

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 Внутриуниверситетской научно-
практической конференции
«Финансово-экономические аспекты развития
фирмы»**

13 марта 2021 года, г. Тверь

ТВЕРЬ 2021

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 Внутриуниверситетской научно-практической конференции «Финансово-экономические аспекты развития фирмы», 13 марта 2021 года, г. Тверь / Под ред. А.В. Романюка. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2021. – 143 с.

В сборнике представлены статьи по итогам проведения Внутриуниверситетской научно-практической конференции «Финансово-экономические аспекты развития фирмы», проходившей в Институте экономики и управления Тверского государственного университета 13 марта 2021 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, 2021
© Тверской госуниверситет,
2021

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 13 марта 2021 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 21 студент магистерских программ 1 и 2 курсов Института экономики и управления Тверского государственного университета.

Сборник трудов конференции включает 21 статью.

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

ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ

Д.Э. Аверьянов¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассматривается роль правильной оценки эффективности экономической деятельности предприятия. Были рассмотрены KPI показатели. А также были сделаны выводы о предприятии, полученные при помощи системы сбалансированных показателей (ССП).

Ключевые слова: KPI, система сбалансированных показателей, оценка экономической эффективности, рекламная компания, коэффициенты рентабельность, коэффициенты ликвидности, коэффициенты платёжеспособности.

Вопрос об эффективности деятельности предприятия в современных экономических условиях является самым актуальным и важным [7]. Существует множество предложений и концепций оценки работы компаний как от отечественных, так и зарубежных специалистов, однако до сих пор нет единого мнения по этому вопросу. Для того, чтобы понять, какими характеристиками должно обладать «идеальное предприятие», как добиться максимальной результативности его функционирования, необходимо разобраться, что, в сущности, представляет собой понятие «эффективность деятельности предприятия». И чтобы давать объективную оценку, стоит выбирать самые новые и продуктивные вспомогательные методы [5].

Рассчитать эффективность деятельности предприятия можно благодаря ключевым показателям эффективности. Благодаря им фирма выбирает верный вектор направления своей деятельности, который соответствует основным целям предприятия. Правильно выбранные показатели KPI помогут фирме найти и устранить выявленные проблемы. Также для того, чтобы показатели KPI были более точны, необходимо рассчитать показатели финансового состояния предприятия [1]. Из-за них ключевые показатели эффективности предприятия становятся ещё более полезными ввиду того, что они на более глубоком уровне помогают выявить проблемы.

На данный момент пишется много работ, связанных с данной темой, и это свидетельствует нам о том, что данная проблема является актуальной и по сей день.

Актуальность темы исследования заключается в том, что в наше время при нестабильной ситуации в экономике, особенно важно сделать

корректную оценку экономической деятельности организации. Ведь в результате правильно проведённых мероприятий, правильная оценка деятельности способна разработать верную стратегию предприятия, что поспособствует процветанию фирмы.

Отталкиваясь от моей дипломной работы, исследования эффективности деятельности предприятия будут проводиться в отрасли тех компаний, основной которой является рекламная деятельность (ОКВЭД 73.11).

Данная деятельность в наше время становится всё более важной, в виду того, что интернет-пространство претерпевает значительный рост по сравнению с прошлыми временами. Почти каждая компания имеет свой сайт и свою страницу в сети. И именно благодаря компаниям, которые разрабатывают рекламу, происходит увеличение охвата аудитории у различных сайтов принадлежащим разного рода компаниям.

Компания, основной деятельностью которой является создание рекламы, также должна проводить мероприятия по оценке эффективности её деятельности.

Можно сделать вывод, что основными инструментами для анализа финансового состояния предприятия и принятия правильных управленческих решений служит правильно проведённая и выбранная методика анализа эффективности деятельности. Благодаря верному выбору методики можно достигнуть достоверных и точных результатов анализа [8].

В результате исследований были выбраны и разобраны подходы к оценке эффективности экономической деятельности при помощи которых может быть проведена оценка эффективности деятельности компании. А именно: Экономический, финансовый, стоимостной, процессный и система сбалансированных показателей (ССП) [3] (рис. 1).

