициенты в модели взяты как у Э. Альтмана (7):

$$Z = 0{,}063*K1 + 0{,}092*K2 + 0{,}057*K3 + 0{,}001*K4, \quad (7)$$

Оценка компании по модели банкротства Р.Лиса:

- если $Z < 0{,}037$ – банкротство компании очень вероятно;
- если $Z > 0{,}037$ – компания финансово устойчива.

6. Модель прогнозирования банкротства компании Р. Таффлера (1977 г). Для построения модели ученый взял 46 компаний, которые обанкротились и 46 компаний, которые остались финансово устойчивыми. Ниже представлена формула расчета модели банкротства (8):

$$Z = 0{,}53*K1 + 0{,}13*K2 + 0{,}18*K3 + 0{,}16*K4, \quad (8)$$

Оценка компании по модели банкротства Р. Таффлера:

– если $Z > -0{,}3$ – компания, маловероятно, станет банкротом («зеленая зона»);

– если $Z < 0{,}2$ – компания, вероятно, станет банкротом («красная зона»);

– если $0{,}2 < Z < 0{,}3$ – зона неопределенности («серая зона»).

7. Модель прогнозирования банкротства компании Г. Спрингейта (1978 г).

Половина коэффициентов совпадает с финансовыми коэффициентами, которые использовал Э.Альтман. Для создания модели оценки банкротства Г. Спрингейт использовал финансовую отчетность от 40 компаний Канады (20 банкротов / 20 не банкротов) (9):

$$Z= 1{,}03*K1 + 3{,}07*K2 + 0{,}66*K3 + 0{,}4*K4, \quad (9)$$

Оценка компании по модели банкротства Г. Спрингейта:

- если $Z < 0{,}862$ – банкротство компании вероятно,
- если – $Z > 0{,}862$ – банкротство компании маловероятно.

8. Модель прогнозирования банкротства компании Д. Фулмера (1984 г). Для разработки использовал финансовые отчеты от 60 компаний США, 30 из которых стали банкротами, а 30 остались финансово устойчивыми. Формула модели банкротства (10):

$$H= 5{,}528*K1 + 0{,}212*K2 + 0{,}073*K3 + 1{,}27*K4 + 0{,}12*K5 + 2{,}235*K6 + 0{,}575*K7 + 1{,}083*K8 + 0{,}984*K9 – 3{,}075, \quad (10)$$

9. Модель прогнозирования банкротства компании Иркутской государственной экономической академии (2002 г). В основе модели лежит четырехфакторная модель. На основе регрессионного уравнения рассчитывают интегральный показатель R риска банкротства компании. В зависимости от его значения делается вывод о вероятности наступления банкротства. Формула расчета имеет вид (11):

$$R= 8{,}38X1 + X2 + + 0{,}054X3 + 0{,}63X4, \quad (11)$$

Значения показателей, полученных в этой модели, представлены в табл. 3.

Таблица 3

Связь значения показателя R и вероятности банкротства*

Значение R	Вероятность банкротства	Проценты
Меньше 0	Максимальная	90-100
0-0,18	Высокая	60-80
0,18-0,32	Средняя	20-35
0,32-0,42	Низкая	15-20
Больше 0,42	Минимальная	До 10

**Разработано автором.*

5. Сравнительный финансовый анализ. Сущность методики сравнительного анализа состоит в сравнении сводных показателей отчетности компании с показателями других компаний отрасли. Компании предварительно делятся на классы кредитоспособности по следующим основаниям:

I класс кредитоспособности – фирмы, имеющие хорошее финансовое состояние (финансовые показатели выше среднеотраслевых, с минимальным риском невозврата кредита);

II класс - компании с удовлетворительным финансовым состоянием (с показателями на уровне среднеотраслевых, нормальным риском невозврата кредита);

III класс - компании с неудовлетворительным финансовым состоянием, имеющие показатели на уровне ниже среднеотраслевых, с повышенным риском непогашения кредита.

Сравнительный финансовый анализ позволяет наилучшим образом учесть специфику отрасли и товарного рынка компании.

Основные методы преодоления финансового кризиса в организации включают:

- сокращение затрат;
- увеличение поступления денежных средств в организацию;
- проведение реструктуризации кредиторской задолженности;
- определение стратегии развития организации;
- проведение реорганизации или реструктуризации компании.

Сокращение затрат. Методы сокращения затрат включают: контроль затрат, анализ источников возникновения затрат, их классификацию по степени зависимости от объемов производства, проведение мероприятий по снижению затрат, оценку полученного эффекта.

Основные направления деятельности по снижению затрат: сокращение фонда оплаты труда; затрат на сырье и материалы за счет использования более дешевых компонентов, горизонтальной интеграции с поставщиками, работы с местными производителями, внедрения ресурсосберегающих технологий; сокращение производственных расходов, затрат на ремонт и обслуживание оборудования, затрат на рекламу и т.д.

Привлечение денежных средств компанией в условиях кризиса осуществляется в основном по трем главным направлениям: продажа и сдача в аренду активов компании; оптимизация продаж; изменение кредитной политики для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности.

Любые активы, находящиеся в собственности компании могут быть проданы или использованы для погашения долга в ходе проведения реструктуризации.

Оптимизация продаж требует проведения ряда важных мероприятий: ценового регулирования; привлечения новых заказчиков; заключения контрактов о производстве на давальческом сырье; внедрения программы торговых скидок и льгот для потребителей, которые платят быстрее; заключения стратегических союзов и альянсов; оценки дополнительных затрат, связанных с внедрением в производство и продвижением на рынок новой продукции.

Привлечение денежных средств в организацию посредством изменения кредитной политики происходит за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. В условиях высокой инфляции особенно важно иметь хорошо продуманную политику в отношении поставщиков, заказчиков и других контрагентов. Основные группы кредиторской задолженности образуют задолженности по бюджету, внебюджетным фондам, банкам, поставщикам. Дебиторская задолженность образуется за счет работы с заказчиками, дочерними обществами и прочими контрагентами.

Необходим расчёт коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, который определяется как отношение годового объема реализации к среднегодовому объему дебиторской задолженности. Этот коэффициент показывает, насколько быстро организация собирает деньги с заказчиков за поставленные товары или услуги. Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности позитивный признак.

Реструктуризация задолженности – подготовка и исполнение ряда последовательных сделок между компанией и его кредиторами, основной целью которого является получение различного рода уступок со стороны кредиторов: сокращение общей суммы задолженности, освобождение от уплаты процентов, сокращение процентной ставки, отсрочки платежа.

Методы реструктуризации задолженности включают: отступное; двусторонний взаимозачет; покупка требований к кредитору с последующим взаимозачетом; обеспечение долга; оплата долга банковскими векселями; конверсия задолженности в ценные бумаги. Проведение реструктуризации долгов и другие меры преодоления финансового кризиса помогут компании выйти на новый этап в ее деятельности и предотвратить банкротство.

Список источников

1. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 г № 127-ФЗ (ред. от 07.03.2018 г) // Собрание законодательства РФ. – 2002. - № 43. - ст. 4190.
2. Азитов Р.Ш. Исследование моделей прогнозирования банкротства компаний / Р.Ш. Азитов // Молодой ученый. 2015. №12.1. С. 1-5.
3. Антонов Г.Д. Антикризисное управление организацией / Г.Д. Антонов. М.: Инфра-М, 2016. 482 с.
4. Афанасьева, А.Н., Ефимова, Н.Ф. Применение моделей оценки степени банкротства предприятий / А.Н. Афанасьева, Н.Ф. Ефимова // Синергия Наук. 2017. № 8. С. 129-139.
5. Баклаева, Н.М., Финансовый анализ (продвинутый уровень): Учебное пособие для студентов экономических вузов. Пятигорск: РИА-КМВ, 2018. 400 с.
6. Зинченко, Я.В., Орехова, Л.Л. Причины банкротства предприятий в РФ / Я.В. Зинченко, Л.Л. Орехова / Молодой исследователь Дон. 2017. № 1 (4). С. 110-114.
7. Космыкова Т.С. Методы оценки риска банкротства предприятий / 2015. 4 с.
8. Мочалина, А.А. Выявление признаков банкротства предприятия на ранних этапах и методы, используемые при диагностике вероятности банкротства / А.А. Мочалина // Инновационная наука. 2016. № 4-1. С. 216-219.
9. Терехова, Н.О., Пальниченко, С.А. Финансовая устойчивость как фактор предотвращения банкротства предприятий / Н.О. Терехова, С.А. Пальниченко // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2017. № 17-2. С. 33-35.

Об авторе:

СОЛОМЕНЦЕВ Владислав Сергеевич - магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: vssolomentsev@edu.tversu.net

Научный руководитель: к.э.н., профессор Толкаченко Г.Л.

АНАЛИЗ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДОСТУПНЫХ МСП НА ТЕРРИТОРИИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

С. А. Тезикова[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана характеристика основных мер государственной поддержки, которые доступны малому и среднему предпринимательству на территории Тверской области. В статье указываются как меры федерального, так и местного значения.
Ключевые слова: государственная поддержка, малое и среднее предпринимательство, Правительство РФ, федеральный закон.

Господдержка малых и средних предприятий в РФ осуществляется, как на федеральном, так и на региональном уровне.

На федеральном уровне Правительством РФ разработан национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Национальный проект включает пять федеральных проектов: улучшение условий ведения предпринимательской деятельности, акселерация субъектов МСП, расширение доступов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию, создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации, популяризация предпринимательства [5]. Информация о влиянии каждого из федеральных проектов на достижение национального проекта представлена в приложении 1.

Основные результаты в рамках федерального проекта «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности» заключаются в создании особого налогового режима для самозанятых граждан, в освобождении к 2024 году более 1,2 млн. субъектов МСП от подачи налоговой декларации при использовании контрольно-кассовой техники, в создании переходных налоговых режимов для стимулирования роста МСП. Основная цель проекта, организовать деятельность таким образом, чтобы увеличить численность занятых в малом и среднем предпринимательстве, включая индивидуальных предпринимателей к 2024 году до 25 млн. человек и создать условия для самозанятых граждан самостоятельно зафиксировать свой статус, в рамках введения налогового режима для самозанятых [1].

Федеральный проект «Акселерация субъектов МСП» заключается в создании по всей стране информационных центров, которые оказывают услуги инфраструктуры развития МСП и сбыта товаров и услуг. Так же целью данного проекта является увеличение числа закупок крупнейшими заказчиками у субъектов малого и среднего предпринимательства, включая ИП.

Согласно данному проекту 31 октября 2019 года в Твери на проспекте Победы официально открылся Центр оказания услуг «Мой бизнес». Центр «Мой бизнес» - это место, где в формате единого окна предоставляются госуслуги для среднего и малого бизнеса. Новое учреждение объединило такие региональные организации, как Центр поддержки предпринимательства, Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства, Центр поддержки экспорта, Венчурный фонд, Фонд развития промышленности, Центр развития АПК, МФЦ для бизнеса. федеральной государственной поддержки, в том числе льготные микрозаймы и кредиты, гарантии, лизинг, гранты компаниям в сфере туризма, АПК, туризма и другие, проведут консультации по вопросам ведения бизнеса. Также в Центре оборудованы бесплатные комнаты для переговоров, имеется пространство для коворкинга, конференц-зал [3].

Упрощен доступ к льготному финансированию, увеличен объем ежегодного льготного финансирования малого и среднего предпринимательство, включая индивидуальных предпринимателей согласно федеральному проекту «Расширение доступов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию». Законодательно обеспечено за счет средств федерального бюджета предоставление субсидий АО «Корпорация «МСП» на финансовое обеспечение исполнения обязательств АО «Корпорация «МСП» по гарантиям, предоставленным субъектам МСП в целях увеличения объемов гарантийной поддержки в рамках расширения объемов кредитования субъектов МСП в рамках Национальной гарантийной системы (НГС). Обеспечена поддержка кредитных организаций на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным субъектам МСП. Обеспечено льготное кредитование АО «МСП Банк» предпринимателей приоритетных групп, а также микрофинансовых организаций, утверждены льготные кредитные продукты АО «МСП Банк». Разработан и реализован специальный кредитный продукт (промышленная ипотека) для резидентов промышленных площадок с целью строительства, реконструкции или создания промышленных помещений.

Федеральный проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие кооперации» направлен на развитие и разработку региональных программ развития сельскохозяйственной кооперации. Совместно с Минсельхозом России и АО «Корпорация МСП» утверждены стандарты центров компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации и финансовой поддержки фермеров. Так, согласно постановлению Правительства Российской Федерации из федерального бюджета будет выделено 37,368 млрд рублей межбюджетных трансферов на создание поддержки фермеров и развитие с/х кооперации в субъектах РФ.

Проект «Популяризация предпринимательства» направлен на формирование положительного образа предпринимателя. В результате, в 85 субъектах РФ будет сформирована информационная кампания по

формированию благоприятного образа предпринимательства и стимулированию интереса к осуществлению предпринимательской деятельности с учетом особенностей каждой из выявленных групп. Количество вновь созданных субъектов МСП к концу 2024 года составит 62000 ед.

Таким образом, в 2024 году ожидается увеличение численности занятых в сфере МСП, включая ИП до 25 млн человек, увеличение доли МСП в ВВП до 32,5%, увеличение экпорта субъектов МСП в общем объеме несырьевого экспорта до 10%.

Совместно с Минэкономразвития России и Банком России Корпорация разработала «Программу стимулирования кредитования субъектов МСП», которая фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 3 млн. рублей для предприятий, реализующих проекты в приоритетных отраслях экономики, на уровне до 9,6% годовых, в иных отраслях - до 10,6% годовых. Срок льготного фондирования до 3 лет.

Согласно данной программе субъектам МСП предоставляются:

а) кредитные средства на льготных условиях для создания и/или приобретения (сооружения, достройки, реконструкции, модернизации и технического перевооружения) основных средств

б) кредиты для пополнения оборотного капитала;

в) кредиты для рефинансирования кредитов, ранее предоставленных субъектам МСП на цели, соответствующие целям инвестиционных или оборотных кредитов;

г) микрозаймы микрофинансовыми организациями предпринимательского финансирования (далее – МФО).

В Тверском регионе программа реализовывается с 2015 года.

На территоррии РФ также действует Программа льготного кредитования малого и среднего бизнеса в рамках национального проекта «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Она стартовала в феврале 2019 года и рассчитана до 2024 года. 90 банков, участвующих в программе, выдают предпринимателям кредиты по сниженной ставке до 8,5% годовых, а государство компенсирует кредитным организациям недополученную прибыль. Основные параметры Программы льготного кредитования МСП представлены в табл.1.

Программа разработана, чтобы снизить затраты предпринимателей на обслуживание кредитов, то есть на выплату процентов. Поскольку кредиты напрямую у государства предприниматели брать не могут, они делают это в банках партнерах программы. А чтобы банки не работали себе в убыток, государство компенсируют им потери от низкой процентной ставки.

Перечень уполномоченных банков, которые действуют на территории Тверской области: АО «Банк ДОМ.РФ», АО «АЛЬФА-БАНК», АКБ АО «Ланта-Банк», АО «Газпромбанк», АО «МСП Банк», ПАО Банк «ФК

Открытие», ПАО «Совкомбанк», АО «Россельхозбанк», ПАО «Сбербанк России», ПАО «Московский кредитный Банк», АО КБ «ФорБанк».

Таблица 1

Основные параметры Программы льготного кредитования МСП[1]

Процентная ставка по кредиту для заемщика цели	До 8,5 % годовых
Цели льготных кредитов	Инвестиционные и пополнение оборотных средств
Размер кредита на инвестиционные	От 500 тыс. рублей до 1 млрд. рублей От 500 тыс. рублей до 2 млрд. рублей на деятельность в целях развития внутреннего и въездного туризма
Размер кредита на пополнение оборотных средств	От 500 тыс. рублей до 500 млн. рублей
Срок кредитного договора на инвестиционные цели	До 10 лет
Срок кредитного договора на пополнение оборотных средств	До 3 лет
Получатели субсидий	Уполномоченные банки, прошедшие отбор
Периодичность предоставления субсидии банкам	Ежемесячно
Размер субсидируемой процентной ставки для банков	2,5 % - 3,5 % 3,5 % по кредитным договорам, заключенным с субъектами МСП - участникам региональной программы повышения производительности труда

**Разработано автором.*

Правительство определило список направлений бизнеса, которые могут рассчитывать на участие в программе. Эти направления правительство выделяет как приоритетные. Среди них такие, как внутренний туризм, строительство, здравоохранение, обрабатывающее производство и т.п. Полный перечень всех отраслей указан в Приложении № 2 Постановления Правительства РФ от 30.12.2018 № 1764.

Программой 8,5 в рамках нацпроекта в текущем году воспользовались многие тверские предприниматели. Например, директор тверского завода «Пром-Металл» и основатель компании «Метавр» Андрей Дмитриев оформил по этой программе кредит в Сбербанке на 80 миллионов рублей, которые смог инвестировать в дальнейшее развитие тверского завода по металлообработке.

На территории Тверского региона осуществляет свою деятельность объект инфраструктуры поддержки МСП, а именно «Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области» (Адрес: г. Тверь, бульвар Радищева, 31б, 2 этаж). Цель создания -

повышение доступности кредитных ресурсов для малого и среднего предпринимательства Тверской области.

В рамках своей деятельности Фонд осуществляет:
- предоставление субъектам предпринимательства поручительства по кредитным и лизинговым договорам, договорам банковской гарантии;
- предоставление субъектам предпринимательства займов [2].

Таким образом, фонд предоставляет поддержку в виде займов и поручительства.

Ставки по займам составляют от 6% до 7,5% годовых (для субъектов МСП в зависимости от видов экономической деятельности), 4% годовых (для вновь зарегистрированных субъектов МСП, срок деятельности которых не превышает 1 год) и 2% годовых (субъектам МСП, осуществляющим свою деятельность на территории моногородов Тверской области).

Субъекты МСП Тверской области могут воспользоваться услугами Фонда в соответствии со сферой деятельности и целевого назначения денежных средств.

Таким образом на территории Тверской области в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и региональных составляющих осуществляются следующие направления по финансово-кредитным видам поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства:

1. Предоставление микрозаймов и поручительств на льготных условиях Фондом содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области (далее - Фонд) в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»:

1) предоставление микрозаймов на льготных условиях.

2) предоставление поручительств.

2. Программа стимулирования кредитования субъектов МСП (далее - программа) реализовывается АО «Корпорация «МСП» совместно с Минэкономразвития России и Банком России.

Программа направлена на расширение доступного кредитования субъектов МСП во всех субъектах Российской Федерации, реализующих проекты в приоритетных отраслях, которая фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 3 млн. рублей для предприятий, реализующих проекты в приоритетных отраслях экономики, на уровне до 9,6% годовых, в иных отраслях - до 10,6% годовых.

3. Программа льготного кредитования для субъектов МСП (далее - Программа 8,5).

Программа 8,5 предусматривает предоставление кредитов по льготной ставке не более 8,5% годовых предприятиям самых различных отраслей, в том числе сельское хозяйство и обрабатывающее производство.

Малый и средний бизнес может получить льготный кредит на инвестиционные цели до 1 млрд. рублей на срок до 10 лет и на пополнение оборотных средств - до 100 млн. на срок до 3 лет.

Полный перечень конкретных мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства по всем направлениям деятельности МСП Тверской области представлен в Приложении 7.

Список источников

1. Правительство РФ [Электронный ресурс]. URL: http://government.ru/ (дата обращения 01.03.20)
2. Мой бизнес [Электронный ресурс]. URL: http://mybusiness69.ru/ (дата обращения 01.03.20)
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (в ред. от 01.04.2020) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения 01.03.20)
4. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»: Утвержден президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 N 16 [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319208/ (дата обращения 01.03.20)
5. Программа стимулирования кредитования субъектов МСП [Электронный ресурс]: Корпорация МСП. URL: https://corpmsp.ru/bankam/programma_stimulir/ (дата обращения 01.03.20)
6. Программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства с изменениями протоколом № 81 от 30.09.2019 [Электронный ресурс]: Корпорация МСП. URL: https://corpmsp.ru/upload/iblock/1d2/Programma-stimulirovaniya-_red.-ot-30.09.19_.pdf (дата обращения 01.03.20)
7. ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. URL: https://www.sberbank.ru (дата обращения 01.03.20)

Об авторе:

ТЕЗИКОВА Софья Андреевна – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: sofya.tezikowa@yandex.ru

Научный руководитель: к. э. н., доцент Медведева И. А.

СРАВНЕНИЕ И КРИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.Ф. Трощенкова[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются существующие методы анализа финансовой устойчивости предприятия разных авторов, проводятся расчеты на примере предприятия и приводится критическая оценки.
Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовый анализ, методика оценки фин.устойчивости, платежеспособность.

Вопросами финансовой устойчивости предприятия занимаются много ученых. Однако, в теории и практике хозяйственной деятельности недостаточно полно раскрыты методологические подходы к ее оценке.