Рассматривая данные подходы можно сделать вывод о том, что их совместное применение покажет полную картину дел, происходящую на предприятии. А СПП необходима для того, чтобы, комплексно рассмотреть все происходящие процессы при этом показывая их взаимосвязь с друг другом

Несмотря на то, что использование вышеуказанных подходов, а особенно СПП является ресурсозатратным, их применение на практике поможет определить ключевые проблемы предприятия и дать полную оценку эффективности её деятельности.

Для анализа эффективности производства и финансового состояния предприятия помимо СПП, должны использоваться различные методы и показатели. Прежде всего, это система показателей, характеризующая эффективность использования ресурсов, их отдачу [3]; показатели рентабельности; показатели, отражающие рыночную, предпринимательскую активность предприятия; система показателей платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

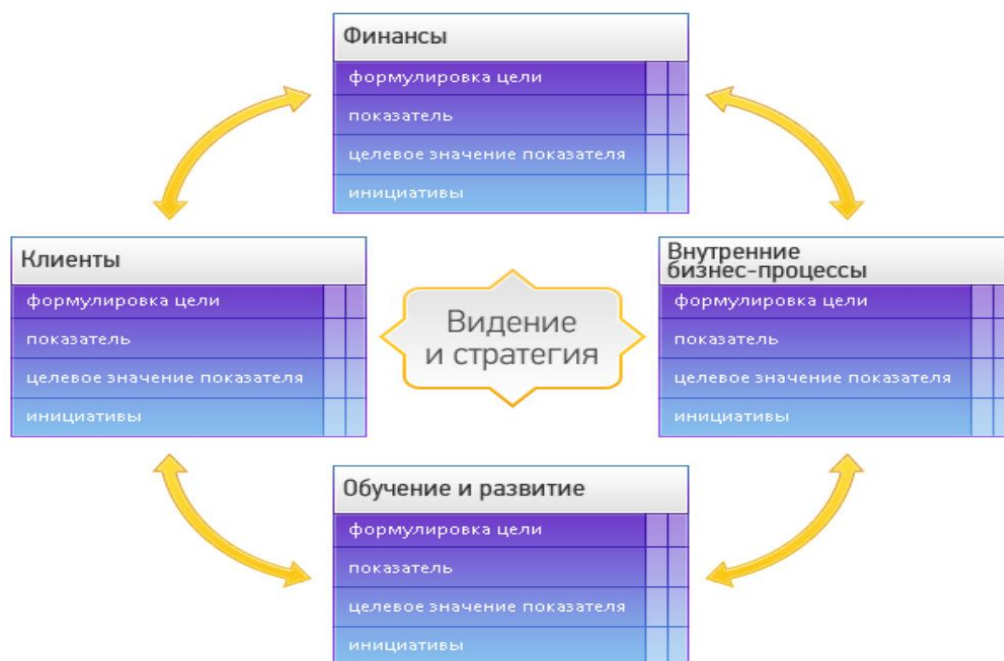


Рис 1. Система сбалансированных показателей [3]

Для того чтобы рассмотреть вышеперечисленные методы и подходы на практике, мною было выбрано предприятие ООО «ОМС», так как оно являлось объектом исследования в моей дипломной работе.

ООО «ОБЪЕДИНЕННЫЕ МЕДИАСИСТЕМЫ» –одна из лидирующих медиагрупп в Твери и тверской области. Основными направлениями работы компании являются: Интернет-издания, Tverigrad.ru, TVTver.ru, Tverisport.ru, разработка и реализация рекламных кампаний, маркетинговые исследования, реклама на радио Пилот, реклама на радио Звезда, создание аудио роликов, создание видео роликов.

Организация ООО " ОБЪЕДИНЕННЫЕ МЕДИАСИСТЕМЫ " являлась поставщиком в 95 государственных контрактах на сумму 60 706 634 руб. Основными заказчиками госзакупок являются: правительство Тверской области, законодательное собрание Тверской области, Тверская городская Дума, администрация Города Твери, ФГБОУ ВО "Тверской Государственный Университет" и др.

Вследствие были рассмотрены и посчитаны все необходимые для анализа показатели, а также были выявлены их тренды, а именно:

1. Показатели рентабельности (рис. 2);
2. Показатели ликвидности (рис. 3);
3. Показатели финансовой устойчивости (рис. 4).

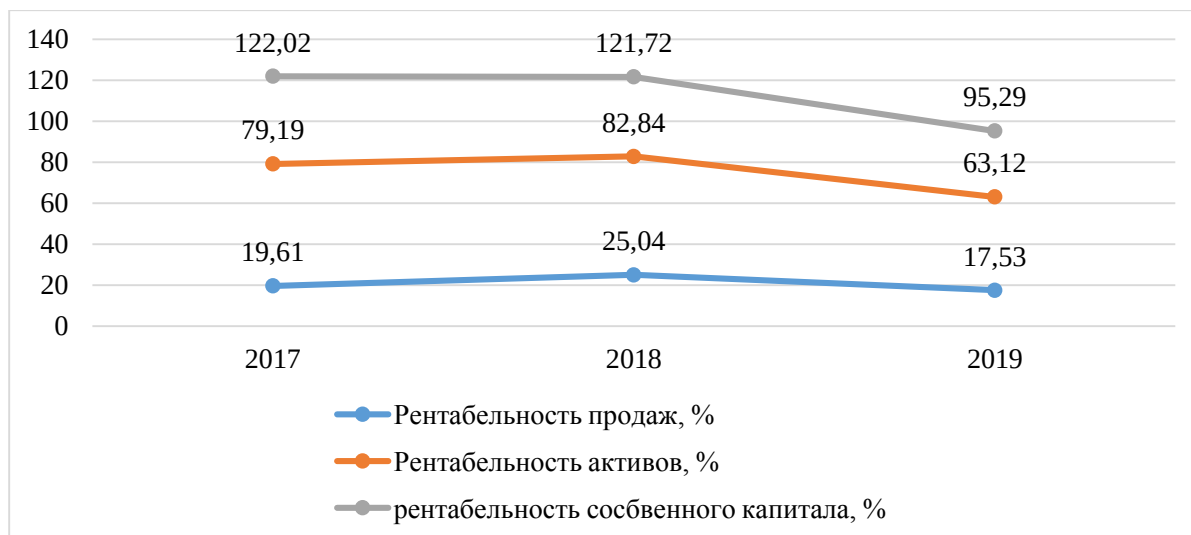


Рис. 2. Изменение показателей рентабельности за период с 2017 – 2019 гг.

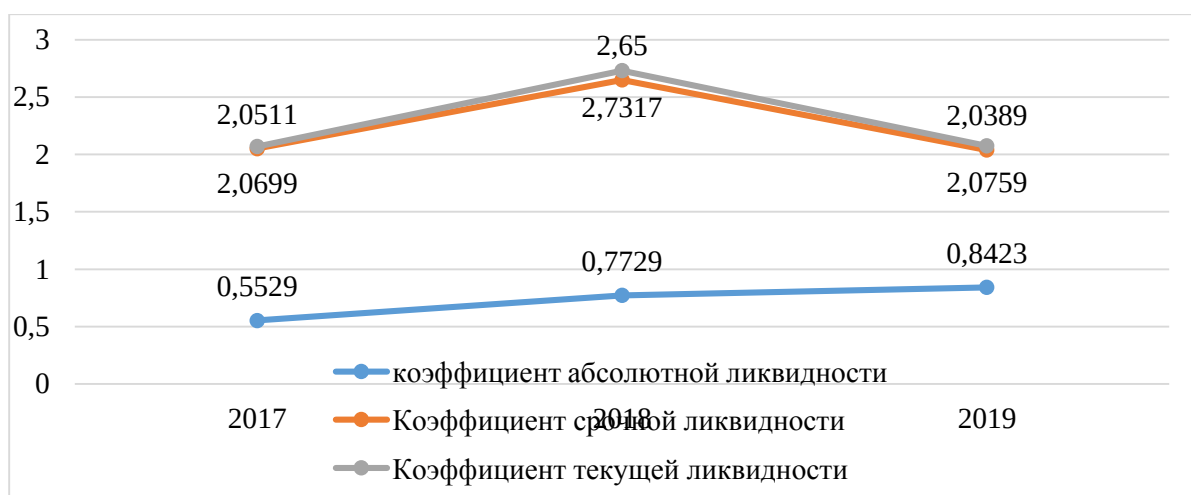


Рис. 3. Изменение показателей ликвидности за период с 2017 – 2019 гг.