Существующие методы анализа отстают от потребностей рыночной экономики. Широко известные коэффициентные расчеты лишь вскрывают, но не объясняют улучшение или ухудшение финансового состояния предприятия. Все это определило актуальность темы нашего исследования.

Мы провели сравнение методикам разных авторов на примере производственного предприятия – ООО «Частная пивоварня Афанасий». Для расчета использовали данные баланса и отчета о финансовых результатах за 2016-2017 годы.

Как показывает анализ литературных источников, подавляющее большинство методик основано на коэффициентном методе. При этом набор коэффициентов варьируется.

Авторы Л.П. Белых и М.А. Федотовой предлагают использовать следующие коэффициенты: обеспеченности собственными оборотными средствами; задолженности; маневренности, коэффициент покрытия процентов [2]. Рассчитаем их значения для анализируемого предприятия (табл. 1).

Как видим в данной методике почти все коэффициенты близки друг к другу по значению и дублируют информацию. Также существенным недостатком методики является то, что коэффициенты рассчитываются только на основе данных бухгалтерской отчетности и отражают ретроспективные данные, что приводит к снижению качества оценки.

А.А. Григорян предлагает оценивать степень финансовой устойчивости предприятия следующими показателями: балансовая прибыль; рентабельность активов; рентабельность продаж, рентабельность продукции, работ, услуг [2].

Таблица 1

Анализ финансовой устойчивости предприятия методикой Л.П. Белых и М.А. Федотовой*

коэффициент	2016 год	2017 год	значение
К обеспеченности СОС	– 0,66	– 0,66	все оборотные и часть внеоборотных активов созданы за счет кредитов и займов
К задолженности	0,99	0,99	практически весь собственный капитал сформирован за счет заемных средств
К маневренности	-39,87	- 37,27	средства вложены в медленно реализуемые активы, а оборотный капитал формировался за счет заемных средств
К покрытия процентов	0,05	0,17	приток денежных средств недостаточный для выплаты процентов кредиторам и высока вероятность наступления банкротства

**Рассчитано автором.*

Результаты анализа данной методикой приведены в табл. 2.

Таблица 2

Анализ финансовой устойчивости предприятия методикой А.А. Григоряна*

показатель	2016 год	2017 год	значение
Рентабельность активов	0,02%	0, 14 %	Норматив для производственного предприятия 15-20%. Активы используются крайне неэффективно
Рентабельность продаж	0,1%	0,41%	продажи на предприятии низкорентабельны
Рентабельность продукции	0,13%	0,56%	каждый рубль, инвестированный в себестоимость конечной продукции принес предприятию 0,13 копеек в 2016 и 0,56 копеек в 2017 году.

**Рассчитано автором.*

Существенным недостатком данной методики является то, что при определении пороговых значений не учитываются различия в сфере деятельности предприятий.

Некоторые авторы предлагают оценивать финансовую устойчивость одним показателем. Например, Г. В. Савицкая предлагает проанализировать обеспеченность материальных оборотных активов плановыми источниками финансирования [4]. Результаты анализа данной методикой приведены в табл. 3.

По проведенному анализу можно сделать лишь вывод о том, что предприятию недостаточно собственных средств для финансирования текущей деятельности, ему приходится прибегать к заемным средствам. Однако комплексную оценку дать невозможно. К достоинствам данной

методики можно отнести то, применяется сравнение фактических результатов предприятия с результатами прошлых лет.

Таблица 3

Анализ финансовой устойчивости предприятия методикой Г.В. Савицкой*

Статья	2016 год тыс. руб.	2017 год тыс. руб.
1.Собственный капитал	14 551	13 335
2.Внеоборотные активы	557 001	545 008
3.Наличие собственных оборотных средств	-542 450	-531 673
4.Долгосрочные пассивы	306 527	311 187
5.Наличие долгосрочных источников формирования запасов	-235 923	-220 486
6.Краткосрочные кредиты и заемные средства	494 975	459 989
7.Общая величина источников формирования запасов	259 052	239 503
8. Общая величина запасов	141 023	163 808
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-683 473	-695 481
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-376 946	-384 294
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	+118 029	+75 695

**Рассчитано автором.*

Одним из направлений оценки финансовой устойчивости предприятия является определение типа финансовой устойчивости.

Например, авторы Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. и Негашев Е. В. предлагают определять трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации. [6] Для расчета сопоставляется общая величина запасов и затрат предприятия и источники средств для их формирования.

Для анализируемого предприятия: S = {0, 0, 1}, что означает неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращение дебиторов и ускорение оборачиваемости запасов.

Особенностью и достоинством данной методики является то, что в ее рамках производится анализ необходимого прироста собственного капитала, что имеет значительный вес при разработке менеджерами конкретных мероприятий для дальнейшей деятельности предприятия.

Однако, использование в качестве информационной основы для анализа лишь бухгалтерского баланса предприятия существенно сужает круг ответов на важные, с точки зрения экономической эффективности, вопросы. Данная методика позволяет дать лишь поверхностную оценку деятельности предприятия, не затрагивая «глубинных» причин возникновения тех или иных результатов деятельности предприятия.

Существует также динамическая оценка финансовой устойчивости. Например, согласно методике М.С. Абрютиной и А.В. Грачева, финансовое равновесие и устойчивость финансового положения достигаются, если нефинансовые активы (внеоборотные активы, кроме инвестиций, и запасы) покрываются собственным капиталом, а финансовые (оборотные активы, кроме запасов, и долгосрочные финансовые вложения) – заемным. А граница между допустимым и рискованным вариантами заимствования средств проходит по критической черте: собственный капитал равен сумме долгосрочных нефинансовых активов [1].

В нашем примере отклонение от параметров равновесия в сторону превышения нефинансовых активов над собственным капиталом существенное: 670 547 тыс. руб. в 2016 и 660 403 тыс. руб. в 2017 году, что свидетельствует о потере финансовой устойчивости.

Проведем анализ финансовой устойчивости методикой. утвержденной МинФином РФ – методикой «Чистых активов». В ней предлагается проанализировать эффективность использования чистых активов, сравнив величину чистых активов с совокупными активами и уставным капиталом (табл. 4).

Таблица 4

Анализ финансовой устойчивости предприятия методикой «Чистых активов» МинФина РФ*

Показатель	2017	2016	Отклонение (+,-).	Темп прироста, %
1. Стоимость чистых активов, тыс. руб.	14 551	13 335	+1 216	9,11
2. Выручка, тыс. руб.	1 602 239	2 144 129	-541 890	- 25,28
3. Чистая прибыль, тыс. руб.	1 969	333	+1 636	491,29
4. Оборачиваемость чистых активов, обороты	110,1	160,8	-50,7	31,53
5. Продолжительность оборота чистых активов, дни	3,26	2,23	+1,03	+146,18
6. Рентабельность чистых активов, %	0,13 (13%)	0,02 (2%)	+0,11 (11%)	+ 650

**Рассчитано автором.*

Из таблицы видим, что в 2017 году происходит замедление оборачиваемости чистых активов на 1 день, что вызвано более значительным сокращением выручки от продаж продукции (на 25,3%) по сравнению с увеличением стоимости чистых активов (на 9,1%).

При том, что рентабельность чистых активов значительно увеличилась, значение этого показателя остается достаточно низким, поэтому можно говорить о недостаточно эффективном использовании собственного капитала.

Несмотря на достаточно сложную процедуру расчета, применение информации как бухгалтерского баланса, так и отчета о финансовых

результатах, а также расчет абсолютных и относительных показателей обеспечивает всесторонних охват деятельности предприятия, а также объективные результаты.

Таким образом существует целый ряд научно обоснованных методик оценки финансовой устойчивости предприятия. Каждая из них имеет свои преимущества и недостатки. Сравнив различные методики анализа финансовой устойчивости организации на примере ООО «Частная пивоварня Афанасий», мы убедились в необходимости проведения комплексной оценки на основе применения совокупности методов, каждый из которых фокусирует внимание на разных аспектах исследуемой категории. Такой подход позволит решить важную стратегическую задачу – создать целостную картину устойчивости бизнеса в долгосрочной перспективе.

Список источников

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия: Уч.-практич. пособие. М.: Изд-во Дело и Сервис, 2016.
2. Белых Л. П., Федотова М. А. Реструктуризация предприятий: Учебное пособие для вузов. Москва. ЮНИТИ-ДАНА. 2017 г.
3. Григорян А.А. Обоснование системы показателей для оценки финансовой устойчивости предприятия // Московское научное обозрение. М.: ИНГН. Январь-Февраль. № 1 (3). 2017.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2018.
5. Тюрина В. Ю., Альмухаметова Э. Р. Сравнение отечественных методик проведения финансового анализа организации // Молодой ученый. 2013. №11. С. 477-481. [Электронный ресурс]. URL: https://moluch.ru/archive/58/8156/ (дата обращения: 21.02.2020).
6. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2017.

Об авторе:

ТРОЩЕНКОВА Анастасия Федоровна – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: nansssy_tver@mail.ru

Научный руководитель: к. э. н., доцент Медведева И.А.

Раздел 2. ЭКОНОМИКА ФИРМЫ И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

СОВРЕМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С БАНКАМИ

М.Р. Гурбанова[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются формы и механизмы взаимодействия малых и средних предприятия с банками в современных условиях хозяйствования. Отмечена основополагающая роль коммерческих банков в обеспечении предприятий МСБ финансовыми ресурсами. Определены основные проблемы кредитования субъектов МСБ, которые исходах как со стороны малых и средних предприятий, так и исходят от банковских организаций.
Ключевые слова: *малые и средние предприятия, формы взаимодействия, механизм взаимодействия, объем кредитов.*

Малые и средние предприятия играют важную роль в социально-экономическом развитии государства, обеспечивая занятость населения и снижая социальную напряженность в обществе, формируя конкурентную среду, средней класс и стабильность национального хозяйства, вовлекая в деятельность наиболее активную часть граждан и их предпринимательские способности. Также они способствуют решению региональных проблем, потому что формируют и наполняют бюджеты соответствующих территорий [3].

Кроме того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, увеличению потребительского разнообразия, повышению экспортного потенциала, более рациональному использованию местных сырьевых ресурсов.

Именно поэтому в России существует система государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) [1]. Данная система включает в себя финансовые институты и механизмы экономического перераспределения финансовых ресурсов. Коммерческие банки играют важную роль в этой системе, поскольку кредитования предоставляет возможность для предприятия развиваться: модернизировать производство, приобрести недвижимость или расширить сферу своей деятельности.

В целом, существует много направлений, по которым происходит взаимодействие малых и средних предприятий с банками. Они могут быть сгруппированы по различным основаниям: по масштабам взаимодействия обращают на себя федеральные и региональные формы; по составу

участников выделяют двухсторонние, трехсторонние и многосторонние формы взаимодействия; по направленности взаимодействия есть стратегические и тактические формы; по видам услуг следует сказать о традиционных, нетрадиционных и дистанционных формах [4; 5]. Кроме того, в зависимости от функциональной направленности субъекты МСБ взаимодействуют с банками по финансовым, инвестиционным, инновационным, ресурсным, социальным, этатическим и экологическим аспектам проблемы.

Тем не менее, если говорить о конкретных механизмах взаимодействия, то в первую очередь следует выделить следующие из них: расчетно-кассовое обслуживание; формирование финансовых ресурсов посредством банковского кредитования; валютные операции при осуществлении внешнеэкономической деятельности; лизинговые операции; факторинговые операции; трастовые операции; операции по покупке; прием в залог; хранение; услуги по предоставлению и установке клиентам программного обеспечения удаленного доступа «банк – клиент»; предоставление банковских гарантий и поручительств; предоставление инжиниринговых услуг; проведение оценки имущества; оказание иных консультационно-информационных услуг.

Тем не менее, наибольшая роль в современных условиях принадлежит банковскому кредитованию данных субъектов экономики.

По данным Центрального Банка за 2019 год (рис. 1), объем выданных МСБ кредитов составил 6,8 трлн. руб., что превысило итоги 2018 года на 0,7 трлн. руб. (11%).

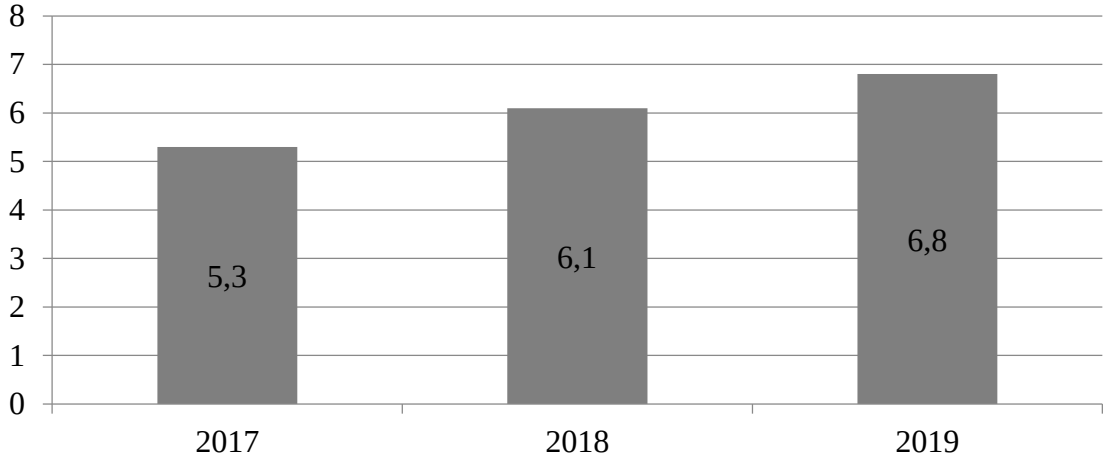

Рис. 1. Объем кредитов, выданных МСБ, трлн. руб.*

**Составлено автором по данным: [6].*

Увеличению объема выданных кредитов способствовало дальнейшее снижение процентных ставок по кредитам малому и среднему бизнесу в 2019 году.

В табл. 1 по данным сайта Эксперт РА, представлены лидеры по кредитованию малого и среднего бизнеса.

По результатам представленных данных в табл. 1, следует отметить, что первое и второе места в рэнкинге по объему кредитного портфеля малого и среднего бизнеса занимают ПАО Сбербанк и Банк ВТБ, нарастившие свои кредитные портфели на 7,4 и 30,8 % соответственно. Третье место по итогам 2018 года занял «Альфа-Банк», поднявшийся с 5 строки рэнкинга, став лидером среди частных банков.

Таблица 1

Рэнкинг банков по величине кредитного портфеля МСБ*

Место в рэнкинге		**Наименование банка**	**Кредитный портфель МСБ, млн. руб.**		**Темп прироста, %**
01.01.2019	**01.01.2018**		**01.01.2019**	**01.01.2018**	
1	1	ПАО Сбербанк	1288369	1200051	7,4
2	2	ПАО Банк ВТБ	439392	336007	30,8
3	5	АО «АЛЬФА-БАНК»	89336	57120	56,4
4	6	ПАО «Промсвязьбанк»	77656	59740	30,0
5	7	АО «Райффайзенбанк»	72424	51815	39,8
6	8	ПАО «АК БАРС» БАНК	58548	49957	17,2
7	17	ПАО «Банк ЗЕНИТ»	42215	16740	152,2
8	10	КБ «Кубань Кредит»	37411	32717	14,3
9	11	ТКБ БАНК ПАО	34048,9	32618,2	4,4
10	9	ПАО Банк УРАЛСИБ	32128	40052	-19,8

**Составлено автором по данным: [7].*

В целом на сегодняшний день банки не очень неохотно кредитуют МСБ. Причинами этому являются:

1. Банки, кредитуя МСБ, берут на себя высокие риски, сопряженные со значительными издержками. В связи с этим банки создают под эти кредиты резервы на возможные потери по ссудам. В связи с этим банки стараются выдавать предприятиям МСБ кредиты под обеспечение, поскольку по портфелям обеспеченных ссуд, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства, минимальная ставка резерва в два раза ниже, чем по необеспеченным.

2. Непрозрачность данного сегмента, что делает работу с ним значительно сложнее для банка. Это связано с тем, что в малом бизнесе качество финансовой информации на порядок ниже, чем в крупных компаниях. С этим еще связаны повышенные трудовые затраты банка при кредитовании МСБ.

Со стороны предприятий малого и среднего бизнеса также существуют определенные барьеры.

К ним следует отнести:

- Не все предприятия обладают достаточными финансовыми возможностями для предоставления необходимого обеспечения под желаемую ссуду. Поскольку этот вопрос довольно давно останавливает предприятия МСБ от попыток получить банковский кредит, кредитные

организации со своей стороны ищут решение данной проблемы. Т.е. банки, которые ориентированы на работу с малым бизнесом, стараются создавать новые кредитные продукты для малого и среднего бизнеса, в том числе и необеспеченные.

Рассмотрим на примере ПАО «Банк Уралсиб» программы кредитования для поддержки малого и среднего бизнеса (рис.2).

Рис. 2. Программы кредитования малого и среднего бизнеса на примере ПАО Банк Уралсиб*

**Составлено автором по данным: [8].*

Бизнес-Цель представляет собой экспресс-кредит для инвестиций в свой бизнес, приобретения оборудования, техники, коммерческой недвижимости или пополнения оборотного капитала.

Бизнес-Инвест и бизнес-оборот выдается на развитие и расширение бизнеса: на оборудование, коммерческую недвижемость, транспорт и спецтехнику, ремонт, а также на рефинансирование задолженности в других банках.

Бизнес-Оборот выдается на пополнение оборотного капитала: покупку сырья и материалов, пополнение денежной наличности, товарных запасов, оплату услуг, а также на рефинансирование задолженности в других банках.

Бизнес-Овердрафт позволяет клиентам своевременно расплачиваться с контрагентами даже при отсутствии денежных средств на расчетном счете.

Бизмер-Фермер – кредит для владельцев фермерских хозяйств на закупку удобрений, кормов, семян и т.п.

Рефинансирование позволяет объединить несколько кредитов, взятых в других банках под меньшую процентную ставку.

Также ПАО «Банк Уралсиб» предоставляет услуги лизинга и факторинга.

Лизинг позволяет МСБ приобрести оборудование и технику без отвлечения оборотных средств.

К преимуществам данного вида кредитования следует отнести: большой выбор лизинговых программ; минимальный пакет документов; упрощенная процедура оценки; гибкий график платежей, индивидуальные условия; оперативность на всех этапах (от принятия решения до отгрузки); дополнительные скидки от производителя.

Факторинг в свою очередь представляет комплекс услуг для производителей и поставщиков, которые закупают товар с отсрочкой платежа, подразумевающий финансирование под уступку денежных требований производителей (поставщиков) к дебитору, и услуги управления дебиторской задолженностью, мониторинга финансового состояния дебиторов, страхование риска платежа.

Преимуществам факторинга от Банка Уралсиб можно отнести: финансирование до 100% от суммы денежного требования; широкая продуктовая линейка; высокое качество клиентского сервиса; возможность оплаты комиссии клиентом, дебитором, клиентом и дебитором; высокая скорость рассмотрения заявок; оперативное изменение лимита вслед за ростом продаж; работа с Дебиторами из любого региона; полностью электронный документооборот.

- Второй наиболее значительной проблемой для МСБ является достаточно высокие процентные ставки, под которые им предлагают кредитоваться коммерческие банки. Особенно это актуально в условиях кризисного состояния экономики, когда ставки по кредитам в целом по рынку достаточно высоки, а малый и средний бизнес находится в состоянии выживания, стараясь сохранить свою деятельность и избежать банкротства.

- Невозможность получения ссуды под развитие нового бизнеса. Молодые предприниматели, желающие начать свое дело, не имеют возможности взять кредит специально под данную цель. В большей степени этому препятствует тот факт, что в преобладающем числе кредитных организаций установлен минимальный срок успешного ведения бизнеса – не менее 6 месяцев, а во многих организациях этот срок еще выше: от 1 до 3 лет. Такая невозможность получить кредитные ресурсы на открытие нового дела является основным препятствием для выхода на рынок многих бизнес идей.

Достаточно новым механизмом кредитования предприятий является синдицированный кредит, при котором в качестве кредитора выступают несколько банков, объединяющих свои средства для предоставления банковского кредита [2, С. 13]. Однако он не применим для МСБ, так как требуется положительную кредитную историю, отчетность по МСФО и раскрытие всей информации о деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что развитие малого и среднего бизнеса в нашей стране сопряжено со многими трудностями. С одной стороны, сильное разочарование и недоверие к банкам со стороны

предпринимателей, а с другой – высокие риски и издержки, с которыми сталкиваются кредитные организации.