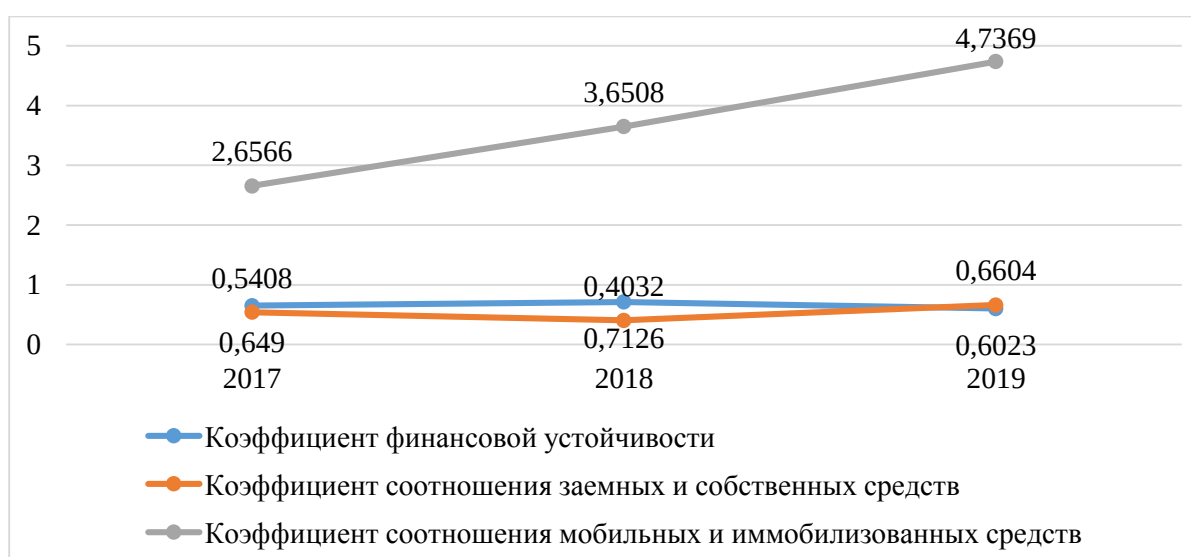


Рис. 4. Изменение показателей финансовой устойчивости за период 2017–2019 гг.

Рассматривая результаты, полученные при использовании вышеупомянутых методов и при расчёте показателей, можно сделать вывод о состоянии предприятия, а также выявить те проблемы, которые для него являются наиболее важными.

Отталкиваясь от данных расчётов и используя систему ССП, в частности разбор её стратегических зон, можно сделать некоторые наблюдения и выводы о предприятии ООО «ОМС». А именно:

1. Рентабельность падает. Причиной тому является увеличение затрат на производстве
2. Показатели ликвидности у данного предприятия находятся вне нормативного интервала, а именно превышают его, что может говорить нам о потере платёжеспособности.
3. Финансовая устойчивость данной фирмы находится на хорошем уровне, так как её коэффициент располагается в допустимом интервале.

Можно сказать, что предприятию не грозит каких-либо серьёзных угроз в ближайшем будущем. Так как оно является самым крупным предприятием по оказанию рекламных услуг в Твери. И при этом самым надёжным.