Список источников

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 №316 (в ред. от 13.02.2019) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162191/bd64691731151ac3705c681cc49fae5953e355ab/ (дата обращения 25.02.2020).
2. Алексеенко А.А. Новые формы взаимодействия коммерческих банков с предприятиями // Вестник научных конференций. 2017. № 7-2 (23). С. 12-13.
3. Бонцевич Н.В. Механизм взаимодействия банка с предпринимательскими структурами // Вестник ГГТУ им. П. О. Сухого: научно-практический журнал. 2000. № 2. С. 93-98.
4. Рахметова А.М. К вопросу о классификации форм взаимодействия банковского и реального секторов экономики // Вестник Финансового университета. 2013. № 2 (74). С. 80-97.
5. Рахметова А.М. Развитие форм взаимодействия банковского и реального секторов экономики // Финансы, Деньги, Инвестиции. 2013. №4. С. 29-36.
6. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах [Электронный ресурс]: Сведения о размещенных и привлеченных средствах / Банковский сектор / Статистика / ЦБ РФ. URL: https://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-17 (дата обращения 01.03.2020)
7. Рэнкинги банков, кредитующих МСБ, 2018 [Электронный ресурс]: Рейтинговое агентство Эксперт РА. URL: https://raexpert.ru/rankings/bank/msb_2018 (дата обращения 28.02.2020).
8. Факторинг [Электронный ресурс]: Официальный сайт ПАО «Банк Уралсиб. URL: https://www.uralsib.ru/business/kredityi-i-finansirovanie/faktoring/ (дата обращения 28.02.2020).

Об авторе:

Гурбанова Малейка Рамиз кызы – магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail: mati232426@gmail.com

Научный руководитель: к. э. н., доцент Романюк А. В.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

А.А. Иванова[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассмотрены вопросы оценки состояния машиностроения в России, проведен анализ статистических данных обрабатывающей отрасли машиностроения и определены перспективы её развития.
Ключевые слова: *машиностроение, отрасль, рынок, эффективность, предприятие.*

Машиностроительная отрасль была и остается одной из ведущих отраслей промышленности России. Создавая наиболее активную часть основных производственных фондов орудия труда, машиностроение в значительной степени оказывает влияние на темпы и направления научно-технического прогресса в различных отраслях хозяйственного комплекса, на рост производительности труда и другие экономические показатели, определяющие эффективность развития общественного производства.

Для того чтобы оценить состояние машиностроения в России рассмотрим несколько показателей.

Обратимся к данным, представленным в табл. 1, и проведем оценку степени износа основных фондов в обрабатывающих производствах в Российской Федерации.

Таблица 1

Анализ динамики степени износа основных фондов в обрабатывающих производствах в Российской Федерации*

Период (t)	Значение показателя, %. (Y)	Абсолютные отклонения (цепные), %.	Темпы роста (цепные), %
2013	43,6		
2014	44,7	1,1	102,52
2015	45,9	1,2	102,68
2016	47,4	1,5	103,27
2017	48,8	1,4	102,95
2018	50,6	1,8	103,69

*Составлено и рассчитано автором по данным: [9]

По данным табл. 1 можно сказать, что степень износа основных фондов, в обрабатывающих производствах в РФ за анализируемый период увеличилась на 7 % и это является негативной тенденцией.

В связи с тем, что на данный момент на многих предприятиях машиностроения оборудование физически и морально изношено, невозможно совершить качественного рывка по выпуску отечественной продукции на уровне мировых стандартов.

Обновление основных фондов играет важную роль в функционировании и развитии предприятия. Поэтому, чтобы не дать предприятию нести постоянные убытки из-за износившихся фондов, необходимо проводить тщательное обслуживание и своевременную замену, как оборудования, так и сооружений в целом.

Далее проанализируем число действующих организаций в обрабатывающих производствах Российской Федерации. Изменение данного показателя в динамике можно проследить в табл. 2.

Таблица 2

Анализ динамики числа действующих организаций в обрабатывающих производствах Российской Федерации*

Показатели	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**Среднегодовое значение**
Число действующих организаций, тыс. ед.	401,9	403,1	412,0	349,7	331,6	309,8	368,0
Абсолютное отклонение, тыс. ед.							
- цепное	-	1,2	8,9	-62	-18	-22	-18
- базисное	-	1,2	10,1	-52	-70	-92	-
Темп роста, %							
- цепное	-	100,3	102,21	84,88	94,82	93,43	94,93
- базисное	100,00	100,3	102,51	87,01	82,51	77,08	-
Темп прироста, %							
- цепное	-	0,3	2,21	-15,12	-5,18	-6,57	-5,07
- базисное	-	0,30	2,51	-12,99	-17,49	-22,92	-

**Составлено автором и рассчитано по данным [2, с.208; 3; 4, с.198; 5, с.198; 7, с.203; 8, с.237].*

Проанализировав данные табл. 2, следует сделать вывод, что число действующих организаций в обрабатывающих производствах Российской Федерации в 2013-2018 гг. уменьшилось на 92 тыс. ед. в среднегодовом выражении снижение показателя составило 18 тыс. ед.

Данная тенденция для предприятий отрасли оценивается негативно, т. к. свидетельствует о падении промышленного производства.

В среднем в год число действующих организаций составило 368 тыс.

Следует отметить, что в течение 2013-2015 гг. в Российской Федерации наблюдалось ежегодное увеличение показателя с 401,9 тыс. до 412 тыс. (на 10,1 тыс. или 2,51%). Однако, начиная с 2015 и до 2018 года произошло снижение числа действующих организаций на 102,2 тыс. Данные сокращения свидетельствуют о нестабильной ситуации в отрасли.

В относительном выражении число действующих организаций в целом сократилось на 22,92%, среднегодовое снижение показателя достигло 5,07%.

Следующим показателем является среднегодовая численность работников в обрабатывающих производствах Российской Федерации.

Изменение данного показателя в динамике можно проследить в табл. 3.

Таблица 3

Анализ динамики среднегодовой численности работников в обрабатывающих производствах Российской Федерации*

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Среднегодовое значение
Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	1 030,7	997,3	964,1	943	628,0	611,5	862,0
Абсолютное отклонение, тыс. чел.							
- цепное	-	-33	-33	-21	-315	-17	-84
- базисное	-	-33	-67	-88	-403	-419	-
Темп роста, %							
- цепное	-	96,76	96,67	97,81	66,6	97,37	90,09
- базисное	100,00	96,76	93,54	91,49	60,93	59,33	-
Темп прироста, %							
- цепное	-	-3,24	-3,33	-2,19	-33,4	-2,63	-9,91
- базисное	-	-3,24	-6,46	-8,51	-39,07	-40,67	-

**Составлено автором и рассчитано по данным [2, с.137; 6, с.238; 8, с.301].*

Проанализировав результаты таблицы 3 можно сделать вывод, что среднегодовая численность работников в обрабатывающих производствах Российской Федерации в 2013-2018 гг. уменьшилось на 419 тыс. чел., в среднегодовом выражении снижение показателя составило 84 тыс. чел.

Данную тенденцию для предприятий отрасли можно оценить двояко. Негативным моментом может являться то, что всё больше людей из года в год работе на предприятиях предпочитают более лёгкую работу в офисах или же открывают собственный бизнес. С другой стороны, данную тенденцию можно рассмотреть и положительно, так как означает, что всё большее количество производств автоматизируется и потребность в персонале сводится к минимуму.

В среднем в год численность работников в отрасли за анализируемый период составила 862 тыс. чел.

В относительном выражении среднегодовая численность работников в обрабатывающих производствах в целом уменьшилась на 40,67%, среднегодовое снижение показателя достигло 9,91 %.

Наибольшее падение показателя фиксируется в 2017 году по отношению к 2016 году - на 315 тыс. чел. или 33,4 %. Данное снижение может быть связано из-за корректировки данных после введения ОКВЭД2. В базисном отношении падение показателя в 2018 году составляет 40,67%.

Далее обратимся к табл. 4 и проанализируем ввод в действие основных фондов в Российской Федерации по видам экономической деятельности.

Проанализировав данные таблицы 4, следует сделать вывод, что ввод в действие основных фондов в Российской Федерации по виду экономической деятельности: "Обрабатывающие производства" в 2013-2018 гг. увеличился на 314 186 млн. руб. (данные отображаются в базисном

абсолютном отклонении между 2018 и 2013 гг.). Данная тенденция для предприятий отрасли оценивается положительно, т. к. свидетельствует о развитии промышленного производства, о внедрении нового современного оборудования. В среднем в год ввод в действие основных фондов в Российской Федерации составил 1 704 927,0 млн. руб.

Таблица 4

Анализ динамики ввода в действие основных фондов в Российской Федерации по видам экономической деятельности*

Показатели	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**Средне-годовое значение**
Основные фонды, млн. руб.	1540829	1666748	1646172	1753541	1767259	1855 015	1 704 927
Абсолютное отклонение,	млн. руб.						
- цепное	-	125 919,0	-20 576,0	107 369	13 718	87 756	62837
- базисное	-	125 919,0	105 343,0	212 712	226 430	314 186	-
Темп роста, %							
- цепное	-	108,17	98,77	106,52	100,78	104,97	103,78
- базисное	100,00	108,17	106,84	113,81	114,7	120,39	-
Темп прироста, %							
- цепное	-	8,17	-1,23	6,52	0,78	4,97	3,78
- базисное	-	8,17	6,84	13,81	14,70	20,39	-

**Составлено автором и рассчитано по данным: [1].*

В течение 2013-2014 гг. наблюдалось увеличение показателя с 1 540 829 млн. руб. до 1 666 748 млн. руб. (на 125 919 млн. руб. или 8,17%). В 2015 году на 20 576 млн. руб. произошло снижение показателя. И уже с 2016 года число ввода в действие основных фондов снова продолжило увеличиваться до 1 855 015 млн. руб., что, несомненно, является положительной тенденцией.

В относительном выражении ввод в действие основных фондов в целом увеличился на 20,39%, среднегодовое увеличение показателя достигло 3,78%.

Наибольшее увеличение показателя фиксируется в 2014 году по отношению к 2013 году. Данные колебания свидетельствуют об улучшении ситуации в отрасли машиностроения.

Несмотря на положительный момент, который был рассмотрен в статье: рост ввода в действие основных фондов, важной проблемой по-прежнему остаётся увеличение степени износа основных фондов в обрабатывающих производствах РФ, а вместе с тем снижение среднегодовой численности работников и уменьшение числа действующих организаций.

Таким образом, можно отметить, что состояние предприятий машиностроения в России, а соответственно и их инвестиционная привлекательность остаётся нестабильной и оставляет желать лучшего.

В связи с тем, что на данный момент на многих предприятиях машиностроения оборудование физически и морально изношено, невозможно совершить качественного рывка по выпуску продукции на уровне мировых стандартов. Поэтому необходимо проводить тщательное обслуживание и проводить своевременную замену, как оборудования, так и сооружений в целом.

Что касается перспектив развития машиностроения в России, то можно отметить следующие направления:

– Создание новых машин и оборудования, предназначенных для принципиально новых и совершенствования существующих технологических процессов с целью повышения конкурентоспособности промышленных предприятий

– Создание комплексной автоматизации на основе микропроцессорной техники, широком применении высокоэффективных систем машин, для всех стадий производственного цикла – от поступления сырья до отгрузки готовой продукции.

– Увеличение единичной мощности машин и систем, что обеспечивает повышение скорости осуществления технологических процессов.

– Внедрение безотходных технологий.

– Обеспечение роста производительности труда за счёт использования передовых технологий и современного оборудования.

– Самое широкое применение информационных технологий на основе знаний фундаментальных, технических и специальных дисциплин при проектировании конструкций машин, инструментов, средств технологического оснащения и разработке прогрессивных технологических процессов

– Обеспечение роста потребления на внутреннем рынке продукции отечественного транспортного машиностроения.

– Оживление инвестиционной активности, государственная поддержка предприятий, ориентированная на производство продукции высоких технологий.

Таким образом, в данной статье была проведена оценка состояния машиностроения России, а также были определены перспективы его развития.

Список источников

1. Предпринимательство. Основные фонды. Ввод в действие основных фондов по видам экономической деятельности. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/# (дата обращения 07.02.20).

2. Промышленное производство в России 2016 [Электронный ресурс]: Статистический сборник / Росстат. URL: https://www.gks.ru/storage/mediabank/prom16.pdf (дата обращения 07.02.20).
3. Распределение числа организаций по видам экономической деятельности в 2013 г [Электронный ресурс]: Общая характеристика предприятий и организаций / Предприятия и организации / Федеральная служба государственной статистики. Россия в цифрах 2014. URL: https://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/Main.htm (дата обращения 07.02.20).
4. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2015. 543 с. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/rusfig/rus-15.pdf (дата обращения 07.02.20)
5. Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб./ Росстат. М., 2016. 543 с. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf (дата обращения 07.02.20)
6. Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб./ Росстат- М., 2017. 511 с. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rusfig/rus17.pdf (дата обращения 07.02.20)
7. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. /Росстат. М., 2018. 522 с. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/rusfig/rus18.pdf (дата обращения 07.02.20)
8. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат. сб./ Росстат. М., 2019. 549 с. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2019/rusfig/rus19.pdf (дата обращения 07.02.20)
9. Степень износа основных фондов, по отраслям экономики, в т. ч. по относящимся к высокой, средней и низкой степени технологичности [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/technol/1-9.htm (дата обращения 07.02.20).

Об авторе:

ИВАНОВА Анастасия Антоновна – магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail: nastya45812013@mail.ru

Научный руководитель: к.э.н., доцент Бойко О. Г.

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Я.Е. Ким[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В условиях современных рыночных отношений процесс приобретения жилья именно на первичном рынке все больше привлекает субъектов рынка недвижимости. Выше указанные причины оказывают воздействие на активное развитие первичного рынка жилья, он сегодня имеет свои собственные особенности, которые складываются с учетом региональных факторов. Поэтому рассмотрение вопросов жилищного строительство в регионах является актуальным в современных непростых экономических условиях. В статье на примере Тверской области рассмотрены факторы, формирующие рынок жилищного строительства, основные тенденции количества возводимого жилья, его проблемы и перспективы.
Ключевые слова*: жилая недвижимость, региональные факторы, рынок недвижимости, строительство*.

Тверская область – субъект Российской Федерации, «расположена в центральной части Восточно-Европейской равнины, в составе Центрального Федерального округа. Площадь области 84,2 тыс. кв. км., население на 2020 год – 1260,4 тыс. чел. Административный цент – г. Тверь. В области 36 районов, 23 города, 28 поселков городского типа» [1].

По рангу инвестиционного потенциала Тверская область в 2019 году переместилась с 44 места на 46 место, при этом находясь на средней позиции всех российских регионов [3].

Это позиционирование влияет не только на межрегиональные позиции области в общероссийской экономической системе, но и на ее значимость в мирохозяйственных связях.

На рис. 1 представим динамику ввода жилья в Тверской области.

Как можно увидеть, количество вводимого жилья в области в 2018 году снизилось по сравнению с предыдущим годом на 27,4% (до 424,9 тыс. кв. м.), а в 2019 году возросло на 49,9% по сравнению с показателем прошлого года до 636,9 тыс. кв. м. То есть налицо положительная динамика. По итогам 10 месяцев 2019 года Тверская область занимала 35-е место по вводу жилья среди 85 российских регионов (в январе 2017 года была на 64-м месте) [5].

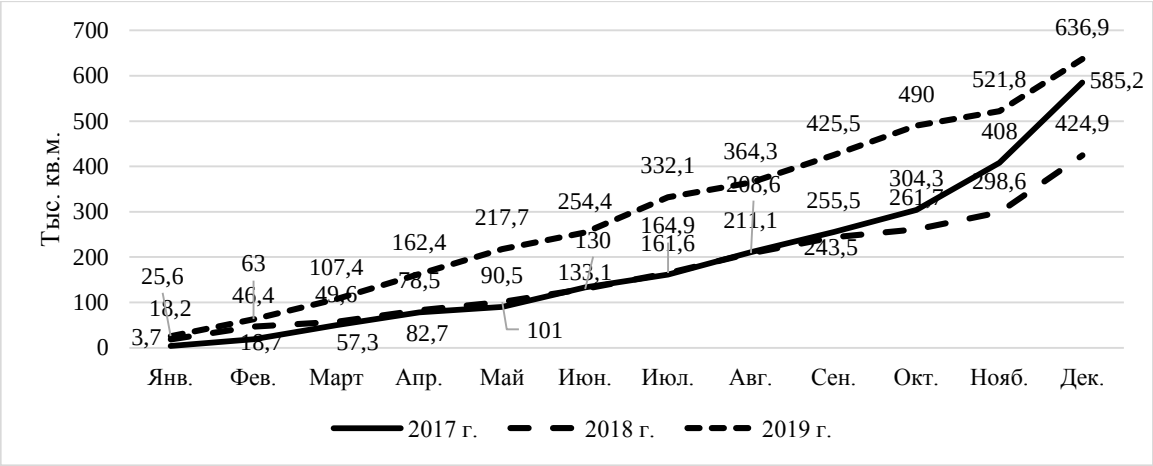

Рис. 1. Динамика ввода жилья в Тверской области нарастающим итогом за 2017-2019 годы*

**Составлено автором по данным:* [4].

Территориальное распределение жилищного строительства в Тверской области на конец 2019 года представлено в табл. 1.

Таблица 1

Показатели строительства в территориальных образования Тверской области в 2019 году*

Район / населенный пункт	Кол-во строящихся домов		Количество жилых единиц		Общая площадь жилых единиц	
	единиц	% к итогу	единиц	% к итогу	кв. м.	% к итогу
Тверь	138	83,1	13986	86,7	711200	87,4
Калининский район, всего, в т.ч.:	23	13,9	1559	9,7	64667	7,9
- Батино	7	4,2	1251	7,8	46839	5,8
- Кривцово	14	8,4	173	1,1	11699	1,4
- Глазково	2	1,2	135	0,8	6129	0,8
Конаковский район, всего, в т.ч.:	4	2,4	549	3,4	35922	4,4
- Мокшино	2	1,2	300	1,9	20382	2,5
- Новозавидовский	1	0,6	137	0,8	9040	1,1
- Радченко	1	0,6	112	0,7	6500	0,8
Торжок	1	0,6	30	0,2	1751	0,2
ИТОГО	166	100.0	16124	100.0	813540	100.0

**Составлено автором по данным: [6].*

Как можно увидеть из сведений табл. 1, самой большой объем строительства жилья наблюдается в городе Тверь (87,4% общей площади всех жилых единиц в 2019 году).

Средняя цена в объектах строящегося жилья за три рассматриваемых года возросла с 41829 руб. за 1 кв.м. до 43351 руб. за 1 кв. м.

Общие факторы, оказывающие влияние на развитие рынка жилищного строительства Тверской области, представлены на рис. 2.

Рассмотрим представленные на рис. 2 факторы более подробным образом.

Рис. 2. Общие факторы, влияющие на развитие рынка строящегося жилья в Тверской области*

**Разработано автором.*

Инвестиционная активность области находится на низком уровне, при наличии высокой степени износа основных фондов, а это на фоне усиливающейся конкуренции за привлечение финансовых ресурсов, а также с учетом их высокой стоимости заемных средств является серьезной проблемой, сдерживающей динамичность инвестиционного развития Тверской области, в том числе строящегося качественного жилья.

Вторая группа факторов «Значительный разрыв между уровнем научно-технического потенциала региона и низкой восприимчивостью в действительности его реального сектора к инновациям». Тверская область занимает средние позиции в РФ по важнейшим характеристикам научного потенциала (в 2018 году входила в третью группу из четырех по научно-техническому потенциалу) [3], но при этом по числу использованных в производстве передовых технологий регион заметно отстает от других регионов ЦФО (Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Самарской и пр. областей).

Значительный разрыв между уровнем научно-технического потенциала и низким уровнем восприимчивости всей производственной

системы региона к инновациям - одна из специфических проблем развития рынка строительства жилья Тверской области. Технологическое отставание промышленных предприятий, недостаток средств на финансовое обеспечение НИОКР и связанные с ними технологические риски, низкий уровень производительности труда и дефицит высококвалифицированных кадров препятствуют активному внедрению новых конкурентоспособных технологий в строительство жилья. Также ограничивающим фактором является недостаточное развитие механизмов коммерциализации и трансфера новых технологий и разработок.

Третья группа факторов «Недостаточный уровень развития городской среды». Недостаточно развитая городская среда, невысокий уровень развития транспортной, энергетической и инженерной инфраструктуры, которые не соответствуют требованиям современного мегаполиса и амбициям успешного региона, включая низкий качественный уровень многих автодорог и общественных пространств в городе Твери и области, влечет за собой снижение активности в строительстве жилья.

Четвертая группа факторов «Недостаточный уровень благосостояния населения». Сохраняется отставание размера заработной платы и среднедушевого денежного дохода в Тверской области от среднероссийского уровня, что влечет за собой снижение инвестиционного спроса на первичную жилую недвижимость.

Пятая группа факторов «Несбалансированность территориального развития». Высокий уровень дифференциации социального развития и экономического потенциала на территории, концентрация экономической активности в Тверской агломерации при относительно слабом развитии остальных территорий Тверской области ограничивают динамичное развитие региона, оказывают влияние на то, что сосредоточение объектов первичной жилой недвижимости – в городе Твери, который и является столицей региона.

Как можно увидеть, все представленные факторы в основе своей носят проблемный характер, при этом позитивными факторами, влияющими на поступательное развитие рынка строительства жилья в Тверской области, можно назвать:

- снижение ставки по ипотекам (в целом по России в 2019 году достигла минимума в среднем в 9%, на что повлияла популярность введенной программы «Семейная ипотека»);

- развитие социальной инфраструктуры (ввод новых детских садов и общеобразовательных учреждений).

К факторам, оказывающим негативное воздействие на изменения рынка строительства в Тверской области, также следует отнести:

- постоянное снижение численности населения области (на начало 2019 года – 1269,6 тыс. чел., на 2020 год – уже 1260,4 тыс. чел.);

– повышение себестоимости возводимых новостроек;

– снижение объемов инвестиций в строительство жилой недвижимости и, как следствие, банкротство строительных компаний;

– снижение платежеспособности потенциальных покупателей и отсутствие стабильного роста их доходов, трудности в оплате задолженности по ипотечным кредитам.

Таким образом, были рассмотрены факторы, оказывающие позитивное и негативное влияние на развитие рынка строительства жилья в Тверской области.

В качестве перспектив развития строительства жилья в Тверской области можно отметить такие. «Для эффективной реализации проектов по жилищному строительству (региональный проект «Жилье» и нацпроект «Жилье и городская среда») правительством Тверской области были разработаны определенного рода решения. В числе важнейших - создание администрациями муниципалитетов реестров земельных участков для жилищного строительства. В рамках реализации проектов по комплексному развитию территорий в крупных муниципальных образованиях региона (к ним относятся Тверь, Конаково, Нелидовский ГО) их администрациям дано поручение по обеспечение новых территорий инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой, по благоустройству новых микрорайонов согласно современным требованиям и стандартам. Всего до конца 2024 года в области планируется ввод построенного жилья в размере 4,5 млн. кв.м.» [2]

Таким образом, несмотря на существующие проблемы перспективы развития жилищного строительства в Тверской области довольно прозрачны, объемы будут только возрастать.

Список источников

1. Большая российская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bigenc.ru/geography/text/4184591.
2. В Тверской области выросли темпы строительства жилья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://tverlife.ru/lenta/v-tverskoj-oblasti-vyrosli-tempy-stroitelstva-zhilja/.
3. Инвестиционный потенциал российских регионов в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raex-a.ru/ratings/regions/2019/att3.
4. Министерство строительства Тверской области. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://минстрой.тверскаяобласть.рф.
5. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2017/06/22/1170263711/RIR2017.pdf.

6. Строительство жилья профессиональными застройщиками. Тверская область. Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://erzrf.ru/images/repfle/13418543001REPFLE.pdf.

Об авторе:

КИМ Яна Еновна – магистрант 1 курса, группы 15М, e-mail: kimmiyana@mail.ru

Научный руководитель: к. э. н., доцент Романюк А. В.

НАЛОГОВЫЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ КОНСАЛТИНГ (АУТСОРСИНГ) КАК ВИД ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

И.О. Малахов[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматривается деятельность организаций интеллектуальной сферы услуг – консалтинговых предприятий. Рассмотрено понятие интеллектуального предпринимательства, виды консалтинга – налоговый и бухгалтерский. Выявлены основные проблемы и направления развития аутсосинга.
Ключевые слова: *консалтинг, аутсорсинг, интеллектуальная сфера услуг, интеллектуальное предпринимательство.*

Предпринимательство играет важнейшую роль в развитии материальной жизни общества, в вовлечении новых ресурсов, появлении новых рынков и технологий [1]. В новой экономике появляется и расширяется интеллектуальное предпринимательство. Интеллектуальное предпринимательство – это создание предприятий, в которых основным предпринимательским ресурсом является интеллект – способность получать, перерабатывать, производить и использовать новую информацию. Поэтому к сфере интеллектуального предпринимательства можно отнести образование, и инновационно-активные предприятия, работающие с информацией. В число последних входят предприятия сектора информационно-коммуникационных технологий и интеллектуальной сферы услуг, к которой в свою очередь относится консалтинг, обучение, психологическая помощь и др.

Понятие интеллектуального консалтинга неразрывно с понятиями «интеллектуального капитала» [2]. Но все же, уточним, что указанное понятие не корректно, если исходить из существующих экономических школ, которые рассматривают капитал как то, что создано в процессе материализации труда. Основываясь, к примеру, на марксисткой теории, можно утверждать, что само название «интеллектуальный капитал» носит отчужденный характер по отношению к субъекту, т.е. человеку, который по сути дела, оказывается рабом своих собственных знания. Здесь скорее следует употреблять понятие не «интеллектуальный капитал», а интеллектуальный потенциал человека (интеллектуальная ценность), а применительно к организациям – интеллектуальный потенциал штата, или интеллектуальная ценность компании. Основываясь на человекоориентированном подходе, мы можем подойти к причинам

возникновения самого рассматриваемого явления, обозначенного в теме настоящего исследования – общественному разделению труда [3].

В экономике развитых стран, малое предпринимательство развивается в нетипичных сферах для традиционной экономики: ивент-бизнес и интеллектуальной. Среди исследователей явления интеллектуального предпринимательства первым, кто использовал этот термин был Р. Четвитц, согласно которому интеллектуальное предпринимательство представляет собой производство новых знаний и воплощением их в конкретные жизненные блага через взаимодействие экономических субъектов, принимающих формы различных интеллектуальных сообществ. Вопрос отнесения бухгалтерского и налогового консалтинга к интеллектуальному предпринимательству состоит в определении того, производятся ли новые знания в этой сфере, или же субъект этой деятельности ретранслирует уже имеющиеся знания на объект.

Приведем аргументы, которые позволяют отнести бизнес-консалтинга к сфере производства знаний и, соответственно, интеллектуальному предпринимательству [4]:

1. Основным ресурсом бухгалтерской консалтинговой компании является так называемый «интеллектуальный капитал», или как мы его обозначили выше интеллектуальный потенциал человека, а применительно для компании – интеллектуальный потенциал штата компании.

2. В ходе консалтинга клиент получает новые знания о совершенствовании процесса и организации продаж, бизнес-процессов, управлении персоналом и других вопросах, которые затем использует после окончания консалтингового проекта, что позволяет получать дополнительную прибыль.

3. Консалтинг характеризуется креативностью и инновационностью. Хотя применяемые консультантами знания в определенной степени стандартизированы, получены в образовательных учреждениях, большое значение имеют неявные личностные знания, знания о том, какая информация и нужна для оценки ситуации.

4. Технологичность. Для того чтобы получить необходимый результат от разработанных решений, консультант должен создать технологию внедрение найденного решения. Технология должна учитывать возможное сопротивление клиентов, опираться на знание психологии и других аспектов коммуникации с клиентом.

5. Производство и трансфер знаний. В ходе консалтинговых проектов консультант обогащается новыми знаниями, в том числе, теоретическими, которые он должен «приземлить» на конкретный бизнес, т.е. внедрить в практику, происходит коммерциализация знаний.

Таким образом, мы рассмотрели вопрос отнесения бухгалтерского и налогового консалтинга (аутсорсинга) к интеллектуальному предпринимательству.

Теперь перейдем к рассмотрению сути вопроса, обозначенного в названии темы. При этом отметим важную деталь, в первую очередь, работа ориентирована на изучение перспектив развития бухгалтерского консалтинга, в форме аутсорсинга. В данной отрасли, мы считаем целесообразно уравнять данные понятия, поскольку, во-первых, закачку предоставляется услуга, т.е. т, что не имеет материального облика, во-вторых, услуга предоставляется внешним специалистом, который не может принять решения, но предлагает руководителю заказчика варианты действий.

В настоящее время появились информационные технологии, позволяющие распознавать текст документов и автоматически отражать распознанные данные в учетных системах, управлять корпоративными финансами в режиме онлайн без обращения к аутсорсеру. Эти технологии, с одной стороны, существенно удешевили финансовый аутсорсинг, с другой - позволили по-новому взглянуть на процесс оказания услуг, сделав его более удобным и выгодным для клиента. В 2010-х гг. XXI в. IT-компании начали выходить на рынок финансового аутсорсинга, целевой аудиторией которых стали российские ИП, микро- и малые предприятия, а также фрилансеры, оказывающие услуги финансового аутсорсинга.

Например, несколько лет назад появились онлайн-сервисы по автоматизированному финансовому аутсорсингу микропредприятий, которые предлагают автоматизированный сервис по ведению бухгалтерского и налогового учета без участия бухгалтера и ряд дополнительных услуг финансового аутсорсинга. По сути, это аналоги западной компании Intuit, основанной в 1983 году в США.

Банки активно интегрируются с этими сервисами, а Сбербанк и Альфа-банк рекламируют их услуги на своих сайтах.

В 2011 году компания «1С» вышла на рынок финансового аутсорсинга со схемой франшизы, предполагающей использование специализированного продукта «1С: Бухобслуживание» для оказания услуг финансового аутсорсинга, который содержит стандарты оказания услуг, разработанные внутри компании «1С».

Современные модели организации и управления финансами предприятий по отношению к используемым мощностям автор разделил на три типа:

1. классический финансовый аутсорсинг - это финансовый аутсорсинг, при котором заказчик передает учетные функции для ведения на мощностях исполнителя силами последнего. К такой форме чаще всего прибегают малые и средние компании.

2. автоматизированный финансовый аутсорсинг - это финансовый аутсорсинг, при котором заказчик или представитель заказчика получают услуги при помощи специализированного программного продукта, предоставляющего услуги финансового аутсорсинга в автоматизированном режиме, располагающегося на мощностях исполнителя. Чаще всего данную форму бухгалтерского консалтинга (аутсорсинга) выбирают микро предприятия и индивидуальные предприниматели.

3. общие центры обслуживания - осуществление учетных функций переносится в собственный расчетный центр, который выделен в самостоятельное юридическое лицо. В качестве примера можно привести «Сверсталь-ЦЕС», для которых целевая аудитория – крупные компании.

Развитию предпринимательства в сфере финансового аутсорсинга мешает ряд факторов. На макроэкономическом уровне основной и существенной проблемой является сложная геополитическая обстановка, связанная с введением и расширением пакета антироссийских санкций и ответных мер, которые ухудшают условия ведения и развития бизнеса иностранных предпринимателей в России, препятствуют эффективной интеграции российских предпринимателей в мировые цепочки создания стоимости.

Следующая проблема - аутсорсинг пока не воспринимается российским государством как значимое поле деятельности. Применение финансового аутсорсинга в практике компаний регулируется п. 3 статьи 7 Федерального закона от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и нормами главы 39 «Возмездное оказание услуг» ГК РФ. Отсутствуют стандарты оказания услуг, саморегулируемые сообщества, внешний контроль качества, общепризнанные методики по выбору аутсорсеров, ценообразованию, оценке качества и эффективности, организации и управлению финансовым аутсорсингом, деятельность не льготируется и не поддерживается государством, нет образовательных программ для менеджеров и специалистов, мало судебной практики по вопросу урегулирования споров с аутсорсерами.

Сложности, возникающие на микроуровне, тесно связаны с макроэкономическими проблемами неразвитости инструментов организации и управления финансовым аутсорсингом и приводят к непониманию и неправильному применению финансового аутсорсинга, провоцируя проблемы с качеством и эффективностью услуг.

Все эти факторы негативно сказываются на развитии предпринимательства в сфере финансового аутсорсинга и требуют решения.

В краткосрочной перспективе тренды развития финансового аутсорсинга характеризуются переходом на безбумажный документооборот, дальнейшей автоматизацией и роботизацией рутинных функций.

Долгосрочные тенденции описывают Э.С. Хендриксен и М.Ф. Ван Бред. «...В мире произошла информационная революция на смену бухгалтерским регистрам придут базы данных, частью которых станет финансовая информация». Хранителем такой базы данных будет государство, а функции учетных агентов (мысль о передаче функций учетных агентов была изложена Першиным С.Н. и Пужляковой К.А. в статье «Перспективы развития аутсорсинга бухгалтерского учета в России» могут возложить на специализированные 1Т-компании, которые будут развивать и поддерживать автоматизированные алгоритмы учета хозяйственных операций, расчета налогов и финансовых показателей деятельности организаций. Банки также должны быть интегрированы в эту систему [5].

Если же рассматривать данные опросов о проблемах, относительно того, что современные предприниматели рассматривают в качестве проблем в данном секторе, то результаты представлены на рис. 1.

	2013			2018		
	% опрошенных					
	1	2	Всего*	1	2	Всего*
Проблемы взаимоотношений консультантов с бизнесом						
поиск клиентов	26	8	41	20	10	31
как продать консалтинг	11	13	31	8	6	18
как заставить клиента внедрять рекомендации, как бороться с нежеланием клиентов или нехваткой времени делать изменения; как мотивировать клиентов на действия, если они не готовы внедрять рекомендации (CRM и др.) или боятся (увольнять неэффективный персонал и др.)	4	7	17	8	4	18
как сделать сайт, блог, продвигать К., пользование интернетом, программами рассылок, программами для автоматизации бизнес-процессов, использование платежных систем	3	2	11	6	8	14
нет линейки К. продуктов, клиентам непонятно за что они платят, как описать услуги и результаты К., как упаковывать К. информацию		3	6	2	4	12
Проблемы со стороны клиентов						
клиенты не понимают значение консалтинга, не представляют что такое К, не ценят КУ	8	2	12	12	8	26
недоверие заказчиков, опасение за сохранность внутрифирменной информации, страх допускать к «кухне» бизнеса	5	4	11	6	6	18
нежелание платить за К. отсутствие привычки вообще платить за нематериальные блага, хотят платить только % от продаж при достижении результата	3	3	10	6	6	16
потенциальные клиенты не хотят ничего менять, скептически относятся к возможностям изменения продаж	6	2	9	–	4	8
собственники считают, что сами все знают лучше	1	2	3	2	4	12
саботаж персонала против нововведений	1		2	4	4	10
клиенты хотят, чтобы все делали за них		1	2	2	4	8
неквалифицированный неграмотный персонал в бизнесе			1		4	6
низкая платежеспособность клиентов		1	1		2	4
Знаете ли вы, что такое блокчейн				2	80	100
Знаете ли вы, что такое криптовалюта				5	76	100

Рис. 1. Основные проблемы консалтинга, названные респондентами в 2014 и 2018 годах

**Составлено по данным: [6].*

Список источников

1. Шумпетер Й. Капитализм, социализм, демократия: пер. с англ. / под ред. Антонова. М.: Экономика. 1995. 540 с.
2. Салихова З.М. Интеллектуальное предпринимательство как форма реализации интеллектуального капитала // Экономический анализ: теория и практика. 2014. №20 (371). [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnoe-predprinimatelstvo-kak-forma-realizatsii-intellektualnogo-kapitala (дата обращения 16.03.20).
3. Перский Ю. К., Ковалева Т. Ю. Институциональное представление интеллектуального предпринимательства // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2009. №4. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnoe-predstavlenie-intellektualnogo-predprinimatelstva (дата обращения 16.05.20)
4. Масленникова Анастасия Юрьевна, Лапаева Мария Григорьевна Интеллектуальное предпринимательство: признаки и направления развития // Вестник ОГУ. 2014. №14 (175). [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnoe-predprinimatelstvo-priznaki-i-napravleniya-razvitiya (дата обращения 16.05.20)
5. Першин С.П., Пужлякова К.А. Перспективы развития аутсорсинга бухгалтерского учета в России // Политемат. сетевой электрон. науч. журн. Кубан. гос. аграр. унта. 2014. № 103(09).
6. Мрочковский Н.С. Бизнес-консалтинг как вид интеллектуального предпринимательства и современные направления его развития // Экономика и экологический менеджмент. 2018. №1. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-konsalting-kak-vid-intellektualnogo-predprinimatelstva-i-sovremennye-napravleniya-ego-razvitiya (дата обращения 16.05.20)

Об авторе:

МАЛАХОВ Иван Олегович – магистрант 1 курса, группы 15М, e-mail ivan.malakhovvv@gmail.com

Научный руководитель: к. э. н., доцент Бойко О.Г.

ОЦЕНКА И СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ

В.П. Перебякин[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика показателей хозяйственных субъектов торговой отрасли в 2010-2016 гг. Обозначено значение риска, выделена классификация экономических методов, применяемых в управлении рисками, приведены показатели экономической эффективности управления страховыми рисками для предприятия
Ключевые слова: *страхование, риск, неопределенность, хозяйствующие субъекты.*

В настоящее время сложно недооценить роль торговли в экономике как Российской Федерации в целом, так и в экономиках отдельных регионов России. Ведь именно сфера торговли обеспечивает потребителей товарами и услугами. Нельзя не отметить, огромное значение торговой отрасли в наполнении федерального и региональных бюджетов, поскольку она, на сегодняшний день, обеспечивает десятую часть всех налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации. Как источник поступления денежных средств торговля способствует обеспечению финансовой стабильности регионов и создает условия для развития социальной сферы: здравоохранения, образования, культуры и спорта.

Велико значение торговли в культурном и научном обмене, так как именно торговые пути с древнейших времен объединяли города и страны.

Торговля является важнейшей сферой жизнеобеспечения, способствует обеспечению платежеспособного спроса, удовлетворяя потребности населения как государства в целом, так и отдельных регионов в частности в товарах и услугах.

По данным Федеральной службы государственной статистики раздел G. «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» в среднем составляет 33,3% от числа всех хозяйствующих субъектов. В 2016 году численность субъектов торговли составила 1585 единиц, общее количество субъектов – 4765. Как видно число субъектов торговли имеет отрицательную тенденцию (рис.1). Причинами сокращения численности данных субъектов можно назвать высокую конкуренцию, неэффективное управление, а также многочисленные риски.

В современной экономике риск является неотъемлемой частью жизнедеятельности каждого хозяйствующего субъекта торговой отрасли. В связи с этим, предприятия, которые имеют стратегию развития не минимизируют риск и не пытаются его устранить, а, наоборот, предприятия

применяют метод управления рисками во всех структурных подразделениях для достижения благоприятного экономического эффекта.

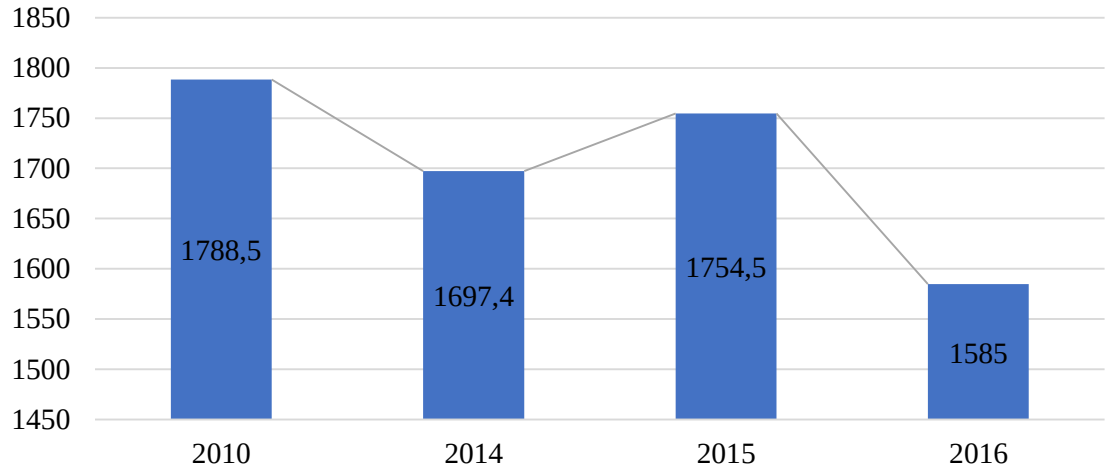

Рис. 1. Изменение количества хозяйственных субъектов торговой отрасли в 2010-2016 гг. (единиц)*

**Разработано автором.*

Риск хозяйствующих субъектов торговой отрасли характеризуется четырьмя основными группами факторов: отсутствие информации, действия или противодействия конкурентов, неизвестность принятия конкретных решений, будущие факторы, негативно влияющие на принятые решения, предсказать которые невозможно (рис. 2). Изучая неопределённость последующих результатов деятельность хозяйствующих субъектов торговой отрасли, следует рассмотреть два её вида: устранимая неопределённость – можно преодолеть, используя существующие способам и неустранимую неопределённость – можно преодолеть с появлением новых условий и факторов.