Список источников

1. Балабанов, А.И., Балабанов, Т.И. Финансы: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2019. 190 с.
2. Васильева А.И. Осуществление анализа и оценки финансовой устойчивости в современных организациях / А.И. Васильева // МИРЭА Российский технологический университет. 2018. С. 53
3. Крикливец, А. А. Методы оценки и анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А. А. Крикливец, П. С. Сухомыро // Молодой ученый. 2019. № 2 (240). С. 235-237. URL: <https://moluch.ru/archive/240/55570/> (дата обращения 06.03.21)
4. Мартин Клюбек. Бизнес-метрика: Как улучшить ключевые результаты компании. Apress, 2019 г.
5. Панфилъ Л.А., Муртазина Е.Э. Оценка эффективности деятельности предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 6 (часть 4). С. 753-756.
6. Неяскина Е.В. Экономический анализ деятельности организации: учебник/ Е.В. Неяскина, О.В. Хлыстова. Изд. 2-е, перераб. и доп. Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2020. С. 220.
7. Парфишина В.Е. Оценка финансовой устойчивости организации / В.Е. Парфишина // СИНЕРГИЯ НАУК. 2018. №24. С. 313-322.
8. Погодина Т.В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для СПО / Т. В. Погодина. М.: Издательство Юрайт, 2019. 351 с.

9. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.]; отв. ред. Г. Б. Поляк. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2019. 456 с.
10. Рубцов И.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / И.В. Рубцов. М.: Юнити, 2019. С. 47.
11. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. Методологические аспекты / Г.В. Савицкая. М.: ИНФРА-М, 2018. 270 с.
12. Сафронова Ю.И. Анализ финансового состояния организации в современных условиях / Ю.И. Сафронова // Синергия наук. 2018. № 14. С. 207-212.

Об авторе:

АВЕРЬЯНОВ Даниил Эдуардович - магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: averyanov.danill.1994@mail.ru

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

APPROACHES AND METHODS FOR ASSESSING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE COMPANY'S ADVERTISING

D.E. Averyanov, Tver State University, Tver, Russia

Annotation. This article examines the role of a correct assessment of the effectiveness of the economic activity of an enterprise. KPI indicators were considered. And also, conclusions were made about the enterprise, obtained using the balanced system of indicators (BSI).

Keywords: KPI, balanced system of indicators, economic efficiency assessment, advertising campaign, liquidity ratios, profitability ratios, solvency ratios.

About the author:

АВЕРЬЯНОВ Даниил Эдуардович - 1st year undergraduate student, group 16М, e-mail: averyanov.danill.1994@mail.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ В МАРОККО: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Бельхадж Саид¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Цель статьи - исследование и изучение специфики строительной промышленности и влияние ее на экономику Марокко, а также трудности и проблемы, с которыми сталкиваются строительные компании. Были рассмотрены некоторые эмпирические исследования, проведенные на примере Марокко. Результаты нашего обзора показали, что строительные компании сталкиваются с такими проблемами, как спад активности, выявленный снижением оборота и стоимости энергии. Несмотря на проблемы, с которыми сталкиваются строительные компании, одна из основных - это дорогая стоимость электроэнергии. Экономика Марокко по-прежнему сильно зависит от строительства.

Ключевые слова: *строительные компании, экономика Марокко, строительной отрасли.*

I. Введение

Широкое определение строительной отрасли включает: строительство зданий, работы с инфраструктурой, ремонт, техническое обслуживание, снос, добыча сырья, производство строительных материалов и изделий, а также продажу строительной продукции.

В нашем анализе мы используем несколько более узкое определение, исключающее, например, сектор сырья и добычу [1].

В Марокко строительную отрасль можно разделить на 4 основных сектора, а именно:

- Подготовка площадки: снос и земляные работы, бурение и зондирование;

- Возведение строительных и инженерных сооружений: выполнение основных строительных работ, строительство инженерных сооружений и туннелей, строительство сетей, строительство электрических и телекоммуникационных линий, а также строительство дорожных покрытий.

- Монтажные работы: сантехнические работы, установка теплового оборудования и кондиционирования.

Отделочные работы: штукатурка, столярные изделия из дерева и пластика, металлические столярные изделия, покрытие полов и стен, строительные зеркала, остекление и покраска [2].