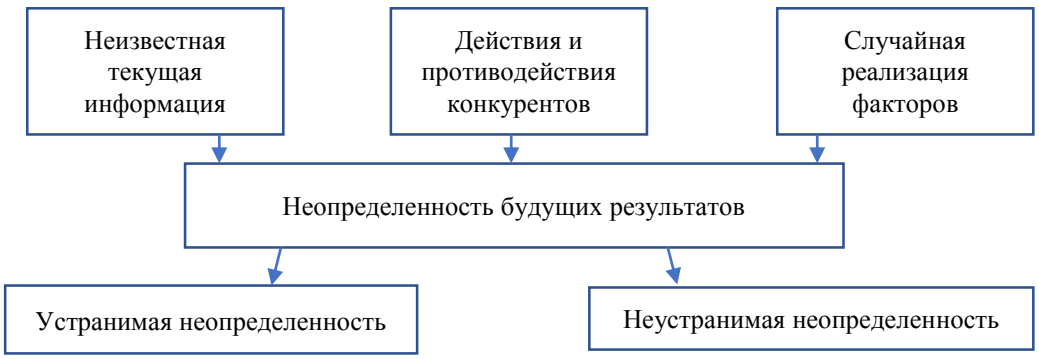

Рис. 2. Основные формы неопределённости будущих результатов*

**Разработано автором.*

Некоторые риски носят динамический характер и требуют постоянного мониторинга и оценки, например, рыночный риск. Другие

риски более статичны и требуют повторной оценки на периодической основе с постоянный контролем.

На основе оценки риска разработаны конкретные методы их минимизации, которые можно сгруппировать на четыре направления: принятие риска, избежание риска, снижение риска и передача риска третьим лицам. Использование каждого из методов носит комплексный характер и производится на определённом этапе управленческого цикла. В основном, использование вышеперечисленных методов носит непрерывный характер.

Каждый этап управления рисками подразумевает использование конкретных методов и приёмов риск-менеджмента (табл.1)

Таблица 1

Классификация экономических методов, применяемых в управлении рисками*

Этап управления рисками	Применяемые методы
1. Подготовительный этап	1. Аналитические методы 2. Статистический анализ
2. Идентификация рисков	1. Исторический анализ 2. Экспертные методы 3. Аналитические методы
3. Оценка рисков	1. Методы качественного анализа 2. Методы количественного анализа
4. Планирование нейтрализации рисков	1. Избежание риска 2. Методы снижения риска 3. Удержание риска 4. Методы передачи риска

**Составлено автором.*

Для анализа эффективности управлени рисками необходимо рассмотреть систему показателей (табл. 2). С её помощью можно контролировать результативность и экономическую эффективность страхования рисков в организации. Для лучшего эффекта необходимо рассчитывать данные показатели не реже, чем один раз в полгода.

Таблица 2

Показатели экономической эффективности управления страховыми рисками для предприятия*

Показатель	Расчетная формула
Удельные издержки по страхованию рисков	$\frac{СП + Ус - В}{Сс}$
Уровень издержек по страхованию рисков	$\frac{СП + Ус - В}{Д}$
Общий уровень страхования	$\frac{Сс}{А}$

Продолжение таблицы 2

Мультипликатор рискоёмкости	$\frac{А}{ЕРо}$
Уровень потерь	$\frac{\sum У + \sum Зур}{Д}$
Относительная рискоёмкость	$\frac{\sum У + \sum Зур}{ЕРо}$
Уровень страховых возмещений	$\frac{В}{Сс}$

*Составлено автором по данным: [4, С. 3-4].

Таким образом, можно сделать вывод о высокой значимости процесса оценки рисков для любого хозяйствующего субъекта. Предлагаемые в статье рекомендации по анализу и идентификации рисков помогут предприятию оперативно и эффективно реагировать на любые рисковые ситуации, а страхование наиболее вероятных рисков позволит минимизировать потери и ущерб от рисков.

Список источников

1. Воронцовский А.В. Управление рисками: учебник и практикум для вузов / А. В. Воронцовский. 2-е изд. М.: Издательство Юрайт, 2020. 485 с.
2. Касьяненко Т.Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2020. 381 с.
3. Иващишина М.В. Управление рисками хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] / М. В. Иващишина // Новые технологии. – 2009. – №1. (3) [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-hozyaystvuyuschih-subektov (дата обращения 11.03.20)
4. Поскочинова О. Г. Оценка результативности страхования рисков для предприятия [Электронный ресурс] / О. Г. Поскочинова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. №6 (209). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-rezultativnosti-strahovaniya-riskov-dlya-predpriyatiya (дата обращения 11.03.20).
5. Руденко А. С. Оценка и страхование рисков хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] / А. С. Руденко, Т. И. Дуженко // Научный журнал. –2017.– №6-2 (19). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-i-strahovanie-riskov-hozyaystvuyuschih-subektov (дата обращения 12.03.20)

6. Страхование в системе управления рисками хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс]: Студопедия. Режим доступа: https://studopedia.ru/4_111114_strahovanie-v-sisteme-upravleniya-riskami-hozyaystvuyushchih-sub-ektov.html (дата обращения 02.03.20)

Об авторе:

ПЕРЕБЯКИН Виктор Павлович – магистрант 1 курса, группы 15М, e-mail: victorperebyakin@gmail.com

Научный руководитель: к. э. н., доцент Бойко О.Г.

.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ В РОССИИ

Е.С. Сергеева[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье раскрывается значимость рынка электрооборудования для российской экономики. Приводятся ключевые показатели деятельности организаций отрасли в динамике в соответствии с обозначенной методикой, а также обозначаются ключевые приоритеты и тенденции развития данной отрасли в России.
Ключевые слова: *рынок электрооборудования, электронная промышленность, российская экономика, промышленность, обрабатывающие производства, экономические результаты, импортозамещение.*

На сегодняшний день рынок электрооборудования выступает локомотивом развития мирового хозяйства. От успехов в данной отрасли зависит возможность создания прогрессивных технологий во всех прочих отраслях экономики. Неудивительно, что развитию этой отрасли уделяют первостепенное внимание все ведущие страны мира, в том числе и Россия. Так, в начале этого года в нашей стране была принята Стратегия развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года. Данная Стратегия направлена на «создание нового конкурентоспособного облика электронной промышленности Российской Федерации на основе развития научно-технического и кадрового потенциала, оптимизации производственных мощностей, их модернизации и технического перевооружения, создания новых технологических направлений и технологий, освоения прорывных промышленных электронных технологий, а также совершенствования нормативно-правовой базы для удовлетворения потребностей государства и иных заказчиков в современной продукции отрасли электронной промышленности» [1].

Следует отметить, что в настоящий момент данная отрасль российской экономики сталкивается со множеством проблем и вызовов на международной арене. Наблюдается сильное влияние импортозависимости, экономических санкций, недостаток собственных уникальных технологий, невысокий уровень квалификации сотрудников, а также некоторое несовершенство законодательства в части лицензирования деятельности предприятий электротехнической отрасли. В связи с этим представляется важным проанализировать, насколько успешно ведут свою деятельность предприятия отрасли в таких условиях.

На рынке электрооборудования функционируют 22 630 организаций [2, с. 206], при этом в среднегодовом выражении их ежегодный прирост

составляет 648 ед. или 3,14%. Данная тенденция может быть оценена положительно, поскольку говорит о внутреннем росте отрасли. При этом, по данным Росстата за 2018 год, среди всех функционирующих организаций только 20% оказались убыточными [3, с. 245-246].

Численность сотрудников на протяжении длительного периода колебалась. Начиная с 2016 года отмечается тенденция к уменьшению их числа, что характерно в целом для большинства отраслей машиностроительного комплекса, к которому относится рынок электрооборудования. В настоящий момент на предприятиях электротехнической промышленности заняты 637 тыс. человек [3, с. 298-299].

Доля товаров, производимых на рынке электрооборудования, в общем объеме обрабатывающих производств в последние годы имеет тенденцию к резкому снижению. На конец 2018 года она достигла 5,3% [3, с. 279].

Индекс производства за аналогичный период составил 100,7% [3, с. 298-299]. Индекс концентрации производства по 10 крупнейшим предприятия в 2017 году составил 33,73% по виду деятельности «Производство компьютеров, электронных и оптических изделий» и 27,76% по виду деятельности «Производство электрического оборудования» [7]. Данные индексы не имеют ярко выраженной тенденции изменения и колеблются практически ежегодно.

Теперь оценим изменения ключевых экономических результатов деятельности предприятий рынка электрооборудования. В табл. 1 представлены результаты изучения изменения показателей за 2012 и 2018 года.

Таблица 1

Экономические показатели предприятий рынка электрооборудования России*

Показатель	**Ед. изм.**	**2012**	**2018**	**Откло-нение, ед. изм.**	**Темп роста, %**	**Среднегодовое отклонение, ед. изм.**
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами	млрд. руб.	1 482	2 298	816	155	1 746
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей).	млрд. руб.	1 320	2 547	1 227	193	205
Затраты на 1 руб. продукции	коп.	92,3	90,8**	-1,5	98	-0,4
Сальдированный финансовый результат	млн. руб.	73105	155593	82488	213	13175
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)	%	8,3	11,2	2,9	135	0,3

* *Рассчитано автором по данным: [2, с. 206; 3, с. 298-299; 4; 5].*

** *Данные приведены за 2015 год в связи с отсутствием статистики за последующие годы.*

По данным табл.1 мы видим, что объем производства в отрасли ежегодно увеличивается на 1 746 млрд. руб., что позволяет говорить о наращивании активности предприятий.

Выручка от продаж предприятий рынка электрооборудования за 8 лет в номинальном выражении увеличилась с 1 320 до 2 547 млрд. руб., что создало предпосылки для улучшения прочих экономических результатов.

Затраты на 1 рубль продукции имеют тенденцию уменьшения, что оценивается положительно, поскольку чем ближе значение этого показателя к 1, тем больше прибыли закладывают производители в цену продукции. Однако стоит отметить, что последнее значение показателя на уровне 90,8 коп. не соответствует нормативному значению, заданному для предприятий промышленности – 85 коп. Следовательно, можно сделать вывод, что процесс производства в данной отрасли является высоко затратным. Представляется, что в качестве основной причины высокого уровня затрат выступает сильная импортозависимость, присущая данному рынку. Поэтому необходимо принимать меры, прежде всего на государственном уровне, для развития производства комплектующих деталей для продукции рынка электрооборудования на внутреннем рынке.

Наиболее значительный рост как в абсолютном, так и в относительном измерении наблюдается по показателю сальдированного финансового результата. По сравнению с 2012 годом значение индикатора увеличилось в 2,13 раза. Значит, предприятия отрасли получили дополнительные финансовые стимулы для развития своей деятельности.

Особое внимание при оценке состояния предприятий отрасли следует уделить показателю рентабельности проданной продукции. За рассматриваемый период показатель увеличился до 11,2%. Из это следует, что на каждый рубль, затраченный на производство и реализацию продукции, предприятия отрасли получают 11 коп. прибыли. Данное значение является достаточно высоким, а, значит, предприятия отрасли функционируют эффективно.

Таким образом, можно заключить, что наблюдается достаточно хорошая динамика всех экономических показателей, что создает предпосылки для роста предприятий рынка электрооборудования.

Однако стоит отметить, что только 29,3% организаций рынка электрооборудования России осуществляют инновационные разработки [6], в то время как в развитых странах этот показатель в среднем выше в несколько раз. Доля инновационных товаров в общей структуре объема произведенных товаров составляет 12,7% [8]. Это говорит о том, что для качественного развития отрасли в стране требуется, прежде всего, оптимизация методов и механизмов государственного управления отраслью, что позволит обеспечить развитие инновационных технологий для вывода продукции отечественного рынка электрооборудования на лидирующие позиции в мире.

На государственном уровне отмечается, что основными направлениями развития рассматриваемой отрасли должны стать создание высокотехнологичной продукции на базе российских технических решений, обеспечивающей реализацию национальных проектов, а также доминирование на внутреннем рынке электронной продукции, критически значимой для обеспечения национальной безопасности, технологического и экономического развития [1]. Для этого планируется решить следующие задачи:

1) обеспечить развитие и импортонезависимость электронной промышленности по направлениям, критически значимым для национальных интересов и перспективным с точки зрения обеспечения лидирующих позиций;

2) обеспечить требуемую материально-техническую базу ключевых процессов разработки, производства и сервисного обслуживания электронной продукции;

3) обеспечить конкурентоспособность отрасли через инструменты технического и отраслевого регулирования;

4) ликвидировать кадровые проблемы, препятствующие достижению цели развития;

5) обеспечить соответствие управленческой системы отрасли предъявляемым требованиям и вызовам внешней среды;

6) обеспечить эффективность технологических процессов отрасли за счет разделения труда и комплексного планирования работ;

7) обеспечить создание и вывод на рынки востребованной электронной продукции;

8) увеличить добавленную стоимость электронной продукции [1].

Решение указанных задач предполагает создание в стране при активной государственной поддержке научно-исследовательских центров, научно-производственных баз, формирование производственных консорциумов, формирование системы подготовки высококвалифицированных кадров, создание центров коллективного проектирования. Кроме того, планируется оказывать грантовую поддержку предприятиям, реализующим инновационные технологии. Также на государственном уровне отмечается необходимость формирования системы межотраслевого взаимодействия для ускоренного внедрения достижений электроники во все отрасли экономики.

Представляется, что все обозначенные мероприятия позволят дать импульс для развития не только рынка электрооборудования, но и всех других отраслей экономики. В итоге можно говорить о перспективной возможности укрепления позиций России на международной арене по темпам роста экономики и ВВП.

Список источников

1. Об утверждении Стратегии развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.01.2020 N 20-р [Электронный ресурс]: Справочная правовая система КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_343384/ (дата обращения 17.02.2020)
2. Промышленное производство в России. 2016: Стат. сб./ Росстат. М., 2016. 347 с.
3. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат. сб./ Росстат. М., 2018. 522 с.
4. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) с 2017 г. (тысяча рублей) [Электронный ресурс]: ЕМИСС. Режим доступа: https://www.fedstat.ru/indicator/58235 (дата обращения 17.02.2020)
5. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) по 2016 г. (тысяча рублей) [Электронный ресурс]: ЕМИСС. Режим доступа: https://www.fedstat.ru/indicator/37184 (дата обращения 17.02.2020)
6. Инновационная активность организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций) с 2017 г. (процент) [Электронный ресурс]: ЕМИСС. Режим доступа: https://www.fedstat.ru/indicator/58769 (дата обращения 17.02.2020)
7. Коэффициенты концентрации производства по видам экономической деятельности с 2017 г. (процент) [Электронный ресурс]: ЕМИСС. Режим доступа: https://www.fedstat.ru/indicator/58999 (дата обращения 17.02.2020)
8. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства с 2017 г. (процент) [Электронный ресурс]: ЕМИСС. Режим доступа: https://www.fedstat.ru/indicator/58762 (дата обращения 17.02.2020)

Об авторе:

СЕРГЕЕВА Елена Сергеевна – магистрант 2 курса, группы 25М, email: lenaq.sergeeva@yandex.ru

Научный руководитель: к.э.н., доцент Романюк А.В.

АНАЛИЗ РЫНКА POS И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Б.А. Соколов[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются вопросы сущности потребительского кредитования и POS-кредитования. Изучена динамика и структура потребительского кредитования, представлены лидеры POS-кредитования. Выявлены существующее в настоящий момент проблемы POS и потребительского кредитования.
Ключевые слова: *кредит, потребительский кредит, POS-кредитование, состояние потребительского кредитования.*

Одной из важных категорий экономической науки является кредит, который играет особую роль, как в хозяйственном обороте, так и в национальной и мировой экономике. Отношения, которые основаны на кредите, выступают значимым явлением в жизни человеческого общества в целом. Они могут проявляться в различных видах, начиная с бытового уровня до международного уровня.

В настоящее время развитие кредитования является одним из основных условий функционирования банковской системы в целом, а также влияет на экономическое развитие страны. Потребительское кредитование является одним из видов банковского кредитования и играет значительную роль в повышении благосостояния населения.

Согласно ФЗ от 21.12.2013 №353 (ред. от 03.07. 2016) «О потребительском кредите (займе)», потребительский кредит (заем) – это денежные средства, предоставляемые заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в том числе с лимитом кредитования [1]. Так, главный признак потребительского кредитования это – товарно-денежные взаимоотношения между банком и заемщиком, которому предоставляются денежные средства на личные, бытовые и иные нужды на основании кредитного договора, договора займа.

Целью потребительского кредитования является увеличение доходов банков, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах за счет кредитных ресурсов, расширение его покупательной способности, повышение экономического потенциала страны. За последние годы в Российской Федерации наблюдается быстрый рост потребительского кредитования. Оно получило обширное распространение и наибольшее доверие среди населения страны, так как представляет собой одну из более удобных форм кредитования для физических лиц [5]. Однако в настоящее

время рост рынка замедлился. И некоторые эксперты прогнозируют негативную тенденцию в будущем развитии потребительского кредитования.

По данным Центрального банка России проведен анализ динамики потребительского кредитования в период с 2010–2019 гг. (рис. 1).

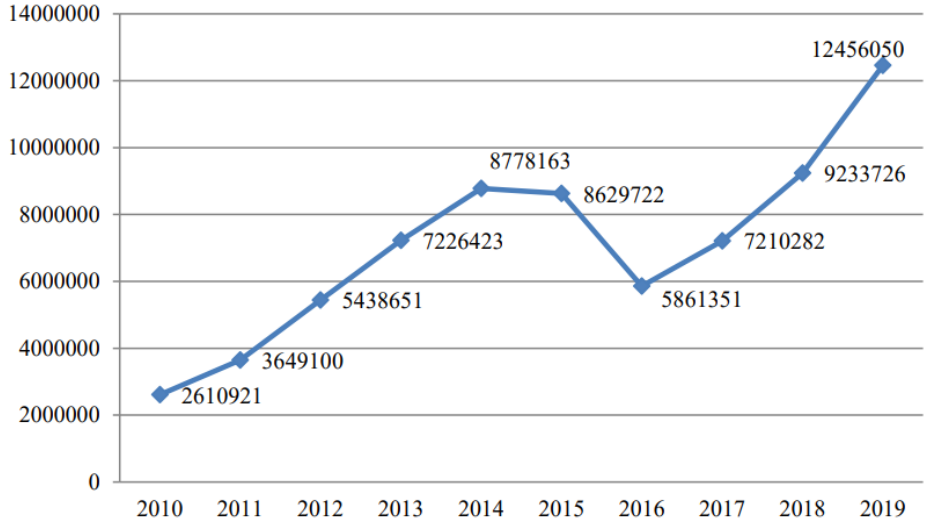

Рис. 1. Информация по кредитам, предоставленных физическим лицам в России за период 2010–2019 гг. на начало года, млн. руб.

В целом объем потребительского кредитования имеет положительную тенденцию. Рост объемов кредитования можно объяснить денежно-кредитной политикой Центрального банка России, а именно понижением ключевой ставки, которая с 2014 года снизилась с 17% до 7,75%, что привело к удешевлению кредитных ресурсов. В 2016 году наблюдается спад объемов кредитования более чем на 30% по сравнению с 2014 годом. Данное явление можно объяснить финансовым кризисом (сокращение рабочих мест, снижение реальных доходов населения и пр.), который повлиял на кредитоспособность заемщиков. За последние 2 года стремительный рост потребительского кредитования обусловлен такими факторами, как рост номинальных зарплат, увеличение МРОТ, снижение процентных ставок [3].

Для того чтобы оценить состояние потребительского кредитования в России, необходимо изучить его структуру. Рынок потребительского кредитования представлен непосредственной выдачей коммерческими банками потребительских кредитов, экспресс-кредитование выдача банками кредитов в ускоренные сроки в целях приобретения товаров в магазинах и наличными денежными средствами через кассу банка, особенностью данного вида кредитования является более высокая процентная ставка, POS-кредитование – направление розничного бизнеса банков, связанное с выдачей кредитов на определенные виды товаров непосредственно в торговых точках. Для начала проведем оценку POS-

кредитования в торговых точках и выделим основных лидеров этого рынка (табл. 1).

Таблица 1

Объем портфеля десяти лидеров POS-кредитов на 01.12.2018–01.12.2019 гг., млрд р.

Рейтинг	Название банка	Объем портфеля POS-кредитов на 01.12.2019, млрд р.	Объем портфеля POS-кредитов на 01.12.2018, млрд р.
1	Хоум кредит энд финанс банк	58	54,3
2	ОТП Банк	30,8	32,6
3	«Ренессанс кредит»	26,9	25,2
4	Альфа Банк	24,3	24,2
5	Почта Банк	23,6	16,8
6	Русфиннанс Банк	17,7	16,3
7	Сетелем Банк	15,9	17,5
8	«Русский стандарт»	11,3	7,4
9	МТС Банк	9,5	4,1
10	Кредит Европа Банк	6,3	5

**Составлено по данным: [2].*

Главным лидером на рынке по-прежнему остается «Хоум Кредит Банк». На 01.12.2019 г. объем портфеля POS-кредитов равен 58 млрд р. (прирост составил 3,7 млрд р.). «Хоум Кредит Банк» представлен во всех наиболее востребованных сегментах (одежда, ювелирные изделия, мебель, товары для ремонта, различные услуги). Второе место на POS-рынке занимает «ОТП Банк», его портфель составил на 01.12.2019 г. 30,8 млрд р. (на 1,8 млрд р. меньше, чем в предыдущем году). Ассортимент предлагаемых кредитных продуктов является также обширным, но стоит отметить, что доля ряда товарных категорий, таких как мобильные телефоны и бытовая техника, по объемам выдачи сокращается. А доля неклассических товарных категорий (меха, фитнес, здоровье) наоборот растет.

Сокращение портфеля POS-кредитов «ОТП Банка» связывают с сезонностью. Замыкает тройку лидеров «Ренессанс Кредит», который вернулся на эту строчку недавно. Объем портфеля POS-кредитов равен 26,9 млрд р. (прирост составил 1,7 млрд р.). «Ренессанс Кредит» наращивает объемы выдач в тех сегментах, которые ранее были малоактивными (мебель, меховые изделия). Заключительное место в десятке лидеров POS-кредитования занимает «Кредит Европа Банк». На начало декабря 2019 года объем портфеля составил 6,3 млрд р. (на 1,3 млрд р. больше, чем в предыдущем году). «Кредит Европа Банк» уделяет внимание таким сегментам: «меха», «образование», «медицина», «электроника», «мобильные устройства», «отдых» [4].

Таблица 2

Объем портфеля десяти лидеров – коммерческих банков по выдаче потребительских кредитов на 01.12.2018–01.12.2019 гг., тыс. р.*

Рейтинг	Название банка	Объем портфеля потребительских кредитов, 01.12.2018	Объем портфеля потребительских кредитов, 01.12.2019
1	Сбербанк России	4846651827	4322864521
2	ВТБ 24	1789514217	1565724596
3	Газпромбанк	360863335	310119440
4	Россельхозбанк	353290385	324076051
5	Альфа_банк	284806600	233634839
6	ВТБ	26200145	228440925
7	Райффайзен Банк	223888105	179845826
8	Почта Банк	191747779	106016154
9	Хоум кредит энд финанс	172186528	150184791
10	Тинькофф Банк	157117095	116198042

**Составлено по данным: [2].*

Исходя из данных в табл. 2, можно сделать вывод, что основными участниками рынка потребительского кредитования по объемам выдачи потребительского кредита коммерческими банками являются «Сбербанк России» и «ВТБ 24». Если сравнивать выдачу POS-кредитов в торговых точках и выдачу потребительских кредитов коммерческими банками, можно отметить успешную работу нескольких банков, а именно «Альфа-Банк» занимает 4 место на рынке POS-кредитов и 5 место в выдаче потребительских кредитов коммерческим банком, что положительно позиционирует его кредитную деятельность. «Почта Банк» занимает 8 место по объемам выдачи потребительских кредитов коммерческим банком и 5 место по выдаче POS-кредитов, в данном случае можно также дать высокую оценку в осуществлении кредитной деятельности банком [2].

Лидер по выдачам POS-кредитов «Хоум кредит энд финанс банк» также находится в десятке лидеров по объемам выдачи потребительских кредитов коммерческими банками и занимает 9 место. Другие банки, такие как «Сбербанк России», «ВТБ 24», «Газпромбанк», «Россельхозбанк», «ВТБ», «Райффайзенбанк», «Тинькоффбанк» наращивают объемы своего кредитного портфеля другими способами и методами, нежели предоставлением кредитов в торговых точках, но с точной вероятностью их отсутствия на рынке и в дальнейшем говорить нельзя, поскольку могут появиться мотивы и потребности в выдаче POS-кредитов.

Основные проблемы рынка pos-кредитования можно разбить на два сегмента. К первому относятся проблемы, которые предстают перед кредиторами, к второму – проблемы, на которые обращают внимание заемщики.

Для кредитной организации такими проблемами являются: оценка кредитоспособности заемщика; недостоверность предоставления информации заемщиком; проблема фондирования активных операций; эффект масштаба.

Оценка кредитоспособности заемщика выходит на первый план для тех организаций, которые ранее не придавали этому фактору должного значения. Скоринг-методики совершенствуются и оптимизируются, пытаясь исключить неблагонадежных плательщиков и риск человеческой ошибки при выдаче кредита. В дополнение к скоринг-методикам улучшается взаимодействие кредитных организаций с Бюро кредитных историй, информация которых зачастую не позволяет выдать кредит заемщику, который не расплатился по своим обязательствам в других кредитных организациях. Заемщики прибегают к недобросовестным методам получения кредитов, подделывая справки о доходах, пытаясь изменить свои анкетные данные и т.д. [3].

Все это приводит к повышению кредитных рисков для банка и, как следствие, к возрастанию ставок по предоставляемым продуктам. Настоящая проблема характерна для государства в целом: об этом говорят наличие коррупции и сложившаяся практика изменения юридических документов, которая не считается в глазах заемщиков чем-то сильно отклоняющимся от нормы.

Другая проблема – это недостаток средств для совершения активных операций. Универсальные банки реже сталкиваются с такой проблемой. Диспропорции в структуре активов и пассивов кредитных организаций, специализирующихся на pos-кредитовании, налицо: в активах преобладают выданные кредиты, в то время как в пассивах собственные средства, средства материнских компаний.

Однако использование средств материнских компаний для активного кредитования населения признается слишком рискованным из-за возникновения валютного риска, поскольку материнская компания предоставляет средства в иностранной валюте, тогда как кредитование осуществляется в рублях [5].

В связи с вышеизложенным банкам, специализирующимся на pos-кредитовании, приходится искать иные пассивы, в том числе на сделки на рынке МБК и средства частных клиентов. Наконец, при увеличении темпов развития филиальной сети, точек продаж и кредитования происходит существенное снижение качества предоставляемых услуг. Банкам следует изначально подготовить все необходимые инструменты при увеличении масштабов деятельности: ИТ-системы, качественный персонал, а также эффективные системы управления процессами в кредитной организации [2].

Для заемщика основными проблемами, которые содержат в себе ряд подпроблем, являются: качество обслуживания клиентов; стоимость кредитования; навязывание дополнительных услуг; инфраструктурные

проблемы; решение конфликтных ситуаций. Проблема качества обслуживания клиентов включает множественные недостатки работы кредитных организаций, а именно: некомпетентность сотрудников – это касается сотрудников call-центров, сотрудников офисов и, несомненно, сотрудников точек продаж, где и происходит предоставление продукта. В погоне за любым клиентом банки подбирают персонал по критериям коммуникабельности, дружелюбности и способности продать товар. Однако двухнедельных курсов по финансам, которые данные специалисты проходят, недостаточно, чтобы эти специалисты были способны разбираться во множестве финансовых аспектов, которые встречаются при предоставлении услуг.

Кроме того, в ряде банков не отлажена система обновления информации о новых продуктах и их параметрах. На рынке может возникнуть ситуация, когда представитель банка не знаком с информацией о новых услугах, уже размещенной на сайте кредитной организации. Наконец, кредитные организации продолжают экономить на call-центрах, что делает невозможным своевременный контакт с сотрудником банка [3].

Соответственно, для улучшения качества обслуживания кредитным организациям стоит изменить принятую практику премирования. Инфраструктурные проблемы наиболее остро стоят перед региональными потребителями банковских услуг. Клиенты, которые воспользовались pos-кредитованием, не могут погасить кредит своевременно из-за неисправности банкомата, который является единственным в их населенном пункте. Для решения целого ряда проблем заемщикам приходится звонить в Москву, а иной раз для досрочного погашения или совершения иных операций ехать в другой город. Нередко кредитные организации не готовы решать проблемы клиентов дистанционно, что ещё раз подтверждает низкое качество предоставления услуг и наличие бюрократических формальностей во внутренних положениях и правилах кредитных организаций. Важно отметить, что существуют проблемы по сопровождению кредита и кроме вышеперечисленных. Заемщики не могут точно узнать сумму, необходимую для досрочного погашения, и, уточнив данную сумму у оператора call-центра и оплатив ее, затем узнают, что остались по-прежнему должны банку.

Такая ситуация весьма характерна для рынка. Здесь, в первую очередь, важно распространение услуг интернет-банкинга и делегирования ряда полномочий в регионы. При возникновении конфликтных ситуаций кредитная организация в ряде случаев затягивает решение вопроса, не соблюдает сроки рассмотрения заявок, что часто приводит к росту просрочек у клиентов. Заявки на решение проблем оседают в отделениях, теряются и т.д. Заемщики все в большей и большей мере стараются пользоваться публичными средствами обращений к банку: используя банковские сайты, такие как banki.ru, направляя претензии в ЦБ или иные

государственные органы. Клиентам приходится быть более ответственными и последовательными: они записывают разговоры с сотрудниками кредитной организации, запрашивают имена операторов и предпринимают иные действия, чтобы зафиксировать факт обращения с претензией в кредитную организацию. Кредитные организации в ответ на данные действия в первую очередь реагируют на публичные обращения и претензии, которые могут быть замечены и другими клиентами. Несомненно, что банкам необходимо пересмотреть подход к заемщикам и стать более клиентоориентируемыми, подтверждая своё позиционирование на рынке [4].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. Большой ошибкой в погоне за масштабом и прибылью становится низкое качество предоставления банковских услуг. Сопровождение клиентов в процессе погашения кредита является зачастую более важным банковским продуктом, чем непосредственное предоставление заемных средств. Лидерам pos-кредитования следует подготовиться к изменениям, которые произойдут в ближайшей перспективе. Одно из главных изменений – это приход крупных игроков типа Сбербанка и ВТБ 24, обладающих необходимыми ресурсами для занятия лидирующих позиций. Несомненно, такие контрагенты, как Сбербанк и ВТБ 24, не зря тратят значительную часть времени на подготовку к выходу на данный сегмент рынка. Также небезынтересен тот факт, что на рынке появляется новый сегмент, схожий по характеристикам и имеющий свои положительные и отрицательные качества [3].

Это микрокредитование, которое представляется некредитными организациями и может захватить часть рынка, особенно в регионах, где такое кредитование будет получить проще, чем услуги банков, которые требуют больших бюрократических и иных формальностей. Главное, что следует признать кредитным организациям – клиентская лояльность прежде всего определяется не только качеством предоставляемых услуг, но и созданием банком эмоциональных ценностей во взаимоотношениях с клиентами. Так, грамотная политика банка относительно клиентов является основой формирования его стабильной депозитной базы. Тогда как, к примеру, неудачная передача долга клиента в несколько сот рублей коллекторским агентствам не только приведет к невозвратимой потере части клиентов, но и ухудшит репутацию данной кредитной организации на рынке банковских услуг в глазах имеющихся и потенциальных клиентов.

Список источников

1. Бариева Н.М. Проблемы и перспективы развития потребительского кредитования в России // Актуальные вопросы научных исследований: сборник научных трудов по материалам XVIII

Международной научно-практической конференции. Научно-исследовательский центр «Диалог». 2018. С. 22-24.
2. Искендерова Э.Д. Pos-кредитование как перспективное направление потребительского кредитования в России // Шаг в науку. 2019. № 1. С. 12-15.
3. Добролежа Е.В., Иванова Н.В. Состояние рынка российского потребительского кредитования // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. 2018. Т. 14. № 1-2 (7). С. 249-254.
4. Кузьмин М.М. Российский рынок pos-кредитования: тенденции развития //Банковские услуги. 2012. № 2. С. 18-23.
5. Лукьянова Ю.Д., Гилязова Д.Ф. Стандарты качества потребительского кредитования актуальность формирования // Форум молодых ученых. 2018. № 1 (17). С. 683-686.

Об авторе:

СОКОЛОВ Борис Альбертович– магистрант 1 курса, группы 15М, e-mail: boris.sokolov28@yandex.ru

Научный руководитель: к. э. н., доцент Бойко О.Г.

ОБЗОР МИРОВОГО РЫНКА МЕБЕЛИ

Т.Б. Теймуров[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика мирового рынка производства мебели. Выявлены основные проблемы развития мебельной промышленности в зарубежных странах и рассмотрено положение России на мировом рынке мебельной отрасли. Дана оценка состояния и направлений развития мебельной промышленности в России.
Ключевые слова: *мебельная промышленность, рынок мебели, мебельное производство.*

Как показывают различные источники, современный мировой рынок мебели за последние 10 лет удвоил свое производство. Это связано, прежде всего, с ростом городского населения, наличия прибыли и инвестиции в строительство [4]. Сосредоточена мебельная промышленность преимущественно в развитых странах, но в последние годы начался процесс распространения мебельного производства в развивающихся странах. Объем мирового выпуска мебели по данным центра промышленных исследований CSIL в Милане в 2015 году составил 490 млрд. долларов.

На рис. 1. показаны доли мирового производства мебели в 2017 году.

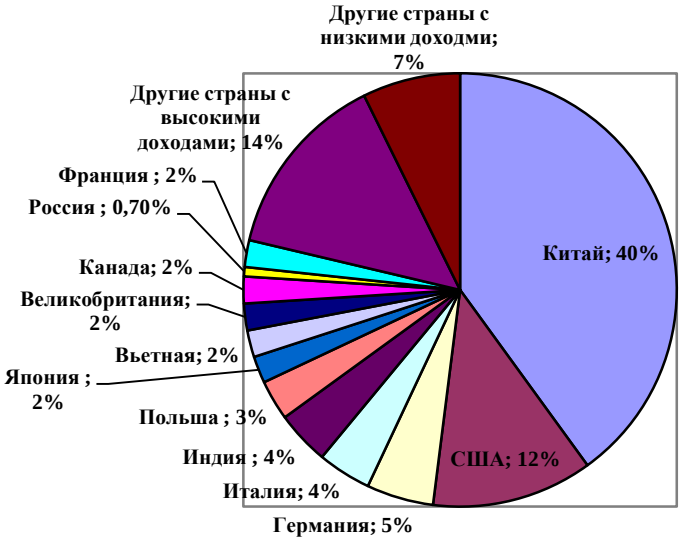

Рис. 1. Доли мирового производства мебели в 2017 году*
**Составлено автором по данным: [3].*

Основными производителями мебели в мире по данным CSIL в 2017 году были Китай - 40%, США - около 12%, Германия - 5%, Италия и Индия - по 4%. В десятку крупнейших производителей мебели в мире вошли также Польша -3%, Япония, Вьетнам, Великобритания и Канада - по 2%.

В мебельной промышленности Китая занято свыше 5 миллионов работников. Они на 99% удовлетворяют свой внутренний спрос и около 30% продукции экспортируют. Это связано с тем, что в Китае размещается много иностранных мебельных производств из развитых стран, таких как США, Италия, Япония, Тайвань и мерами правительства по стимулированию экспорта мебели. Но, несмотря, на дешевые ресурсы, промышленность Китая зависит от импорта древесных плит, в связи с чем, усиливается конкуренция, ухудшаются макроэкономические условия.

Несмотря на то, что многие десятилетия основным мировым производителем мебели были США, в последние годы многие предприятия вынуждены закрываться из-за нарастающей конкуренции с поставщиками из Азии и других стран. США являются самым крупным импортером мебели в мире – около 25 млрд. долларов в год, экспорт составляет – около 5 млрд. долларов в год.

Почти четверть мирового выпуска мебели производят страны Евросоюза. Лидером является Германия, затем следуют Италия, Польша и Франция. В Европе преобладает кооперация небольших производств, что дает возможность лучше переживать различные кризы. Крупные производители в Европе отдают предпочтение фрагментированию своей деятельности и отдают различные функции на аутсорсинг малым предприятиям из разных регионов. Тем самым, проблемы малого предприятия решаются путем объединения их в мебельные кластеры. Наибольшее число микропредприятий существует во Франции и Польше, а самая высокая доля крупных компания находится в Германии.

Рынок мебели считается «консервативным», но несмотря на это, происходит очень жесткая конкуренция. Это приводит к тому, что государство считает необходимым вводить запретительные импортные санкции. Что, например, и было сделано в США в середине 2000-х годов, когда на рынок хлынула дешевая китайская мебель.

В последние годы активно происходит процесс переноса производственных мощностей из ведущих стран производителей мебели с высокими производственными затратами в страны с более низкими производственными затратами, в первую очередь в страны Азии. Страны Азии вышли на позиции ведущих в мире экспортеров мебели. Это способствует тому, что происходит вытеснение местных производителей с мебельного рынка. Примером этому также является США, так как цены на мебельные изделия из Китая значительно ниже американских.

Следует также отметить, что в зарубежном производстве мебели в последние годы существует практика переноса мебельного производства в

другие страны с более дешевой рабочей силой. Немецкие компании перенесли часть своего производства в Польшу, США в Мексику. Тем самым поспособстовав тому, что Польша и Мексика превратились в крупных экспортеров недорогой и качественной деревянной мебели. В мебельное производство Китая также осуществляются значительные по объемам инвестиции западных государств.

В настоящее время одним из приоритетных направлений промышленных инвестиций из стран развитого рыночного хозяйства происходит в мебельную отрасль Вьетнама и Бангладеш. Это привело к тому, что Вьетнам по объемам экспорта мебели в более узких сегментах уступает только Китаю, Италии, Германии и Польше. В Бангладеше, несмотря на дешевую рабочую силу, развитие мебельного производства сдерживается тем, что отсутствует необходимая инфраструктура и налаженные каналы сбыта мебельной продукции.

В настоящее время лидером по объемам производства и экспорта мебельной продукции считается Китай, который опережает Италию.

Если рассматривать место России на мировом рынке мебели, несмотря на развивающееся мебельное производство, уже несколько десятилетий импорт преобладает над экспортом [2]. Это происходит из-за того, что оборудование на многих предприятиях требует модернизации, основные компоненты для производств мебели, мебельные механизмы, фурнитура, лакокрасочные изделия закупаются за границей. Если за рубежом преобладает малый и средний бизнес, то в России сохраняется высокий уровень концентрации мебельного производства, что мешает ориентироваться на конечного потребителя. Доля России в мировом экспорте мебели составляет менее 0,7%, а на экспорт идут лишь «части» мебели или полуфабрикаты. Со стороны государства принимаются соответствующие меры по поддержанию отечественной мебельной промышленности. В целях защиты внутреннего рынка Российской Федерации, развития национальной экономики и поддержки российских товаропроизводителей при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд установить с 1 декабря 2017 г. до 1 декабря 2019 г. запрет на допуск отдельных видов товаров мебельной и деревообрабатывающей промышленности, происходящих из иностранных государств, по перечню согласно приложению (далее - товары) [1].

Рассмотрев зарубежный опыт развития мебельной промышленности, можно сделать вывод о том, что в современных условиях имеет место не просто перемещение мебельного производства в страны с более дешевой рабочей силой, но и ассортиментная переориентация на изготовление более дешевой и простой по дизайну мебели.

Список источников

1. Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров мебельной и деревообрабатывающей промышленности, происходящих из иностранных государств (за исключением государств - членов Евразийского экономического союза), для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Постановление Правительства РФ от 5 сентября 2017 г. N 1072 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: https://base.garant.ru/71764556/#friends (дата обращения 01.03.20)
2. Безрукова Т.Л. Мебельная промышленность современной России: состояние, тенденции и перспективы развития / Т.Л. Безрукова, П.А. Петров // Корпоративное управление и инновационное развитие севера. 2012. № 2. С. 81-86.
3. Краткая характеристика мирового рынка мебельной продукции ЦКЪ [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://funnytoaster.bestpersons.ru/feed/post14857637/ (дата обращения 01.03.20).
4. Сухоруков А.В. Условия и факторы экономического роста мебельной промышленности // Стратегии развития предприятий: Сб.науч.трудов. Вып.4. Саратов: Изд.центр СГСЭУ, 2009. С. 103-115.

Об авторе:

ТЕЙМУРОВ Теймур Бендалы оглы – магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail: teymur_96@mail.ru

Научный руководитель: к. э. н., доцент Бойко О.Г.

РЫНОК ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗ

И.Т. Шакирова[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика показателей рынка гостиничных услуг России. Выявлены основные тенденции развития отрасли, а также определен прогноз данных показателей на несколько периодов вперед.
Ключевые слова: *рынок гостиничных услуг, коллективные средства размещения, гостиница, туризм.*

Рынок гостиничных услуг и туризм на современном этапе развития страны имеет стратегически важное значение для развития национальной и региональной экономической системы.

Изменение значений основных показателей российского рынка гостиничных услуг представлены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика основных показателей рынка гостиничных услуг России*

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Средне-годовое значение
Число КСР, ед.	14 583	15 590	20 135	20 534	25 292	28 072	20701
Число гостиниц, ед.	4 856	5 445	5 697	9 513	10 901	11 674	8014
Число граждан РФ, размещенных в КСР, тыс. чел.	32 561	33 799	43 657	48 339	53 534	62 210	45683
Число иностранных граждан, размещенных в КСР, тыс. чел.	4 444	4 608	5 627	6 092	8 029	11 484	6714
Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие КСР, млн. руб.	67449,0	80468,5	32653,5	30366,1	32645,59	35025,0	46434,6

**Составлено автором и рассчитано по данным: [2; 3; 4; 6; 7].*

Как можно увидеть, значения первых четырех индикаторов за 2013-2018 гг. увеличились. С другой стороны, объем инвестиций в основной капитал отрасли не имеет четкой динамики: после роста 2013-2014 гг. наступил период спада в 2015-18 гг.

С целью формулирования более обоснованных выводов следует провести анализ динамики выделенной группы показателей, результаты которого можно представить в виде табл. 2.

За период с 2013 по 2018 гг. число КСР увеличилось на 13489 ед. или 92,5%, среднегодовой прирост достиг 14%. Наибольшее абсолютное отклонение наблюдалось в 2017 г., когда показатель вырос на 4758 ед. по сравнение с предыдущим годом.

Таблица 2

Анализ динамики основных показателей рынка гостиничных услуг России*

Показатель	Значения, ед.				Общий темп роста, %	Темп прироста, %	Среднегодовой темп роста, %	Среднегодовой прирост, %
	2013 г.	2018 г.	Отклонение (+;-)	Среднее годовое отклонение				
Число КСР, ед.	14 583	28 072	13 489	2698	192,5	92,5	114	14
Число гостиниц, ед.	4 856	11 674	6 818	1364	240,4	140,4	119,18	19,18
Число граждан РФ, размещенных в КСР, тыс. чел.	32 561	62 210	29 649	5930	191,06	91,06	113,82	13,82
Число иностранных граждан, размещенных в КСР, тыс. чел.	4443,6	11483,8	7040,2	1408,0	258,44	158,44	120,91	20,91

**Составлено и рассчитано автором по данным: [3; 4; 6; 7].*

За анализируемый период число гостиниц в России также выросло, что является положительной тенденцией. Увеличение составило 6818 ед., что в относительном выражении достигло 2,4 раза. В связи с этим среднегодовой прирост равняется 19,2%. Абсолютный прирост в большем размере наблюдалось в 2016 году по сравнению с 2015 г., который составил 3816 ед.

Численность граждан России, размещенных в коллективных средствах размещения, за данный период увеличилась на 29649 тыс. чел. или 91,06% в относительном выражении. Среднегодовой прирост равен 13,82%.

Что касается иностранных граждан, размещенных в КСР, то с 2013 года произошло увеличение их числа к 2018 г. на 7040,2 тыс. чел. или 2,58 раза. В среднегодовом исчислении прирост составляет 1408,0 тыс. чел. или 20,91%.

Анализ изменения объема инвестиций в основной капитал, направленные на развитие коллективных средств размещения (гостиниц, прочих мест для временного проживания), представлен в отдельной табл. 3.

По данным табл. 2 можно сказать, что в 2015 и 2016 гг. произошло снижение инвестиций в гостиницы и аналогичные средства размещения по сравнению с 2014 и 2015 гг. соответственно, которое было довольно существенным – на 59,42% (или 47815 млн. руб.) и 7,01% (или 2287,4 млн. руб.). В другие периоды наблюдается увеличение показателя: в 2014 г. по отношению к прошлому году на 19,30% (или 13019,5 млн. руб.), в 2017 г. – на 7,51% (или 2279,49 млн. руб.), в 2018 г. – на 7,29% (или 2379,41 млн. руб.). Тем не менее, общее снижение индикатора превзошло его рост в последующие периоды. Другими словами, объем инвестиций в основной капитал в 2013-2014 гг. в несколько раз превышает уровень 2015-2018 гг. Из-за важности данного показателя следует далее провести расчёт прогнозных значений (табл. 3).

Таблица 3

Анализ динамики инвестиций в основной капитал, направленные на развитие коллективных средств размещения*

Период	Значение показателя, млн. руб.	Абсолютное отклонение, млн. руб.	Темпы роста, %
2013	67449,00	-	-
2014	80468,50	13019,50	119,30
2015	32653,50	-47815,00	40,58
2016	30366,10	-2287,40	92,99
2017	32645,59	2279,49	107,51
2018	35025,00	2379,41	107,29

**Составлено и рассчитано автором по данным: [2].*

С учетом ограниченности исходной информации прогнозирование может быть осуществлено на краткосрочный период с использованием элементарных методов экстраполяции. Результаты проведенных расчетов представлены в табл. 4.

Таблица 4

Прогнозные значения инвестиций в основной капитал, направленные на развитие коллективных средств размещения, млн. руб.

Прогнозный период	Прогнозные значения		Средние прогнозные значения
	По методу среднего абсолютного прироста	По методу среднего темпа роста	
2019	28540,2	30723,9	29632,1
2020	22055,4	26951,0	24503,2

**Рассчитано автором по данным табл. 3.*

Среднее абсолютное отклонение имеет отрицательное значение ($\overline{\Delta Y} = -6484{,}8$ млн. руб.), а средний темп роста меньше 1 ($\overline{\text{Тр}} = 0{,}8772$), что указывает на нисходящий характер изменения объема инвестиций в ближайшие два года. Следовательно, данная тенденция отрицательно оценивается для исследуемой отрасли национального хозяйства.

Еще одним направлением исследования может стать применение методики ранжирования, которая позволит провести сравнительную оценку состояния рынка гостиничных услуг по Тверской области и соседним с ней регионам Российской Федерации. В качестве системы показателей выступает число КСР, численность лиц, размещенных в КСР, и доходы коллективного средства размещения от предоставляемых услуг.

Так как индикаторы имеют разные единицы измерения, то выполним процедуру нахождения нормированных значений способом линейного масштабирования для каждого показателя (табл. 5-7).

На основе данных табл. 5 можно сделать вывод о том, что по количеству КСР первое место занимает Московская область, второе Вологодская область, третье Тверская область, четвёртое Ярославская область, пятое Новгородская область, шестое Псковская область и седьмое место Смоленская область.

Таблица 5

Расчёт нормированных значений по числу КСР *

Регион	Нормированное значение				
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Московская область	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Смоленская область	0,084	0,017	0,000	0,011	0,000
Тверская область	0,452	0,239	0,182	0,270	0,257
Ярославская область	0,148	0,147	0,111	0,192	0,163
Вологодская область	0,148	0,201	0,217	0,332	0,347
Новгородская область	0,119	0,043	0,020	0,018	0,015
Псковская область	0,000	0,000	0,002	0,000	0,002

**Рассчитано автором с использованием данных: [7].*

На основе данных табл. 6 можно сделать вывод о том, что по числу размещенных лиц в КСР первое место занимает Московская область, второе Ярославская область, третье Тверская область, четвёртое Вологодская область, пятое Псковская область, шестое Новгородская область и седьмое место Смоленская область.

Таблица 6

Расчёт нормированных значений численности лиц, размещенных в КСР*

Регион	Нормированное значение				
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Московская область	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Смоленская область	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Тверская область	0,087	0,048	0,065	0,095	0,083
Ярославская область	0,116	0,134	0,138	0,160	0,142
Вологодская область	0,044	0,061	0,051	0,071	0,070
Новгородская область	0,043	0,048	0,037	0,035	0,029
Псковская область	0,037	0,050	0,040	0,046	0,036

**Рассчитано автором с использованием данных: [8].*

На основе расчетов в табл. 7 можно сделать вывод о том, что по доходам КСР от предоставляемых услуг первое место занимает Московская область, второе Тверская область, третье Ярославская область, четвёртое Новгородская область, пятое Вологодская область, шестое Псковская область и седьмое место Смоленская область.

Таблица 7

Расчёт нормированных значений доходов коллективного средства размещения от предоставляемых услуг*

Регион	Нормированное значение				
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Московская область	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Смоленская область	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Тверская область	0,117	0,159	0,120	0,154	0,142
Ярославская область	0,090	0,119	0,100	0,111	0,098
Вологодская область	0,013	0,070	0,039	0,040	0,040
Новгородская область	0,031	0,056	0,053	0,055	0,049
Псковская область	0,006	0,026	0,026	0,033	0,035

**Рассчитано автором с использованием данных: [1].*

На базе нормированных значений необходимо провести обобщающие расчёты, то есть осуществить процедуру агрегирования. В качестве метода будет выступать способ агрегирования по среднему арифметическому значению (табл. 8). проведены следующие расчеты.

Таблица 8

Расчёт интегрального значения по методу среднего арифметического значения *

Регион	**Значение**				
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Московская область	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Смоленская область	0,028	0,006	0,000	0,004	0,000
Тверская область	0,219	0,149	0,122	0,173	0,161
Ярославская область	0,118	0,133	0,116	0,154	0,134
Вологодская область	0,068	0,111	0,102	0,148	0,152
Новгородская область	0,064	0,049	0,037	0,036	0,031
Псковская область	0,014	0,025	0,023	0,026	0,024

**Рассчитано автором по данным табл. 5-7.*

На последнем этапе для удобства работы со значениями проведем их ранжирование (табл. 9).

Таблица 9

Ранжирование значений*

Регион	**Ранг**				
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Московская область	1	1	1	1	1
Смоленская область	6	7	7	7	7
Тверская область	2	2	2	2	2
Ярославская область	3	3	3	3	4
Вологодская область	4	4	4	4	3
Новгородская область	5	5	5	5	5
Псковская область	7	6	6	6	6

**Рассчитано автором.*

На основании информации табл. 9 можно сделать вывод о том, что первое место занимает Московская область, второе Тверская область, третье Вологодская область, четвёртое Ярославская область, пятое Новгородская область, шестое Псковская и седьмое Смоленская область. Московская область в сравнении с соседними регионами в 2014-2018 гг. демонстрирует самое высокое число КСР, число размещенных лиц, а также объём доходов. В течение анализируемого периода ситуация не менялась, в результате чего интегральный ранг остался на одном и том же уровне.

Таким образом, можно сделать следующий вывод о положении рынка гостиничных услуг: происходит увеличение числа КСР и числа граждан, размещенных в КСР (однако в некоторые периоды наблюдается спад данных показателей), наблюдается снижение инвестиционной привлекательности отрасли, сопровождающийся снижением инвестиций в

основной капитал, направленные на развитие коллективных средств размещения (гостиниц, прочих мест для временного проживания).

В процессе ранжирования индикаторов числа КСР, численности лиц, размещенных в КСР, доходов коллективного средства размещения от предоставляемых услуг было выявлено, что лидирует Московская область, второе место занимает Тверская область, третье Вологодская область, четвёртое Ярославская область, пятое Новгородская область, шестое Псковская и седьмое Смоленская область.

Список источников

1. Доходы коллективного средства размещения от предоставляемых услуг без НДС, акцизов и аналогичных платежей (тыс. руб.) [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: https://fedstat.ru/indicator/31003 (дата обращения 10.11.19)
2. Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие коллективных средств размещения (гостиниц, прочих мест для временного проживания) [Электронный ресурс]: Ростуризм. URL:https://www.russiatourism.ru/doc/5инвестиции%202016.docx (дата обращения 10.12.19)
3. Численность граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения (чел.) [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: https://fedstat.ru/indicator/44040 (дата обращения 10.11.19)
4. Численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения (чел.) [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: https://fedstat.ru/indicator/44042 (дата обращения 10.11.19)
5. Численность лиц, размещенных в гостиницах и аналогичных средствах размещения (тыс. чел.) [Электронный ресурс]: РОССТАТ. URL: https://www.gks.ru/storage/mediabank/5-1-10(1).xlsx (дата обращения 10.11.19)
6. Число гостиниц и аналогичных средств размещения (гостиницы) (ед.) [Электронный ресурс]: РОССТАТ. URL: https://www.gks.ru/storage/mediabank/5-1-9(1).xlsx (дата обращения 10.11.19)
7. Число коллективных средств размещения по 2018 г. (ед.) [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: https://fedstat.ru/indicator/31579# (дата обращения 10.11.19)
8. Численность размещенных лиц в коллективных средствах размещения по 2018 г.(чел.) [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: https://fedstat.ru/indicator/31560 (дата обращения 10.11.19)

Об авторе:

ШАКИРОВА Инесса Темуровна – магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail inessa-td@yandex.ru

Научный руководитель: к. э. н., доцент Романюк А.В.

НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

А.А. Шестакова[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены вопросы структуры машиностроения, этапы разработки инвестиционной политики на предприятии. Проведен анализ показателей инвестиционной деятельности предприятий машиностроения. Обоснована необходимость и виды инновационно-насыщенных инвестиций. Выявлены направления инвестиционной политики предприятий машиностроительного комплекса России.
машиностроение, машиностроительный комплекс, перспективы развития, инвестиционная политикаинновационно-насыщенные инвестиции.

Машиностроение является одной из ведущих отраслей промышленности России. Машиностроительный комплекс включает в себя более двадцати подотраслей (металлообрабатывающую промышленность; производящую средства производства; транспорта; оборонную продукцию, а также предметы потребления) и при определенных условиях должен стать ключевым фактором, влияющим на эффективность инновационного сценария. Машиностроение призвано обеспечить производственным оборудованием ключевые сектора экономики и в первую очередь обрабатывающие отрасли промышленности и тем самым определяет состояние производственного потенциала Российской Федерации. От уровня развития машиностроения зависят материалоёмкость, энергоёмкость валового внутреннего продукта, производительность труда, промышленная безопасность и обороноспособность государства.

Однако прогнозы экспертов о перспективах развития машиностроительного комплекса весьма пессимистичны. Это происходит вследствие увеличения масштабов деятельности других отраслей российской экономики, которые выступают активными потребителями машиностроительной продукции. Рассматривать как альтернативу приобретение продукции машиностроительного профиля у иностранных производителей не всегда целесообразно. Как показывает практика, стоимость отечественного аналога обходится потребителю гораздо дешевле. По таким направлениям как тяжелое машиностроение, химическое и нефтяное, кораблестроение Россия является одним из мировых лидеров в области качества. С другой стороны, машиностроительные предприятия в последнее десятилетие столкнулись с рядом серьезных проблем: недостаточная загруженность основных производственных фондов, морально устаревшая инфраструктура, значительный моральный и

физический износ основных фондов, низкая кредитная и инвестиционная привлекательность, а также дефицит рабочей силы нужной квалификации.

Поэтому является целесообразным рассмотреть основные направления инвестиционной политики машиностроительного комплекса РФ с целью выявления проблемных зон и потенциальных перспектив развития.

В общем, инвестиционная политика предприятия представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия. Она заключается в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и постоянного возрастания его рыночной стоимости. Разберемся, в чем же заключается реализация инвестиционной политики предприятий машиностроительного комплекса.

Разработка общей инвестиционной политики предприятия охватывает следующие основные этапы:

1. Анализ инвестиционной деятельности предприятия и отрасли в предшествующих периодах.
2. Исследование и учет условий внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка.
3. Учет стратегических целей развития предприятия, обеспечиваемых его предстоящей инвестиционной деятельностью.
4. Обоснование типа инвестиционной политики предприятия по целям вложения капитала с учетом рисковых предпочтений.
5. Формирование инвестиционной политики предприятия по основным направлениям инвестирования.
6. Взаимоувязка основных направлений инвестиционной политики предприятия.

Для начала рассмотрим инвестиционную деятельность предприятий машиностроительной отрасли за последние двадцать лет. За период с 2008 по 2014 годы инвестиций в основной капитал машиностроения увеличились более чем в 1,54 раза (или в 11,64 раза относительно 2000 года) (табл. 1). Их прирост составил 4792,6 млрд руб. В абсолютном выражении наблюдается рост инвестиций в основной капитал предприятий машиностроительной отрасли, но в относительном выражении доля машиностроения находится примерно на одном уровне на протяжении всего исследуемого периода. Согласно методике Госкомстата России, в состав машиностроительной отрасли входят такие виды экономической деятельности, как производство машин и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, а также производство транспортных средств и оборудования.

В 2000 г. около 50% всех инвестиций направлялось в производство транспортных средств и оборудования. Однако, к 2008 году ситуация незначительно изменилась: примерно 35% инвестиций направлялся в

производство машин и оборудования против 46% в производство транспортных средств и оборудования.

Таблица 1

Динамика инвестиций в основной капитал машиностроительного комплекса, млрд. руб.*

	2000	2008	2010	2011	2012	2013	2014
РФ	*1165,2*	*8764,9*	9152,1	11035,7	12586,1	13450,2	13557,5
Машиностроение:	32,1	221,3	198,1	220,6	279,3	351,2	404,1
производство машин и оборудования	8,8	76,6	62	60,5	76,2	92,9	99,8
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	6,9	42,8	35,1	45,1	59,2	73,2	82
производство транспортных средств и оборудования	16,4	101,9	101	115	143,9	185,1	222,3

**Составлено по данным: [4].*

В 2014 году ситуация практически полностью повторяет 2000 год. Что касается источников финансирования, то, согласно данным Росстата, на уровне Российской Федерации на протяжении всего рассматриваемого периода наибольшая доля приходится на привлеченные средства (порядка 54 %). На собственные средства как источник финансирования приходится около 46%. На уровне обрабатывающей промышленности наблюдается обратная ситуация. Так, основным источником финансирования служат собственные средства (65% в 2014 году). Самую большую долю собственные средства как источник финансирования инвестиций в основной капитал занимают в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Несмотря на то, что в целом в Российской Федерации наблюдается за рассматриваемый период наблюдается рост инвестиций в основной капитал, объем инвестиций в машиностроение остается на недопустимо низком уровне.

Стоит отметить, что основным источником инвестиционной деятельности служат собственные средства, что обусловлено тем, что отрасли машиностроения являются малопривлекательными для долгосрочного инвестирования. В настоящий момент финансирование НИОКР по разработке новых образцов техники, новых технологий, а также инвестиции в модернизацию и техническое перевооружение ограничено низкой рентабельностью производимой продукцией. Стоит отметить, что господдержка практически не осуществляется. Предприятия отраслей машиностроительного комплекса, как правило, характеризуются высокой изношенность оборудования, использованием устаревших технологий и, как следствие, производят неконкурентоспособную продукцию. Поскольку машиностроение является основой технологической и экономической

безопасности государства, то повышение конкурентоспособности и повышение инвестиционной привлекательности отрасли должно быть определено как одни из приоритетных задач.

Важно отметить, что развитие данной сферы промышленности сопряжено со значительными трудностями. В частности, основной причиной является высокий износ основных фондов машиностроительных предприятий, и его обновление требует значительного объема инвестиций.

Проанализируем структуру инвестиций в машиностроение области в разрезе источников финансирования (табл. 2).

Таблица 2

Структура источников финансирования инвестиций в машиностроении*

	2013		2014		2015	
	млн. рублей	в % к итогу	млн. рублей	в % к итогу	млн. рублей	в % к итогу
Инвестиции в основной капитал	27130,1	100	33109,7	100	44419,5	100
в том числе по источникам финансирования:						
собственные средства	12289,935	45,3	15164,24	45,8	22298,59	50,2
привлеченные средства	14840,165	54,7	17945,46	54,2	22120,91	49,8
в том числе:						
кредиты банков	2713,01	10	3509,628	10,6	3597,98	8,1
из них кредиты иностранных банков	298,4311	1,1	860,8522	2,6	755,1315	1,7
заемные средства других организаций	1682,0662	6,2	2119,021	6,4	2931,687	6,6
инвестиции из-за рубежа	217,0408	0,8	264,8776	0,8	533,034	1,2
бюджетные средства	5154,719	19	5628,649	17	8128,769	18,3
в том числе из:						
федерального бюджета	2713,01	10	3012,983	9,1	5019,404	11,3
бюджетов субъектов Федерации	2034,7575	7,5	2119,021	6,4	2531,912	5,7
местных бюджетов	406,9515	1,5	496,6455	1,5	577,4535	1,3
средства внебюджетных фондов	81,3903	0,3	66,2194	0,2	133,2585	0,3
прочие	5615,9307	20,7	7251,024	21,9	7862,252	17,7

**Составлено по данным: [1].*

Данные табл. 2 показывают, что финансирование инвестиций в машиностроительной отрасли примерно одинаково осуществляется как за счет собственных, так и за счет привлеченных средств. Наибольшая доля в составе привлеченных средств приходится на бюджетные средства, в частности средств федерального бюджета.

Данные, представленные в табл. 3 показывают, что наибольшая доля инвестиций в машиностроении приходится на производство транспортных средств и оборудования.

Эффективность и конкурентоспособность производства в промышленности являются результатом инвестиционной деятельности, непосредственно направленной на технологические инновации.

Таблица 3

Структура инвестиций по видам деятельности*

Виды экономической деятельности	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сумма инвестиций, млн. рублей						
Всего	106029,2	133987,7	159317,1	227142,8	259753,7	254938,9
Обрабатывающие производства	28962,8	41019,7	55499,9	100164,7	103255,7	110876,4
Машиностроение всего	8428	19223,4	24604,1	27130,1	33109,7	44419,5
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	841,3	1912	2107,4	1749,4	2975,3	2970,5
производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	1297,5	2036,9	2555,6	4095,3	1214,9	1642,1
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	402,7	482,2	678,9	1183,6	967,2	1238
производство транспортных средств и оборудования	5886,5	14792,3	19262,2	20101,8	27952,3	38568,9
Доля инвестиций в машиностроение от общего объема инвестиций в регион, %	7,9	14,3	15,4	11,9	12,7	17,4
Доля инвестиций в машиностроение в общем объеме по обрабатывающему производству, %	29,1	46,9	44,3	27,1	32,1	40,1
Структура инвестиций,%						
Машиностроение всего	100	100	100	100	100	100
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	10,0	9,9	8,6	6,4	9,0	6,7
производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	15,4	10,6	10,4	15,1	3,7	3,7
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	4,8	2,5	2,8	4,4	2,9	2,8
производство транспортных средств и оборудования	69,8	76,9	78,3	74,1	84,4	86,8

**Составлено по данным: [1].*

Высокие объемы инновационно-насыщенных инвестиций – необходимое условие взаимодействия механизмов развития экономики [2]:

1) *инвестиции в обновление производственного аппарата* отраслей реального сектора формируют спрос на инвестиционное оборудование; в зависимости от наполнения рынков инвестиционного оборудования отечественным или импортным оборудованием, в большей или в меньшей степени инициирован мультипликативный спрос на продукцию обрабатывающих производств, сопряженных с отраслями-производителями инвестиционного оборудования;

2) *инновационно-насыщенные инвестиции* в обновление производственного аппарата обрабатывающих производств обеспечивают рост конкурентоспособности отечественной продукции;

3**)** *развитие и модернизация обрабатывающих отраслей* инициируют рост спроса на услуги непроизводственной сферы экономики – прежде всего, секторов науки и образования.

Более конкретные направления инвестиционной политики [4] предприятий машиностроительного комплекса определены в таких отраслевых стратегиях, как «Стратегия развития энергомашиностроения Российской Федерации на 2010–2020 годы и на перспективу до 2030 года», «Стратегии развития тяжелого машиностроения на период до 2020 года» и других. Анализ данных документов показал, что общими направлениями для всех отраслей машиностроительного комплекса выступают:

– развитие научно-технического и инновационного потенциала;

– создание новой техники и технологий;

– модернизация и техническое перевооружение предприятий;

– совершенствование инфраструктуры отрасли.

Основные направления инвестиционной политики машиностроительного комплекса России можно проследить в федеральных законах и стратегиях развития. Самым главным документом, регламентирующим основные направления инвестиционной политики в масштабах всего государства, выступает Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (далее — Концепция). В качестве главной цели инвестиционной политики государства на период до 2020 года Концепция устанавливает переход на инновационный путь развития. Для достижения поставленной цели в документе предусмотрено решение следующих задач [4]**:**

- развитие человеческого потенциала;
- создание высоко конкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику;
- структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития;
- закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России в традиционных сферах таких, как энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов;

- расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России, повышение эффективности ее участия в мировом разделении труда;
- переход к новой модели пространственного развития российской экономики.

Показатели результативности влияния инвестиционного и инновационного факторов на функционирование машиностроения [2]:

• выпуск продукции – основной показатель, отражающий спрос рынка выпускаемой продукции, позиционирование предприятий региона на рынке; доля инновационной продукции в выпуске продукции региона;

• производительность труда – основной показатель эффективности производственной деятельности;

• экспорт продукции – показатель конкурентоспособности выпускаемой продукции на мировом рынке; экспортная выручка существенно влияет на инвестиционные возможности предприятий и на экономику региона в целом;

• соотношение экспорта и импорта – в целом по региону в определенной степени отражает импортозамещение.

Список источников

1. Агаева Л.К. Анализ инвестиций в машиностроительный комплекс Самарской области / Л. К. Агаева // Теоретико-методологические и практические проблемы интеграции, диверсификации и модернизации региональных промышленных комплексов: сборник материалов Международной научно-практической конференции. (Самара, 1 июля 2017 г.) / Самар. нац. исслед. ун-т им. С. П. Королева, под общ. ред. Н.М. Тюкавкина. Самара: АНО "Издательство СНЦ", 2017. С. 5-11.
2. Борисов В. Н., Почукаева О. В. Инвестиционные и инновационные факторы в машиностроении регионов при реализации Программы развития Арктической зоны РФ //МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2017. Т. 8. №. 4 (s). С. 718-731.
3. Муханова И. В. Инвестиционная политика предприятий машиностроительного комплекса России в условиях экономических санкций //Экономический журнал. 2016. №. 42. С. 46-57.
4. Чиркова Т. Ю. Направления инвестиционной политики предприятий машиностроительной отрасли //Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. 2015. №. 2. С 86-93.

Об авторе:

ШЕСТАКОВА Анна Алексеевна – магистрант 1 курса, группы 15М, e-mail: shestak.anya@yandex.ru

Научный руководитель: к. э. н., доцент Романюк А. В.

РОЛЬ РЫНКА ТАБАЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

А.А. Васюкова[1]
[1]Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье определена роль табачной продукции для экономики страны, выявлены особенности и факторы рынка табачных изделий.
Ключевые слова: *рынок табачной продукции, аддикция, аддитивные товары, особенности отрасли.*

Рынок табачной продукции играет важную в экономике страны, при этом он является объектом постоянного регулирования со стороны государства ввиду как значительной налогооблагаемой базы, так и большого влияния на здравоохранение.

Начать исследование необходимо с анализа понятий «аддиктивный товар» и «аддикция».

Зависимым, аддиктивным поведением называется глубокая, рабская зависимость от некой власти, от непреодолимой вынуждающей силы, которая обычно воспринимается и переживается как идущая извне, будь то наркотики, сексуальный партнер, пища, деньги, власть, азартные игры, то есть любая система или объект, требующие от человека тотального повиновения и получающие его [1, С. 146].

Объектом зависимости могут становиться товары, содержащие психоактивные вещества, а также поведенческий паттерн.

А. Л. Свенцицкий дает определение аддикции (зависимости) — ощущаемая человеком навязчивая потребность в определенной деятельности. Следует отчасти не согласиться с данным определением, поскольку, исходя из него, аддикцией является питание, дыхание и так далее. Очевидно, аддикция есть ощущаемая человеком естественно необусловленная навязчивая потребность в определенной деятельности и ее продуктах.

Потребность в аддиктивных товарах прямо не входит в число естественных жизненных потребностей, как, например, необходимость в кислороде или пище, без которых человек существовать не может. Это не те блага, которые предоставляются человеку, как живому организму в естественной среде. Аддиктивные блага — это блага, которые вызывают привыкание и не являются естественно обусловленными. Без аддиктивных благ человек существовать может.

Чтобы выделить блага, вызывающие привыкание, Ю. В. Андриенко и А. В. Немцов условно делят товарные рынки на рынки «обычных» и «неординарных» потребительских товаров [14], М. И. Левин и А. Б. Фенько — на рынки «обычных» и «вредных» благ [7], Б. Гордон и Б. Сунн — на

«аддиктивные товары» и «не аддиктивные товары», Дж. Стиглер, Г. Беккер и К. Мэрфи — на рынки «обычных благ» и «благ, вызывающих привыкание», Дж. М. Бьюкенен — на рынки «хороших» и «плохих» товаров [8, С. 34].

С точки зрения потребительских свойств можно дать следующее определение аддиктивных товаров — это товары, удовлетворяющие естественно не обусловленные потребности и под воздействием содержащихся в них психоактивных веществ становящиеся объектом патологической зависимости потребителя.

Более широкое понятие аддиктивных благ сформулировано следующим образом — это предметы, явления, процессы, продукты труда, удовлетворяющие естественно не обусловленные потребности и под воздействием содержащихся в них психоактивных веществ или/и поведенческого паттерна становящиеся объектом патологической зависимости потребителя.

Безусловно, табачные изделия являются аддиктивным товаром. Исходя из определения, они также постоянно и неотъемлимо участвуют в рыночной экономике страны.

Производство и реализация табака является высококонцентрированной отраслью: так, концентрация пяти крупнейших производителей в России равна 96%. Первые четыре из них (JTI, PMI, BAT, ITG) также являются мировыми гигантами табачной отрасли. Соответственно, барьеры на входе в табачную отрасль очень высоки.

В первую очередь, запуск с нуля производства табачных изделий требует значительных стартовых инвестиций в технологические ресурсы, чтобы иметь возможность конкурировать с действующими игроками отрасли, которые владеют большими производственными мощностями, оснащенными дорогостоящим оборудованием, позволяющим осуществлять производство полного цикла, а также имеют стабильный доступ к качественному сырью [10].

Следует учитывать, что табачные изделия (прежде всего, сигареты) являются фасованными товарами широкого потребления. В связи с этим экономия на масштабе в маркетинге становится ключевым фактором, который позволяет компаниям-гигантам доминировать на рынке [11]. Однако значимость экономии от масштаба, связанной непосредственно с производством, относительно невелика [13]. В последние годы легальный рынок табачной продукции стабильно падает, что в свою очередь заставляет компании сокращать свое производство и закрывать некоторые заводы и подразделения.

Помимо этого, само производство табачных изделий строго контролируется государством. При этом наблюдается тенденция дальнейшего усиления государственного регулирования, что делает отрасль

еще менее привлекательной для новых игроков и ограничивает их возможности для входа.

Следует помнить, что регулирование потребления табака и налогообложение табачных изделий – это сложные вопросы, для решения которых необходимо учесть множество политических, экономических и демографических факторов, чтобы предупредить возникновение непреднамеренных последствий, таких как незаконная торговля, контрабанда и снижение доходов.

Лидеры табачной отрасли (JTI, PMI, BAT, ITG) являются вертикально интегрированными компаниями. Развитость вертикальной интеграции в табачной отрасли можно рассмотреть на примере таких компаний, как PMI и JTI. Так, «Филип Моррис Ижора» является предприятием полного производственного цикла, который включает все производственные процессы от первичной обработки табака до производства и упаковки сигарет. Компания «Japan Tobacco International» в России также сама производит сырье для табачных изделий, расширенную табачную жилку (основной ингредиент в производстве сигарет), перерабатывает табачные отходы в восстановленный табак [2, С. 312].

Однако возможности вертикальной интеграции ограничены ввиду того, что табак, выращиваемый в России, не покрывает спрос на сырье табачных производителей и значительно уступает импортному табаку по качеству. Поэтому табак, используемый крупными табачными корпорациями, действующими на российском рынке, импортируется из Бразилии, Индии, Малави, США и Китая.

Добавим, что лидеры отрасли удерживают большие доли рынка, при этом реализуют одинаковые рыночные стратегии. Решения компаний об объемах производства и о ценах взаимозависимы, поэтому табачные производители часто идут на сговор с целью установления оптимальных цен.

Как важный фактор, ряд исследователей отмечает, что население страны склонно экономить на табачной продукции, то есть стремится к избавлению от табачной зависимости (на этом также сказывается стремление к ведению здорового образа жизни) или переходит на более дешевую продукцию.

Важным фактором табачного рынка являются акцизы на табачную продукцию, которые относятся к косвенным налогам.

Косвенные налоги в своей экономической политике широко используют как развитые, так и развивающиеся страны, поскольку умелое их применение способствует пополнению государственной казны, а также позволяет эффективно воздействовать на общественное потребление.

Одним из наиболее важных косвенных налогов является акциз – вид косвенного налога, который устанавливается на отдельные группы товаров массового потребления и включается в цену товара. Значительную часть в

структуре акцизов занимают акцизы на табачную продукцию, так как именно этот товар является одним из наиболее популярных среди потребителей [9, С. 156].

Наибольшая доля всех российских промышленных предприятий, в т. ч. и транснациональных табачных компаний, осуществляющих активную инновационную политику, приходится именно на табачную отрасль (порядка 40%). Данная активность отечественных компаний по производству табачной продукции объясняется их встроенностью в глобальные технологические цепочки.

Однако инновации – это не только изменения техники и технологии, но и социума, управления. В этом контексте следует отметить важность создания интегрированных форм организации производства на базе стратегического альянса субъектов инновационного процесса: государства, предприятий, научных организаций, банков, страховых и инвестиционных компаний.

Постоянное повышение табачных акцизов и стоимости сигарет, вследствие повышения акцизной составляющей в розничной цене, обращает покупателей к табачной продукции сегмента «качество по разумной цене». Преимущество на рынке получат те производители, которые выпускают недорогие, но качественные сигареты.

Приоритетной проблемой развития табачной отрасли является повышение эффективности и конкурентоспособности табачной продукции. Одним из факторов развития устойчивой экономики является обеспечение табачной промышленности качественными сырьевыми ресурсами. Создание их основывается на освоении инноваций в организации производства, повышении качества и конкурентоспособности продукции.

В табачной отрасли наблюдается инновационное развитие рынка. Крупные игроки табачного рынка предлагают потребителю альтернативную сигаретам продукцию, которая позволяет снизить риск для здоровья курильщиков, в случае если невозможно полностью отказаться от этого. Альтернативной продукцией являются электронные средства доставки никотина и электронные системы нагревательного табака. Главная цель инновационного продукта табачной отрасли − предоставление курильщикам менее вредного продукта с аналогичными потребительскими свойствами.

Электронная сигарета представляет из себя устройство, внешне похожее на обычную сигарету. Она имеет сменный картридж, зарядное устройство, и позволяет имитировать курение. Пар электронной сигареты также содержит дозу никотина. Электронные сигареты не достаточно изучены. На рынке присутствует около 500 марок электронных сигарет [6, С. 117].

Табачные компании постепенно начинают осуществлять производственную и маркетинговую кампанию в направлении объединения

собственных брендов, что приводит к сокращению издержек и эффективному корпоративному управлению. Актуальность данных кампаний в первую очередь связана с ограничениями в сетевой рознице табачной продукции и с ростом ее стоимости, а также со стратегией оптимизации бизнеса. Данная стратегия позволяет найти эффективную модель взаимодействия функциональных подразделений транснациональной компании, снизить влияние эндогенных и экзогенных факторов развития, увеличить прибыль с учетом сокращения издержек. Модель оптимизации предполагает корректировку вектора развития компании путем реорганизации одного из направлений деятельности.

Одним из данных направлений является взвешенная консолидация и оптимизация табачных брендов, которая позволяет компаниям в первую очередь расширить производство и уменьшить затраты на управление большим портфелем брендов. Данный стратегический шаг позволит увеличить продуктивность компании и высвободить ресурсы для конкретных табачных продуктов вследствие сокращения ценового разрыва между дорогими и дешевыми сигаретами. Рост стоимости бренда способствует постепенному оттоку потребителя в более дешевый сегмент [5, С. 558].

Главная цель развития табачного подкомплекса заключается в создании устойчивого и эффективного конкурентоспособного производства с задачей частичного удовлетворения потребностей населения в табачных изделиях повышенного качества с учетом создания отечественного табачного сырья, сокращения импорта табака и выхода с экспортной продукцией на мировой рынок [3, С. 33].

При этом в целом, начиная с 2009 года, в мире наблюдается сокращение доли потребителей сигарет и папирос [12]. Прежде всего, это связанно с мерами, направленными на борьбу с курением во многих странах. К таковым можно отнести пропаганду вреда табака, ограничение мест курения, а также рост акцизов на табачные изделия, ведущий к повышению стоимости сигарет и папирос.

Немаловажным фактором является распространение здорового образа жизни среди населения. Помимо этого, изменение доли потребителей сигарет и папирос вызвано появлением товаров-субститутов, таких как кальяны, трубки, весовой табак для самостоятельного изготовления сигарет и электронные сигареты [4, С. 74].

Таким образом, аддиктивных товары, к которым относится табачная продукция - это товары, удовлетворяющие исскуственно созданные обществом и человеком потребности и под воздействием содержащихся в них психоактивных веществ становящиеся объектом патологической зависимости потребителя.

Особенностями рынка табачной продукции в контексте рыночной экономики являются принадлежность продукции к товарам широкого

потребления, активное внедрение инноваций в этой отрасли, ее высокая концентрация в отношении производства и реализации табака, высокие барьеры на вход в неё, вертикальная интеграция компаний, сильное развитие экспорта и импорта, в том числе из-за технологических особенностей, медленное общемировое падение оборотов торговли, в том числе из-за ограничений государств, в том числе путем акцизов.

Список использованных источников

1. Капканщиков С.Г. Государственное управление экономикой/ С.Г. Капканщиков. М.: КноРус, 2019. 314 с.
2. Мокров Г. Российская экономика: рыночные преобразования/ Г. Мокров. М.: OmniScriptum Publishing KS, 2018. 652 с.
3. Романова Н.К. Приоритетные направления сырьевого обеспечения табачной промышленности Российской Федерации/ Н.К. Романова// Международный научно-исследовательский журнал. 2020. № 1(91). С. 27-34.
4. Рудаков Н. А. PR и маркетинг табачной компании Филип Моррис: анализ достижений и репутационных издержек/ Н.А. Рудаков // Бизнес-образование в экономике знаний. 2018. № 1. С.71-72.
5. Саломатин В.А. Развитие экспортной политики табачных компаний посредством оптимизации портфеля брендов/ В.А. Саломатин, Е.В. Саломатина// Российское предпринимательство. 2018. № 2. С. 556-562.
6. Саломатин В.А. Укрепление экономики табачного бизнеса в условиях повышения конкурентоспособности табачной продукции/ Саломатин В.А., Романова Н.К., Саломатина Е.В.// Экономические науки. №3. С.117-123.
7. Скоков Р.Ю. Государственное регулирование рынков аддиктивных товаров: концепция, эволюция, совершенствование: монография/ Р.Ю. Скоков. М., 2018.
8. Скоков Р.Ю. Монополия vs конкуренция: состояние, сценарии и факторы на рынках аддиктивных товаров/ Р.Ю. Скоков. М.: Синергия, 2019. 45 с.
9. Тагильцева Ю.В. Анализ акцизов на табачную продукцию в Российской Федерации / Ю.В.Тагильцева, Е.В. Ядренникова // Проблемы теории и практики предпринимательства. 2014. № 3. С. 155-158.
10. В 2020 году сигареты в России могут подорожать на 25 % [Электронный ресурс]: Интернет-газета Newslab. Режим доступа: https://newslab.ru/news/945194 (дата обращения 19.12.19).
11. Костырев А. Нездоровый образ бренда [Электронный ресурс]: Коммерсант. Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/4199456 (дата обращения 18.02.20).
12. Обзор табачной промышленности [Электронный ресурс]: Официальный сайт Первого независимого рейтингового агентства. Режим доступа:

https://fira.ru/otraslevye-obzory/obzor-tabachnoj-promyshlennosti/ (дата обращения 28.12.19).
13. Производство основных видов пищевых продуктов, напитков и табачных изделий [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: https://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d01/15-09.htm (дата обращения 12.04.20)
14. Скоков Р. Рынки аддиктивных товаров России: Левиафан или минимальное государство [Электронный ресурс]: Четвертая международная конференция экономики и менеджмента. Режим доступа: https://eman-conference.org/2018393.html (дата обращения 18.12.19).

Об авторе:

ВАСЮКОВА Анастасия Андреевна– магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail: vasyukova.a96@mail.ru

Научный руководитель: к.э.н., доцент Бойко О.Г.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ…… 3

Раздел 1. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, УЧЕТ И АНАЛИЗ РИСКОВ…… 4

Артемьева В.М. Использование инструментов срочного рынка для минимизации рисков на финансовом рынке……. 4
Белякова Е.В. О развитии финансового обеспечения образовательных учреждений в РФ …… 13
Корешкова П.В. Стратегия развития здравоохранения до 2025: реалии и перспективы…….. 23
Кочнев М.С. Анализ и оценка кредитоспособности физических лиц как метод управления рисками кредитования……... 27
Соломенцев В.С. О выявлении факторов риска возникновения банкротства фирмы…….. 31
Тезикова С. А. Анализ мер государственной поддержки доступных МСП на территории Тверской области……. 42
Трощенкова А.Ф. Сравнение и критическая оценка методологических подходов к анализу финансовой устойчивости организации…….. 48

Раздел 2. ЭКОНОМИКА ФИРМЫ И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ… 53

Гурбанова М.Р. Современный механизм взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса с банками……. 53
Иванова А.А. Оценка состояния и перспективы развития машиностроения в России…….. 59
Ким Я.Е. Жилищное строительство в Тверской области в современной экономической ситуации: проблемы и перспективы развития……. 65
Малахов И.О. Налоговый и бухгалтерский консалтинг (аутсорсинг) как вид интеллектуального предпринимательства и современные направления его развития…… 71
Перебякин В.П. Оценка и страхование рисков хозяйствующих субъектов торговой отрасли…… 77
Сергеева Е.С. Современное состояние и тенденции развития рынка электрооборудования в России ……. 82
Соколов Б.А. Анализ рынка POS и потребительского кредитования, проблемы и пути решения…… 87
Теймуров Т.Б. Обзор мирового рынка мебели ……. 95

Шакирова И.Т. Рынок гостиничных услуг России: состояние и прогноз развития……... 99
Шестакова А.А. Направления инвестиционной политики предприятий машиностроительной отрасли……. 105
Васюкова А.А. Роль рынка табачной продукции в экономике страны…… 112

Научное издание

«ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ»

Сборник трудов Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы»

5 марта 2020 года
г. Тверь

Печатается с оригиналов авторов

Технический редактор
Подписано в печать 20.05.20 Формат 60x84 $^{1}/_{16}$.
Бумага типографская № 1. Печать офсетная.
Усл. печ. л 8,19 Тираж 100 экз. Заказ 191
Редакционно-издательское управление
Адрес: 170000, г. Тверь, ул. Желябова, 33
Тел. РИУ: (4822) 35-60-63