Таким образом, эта статья разделена на 4 раздела: первый посвящен структуре спроса, второй раздел посвящен классификации фирм, работающих в строительной отрасли, в третьем разделе мы представим

проблемы и препятствия. сталкиваются с фирмами, и, наконец, мы обсудим развитие строительной отрасли в марокканской промышленности.

II. Спрос

Клиентов строительных компаний можно разделить на следующие категории и ранжировать по степени важности:

- В первую очередь, это администрации и государственные предприятия, на них приходится около 66% мирового оборота, реализуемого компаниями строительного сектора.

- На втором месте частный сектор, который занимает почти пятое место в мире по обороту.

- В-третьих, на местные власти приходится менее одной десятой оборота.

- Наконец, домохозяйства составляют менее 5% от общего оборота строительных компаний.

III. Структура строительных компаний Марокко

По данным Национальной федерации девелоперов недвижимости, компании, работающие в строительной отрасли, можно разделить на 3 различных типа [3]:

- Существует около 2000 структурированных и организованных компаний;

- 10 000 компаний локальные, но неструктурированные;

- и 40 000 нелокализованных фирм, работающих в неформальной экономике (черная экономика)

IV. Трудности, с которыми сталкиваются строительные компании в Марокко

Основные трудности, упомянутые предпринимателями строительной отрасли в соответствии с опросом, проведенным Zarouali (2012), являются следующие:

- Снижение активности, выявленное в результате эволюции портфелей заказов и, как следствие, снижения оборачиваемости;

- Стоимость электроэнергии является бременем для марокканских строительных компаний, которые работают в строительной отрасли, например, в Марокко цена киловатт-часа электроэнергии (кВт/ч) на 27% выше, чем во Франции, на 33% выше, чем в Турции и Португалии и на 60% выше, чем в Тунисе [4];

- Жесткость цен, это касается цен на сырье и других расходов компаний, которые постоянно растут, но уменьшаются очень редко;

- Погашение ссуд, заключенных с банковскими учреждениями, и отсутствие в марокканском законодательстве, противоречащего французскому законодательству с точки зрения трудностей с выплатой, решений, которые не позволили бы банкам ухудшить финансовое положение строительных компаний;

- Увеличение капитальных затрат, т.е. приобретение капитальных

товаров (машин, оборудования, программного обеспечения и т. д.), Необходимых для обновления устаревших основных фондов и / или для увеличения производственной мощности и производительности, и сокращения времени;

-Трудности найма: несмотря на молодость населения Марокко и большое количество рабочей силы, с одной стороны, строительные компании испытывают большие проблемы с наймом следующих профилей: специализированных рабочих, квалифицированных рабочих, мастеров, техников и менеджеров. во-вторых, им не удастся удержать новых сотрудников.

V. Вклад строительной отрасли в экономику Марокко

Строительная промышленность Марокко оказывает положительное влияние на экономику; это воздействие можно измерить с помощью нескольких экономических показателей, таких как: ВВП, занятость, валовое накопление основного капитала и отток инвестиций.

Например, вклад этой отрасли в создание рабочих мест в 2017 г. составил 54 000 рабочих мест. Эта отрасль также способствует созданию благосостояния (6,5% ВВП) и составляет 12% от общей численности занятой рабочей силы (2017 г.) [5].

Таким образом, промышленность имеет положительный побочный эффект для других секторов, связанных с добычей и прямыми связями. Более того, что касается вклада строительной отрасли в отток инвестиций из Марокко за границу, 20% приходится на строительный сектор. Общий денежный оборот всех строительных компаний превышает 30 миллиардов дирхамов в год.

Марокканское обменное бюро сообщило в своем годовом отчете о внешней торговле, что прямые иностранные инвестиции в недвижимость достигли в течение первых девяти месяцев 2012 года 5,99 млрд дирхам против 6,33 млрд дирхамов, зарегистрированных в тот же период 2011 года. наиболее привлекательные отрасли экономики Марокко с точки зрения иностраннх инвестиций [6].

VI. Заключение

Марокко реализует несколько крупных программ городского развития в дополнение к различным схемам городского развития, запущенные основными регионами и будущими региональными планами развития. Строительство 15 новых городов: таких как Таменса, Таменсур, Храфат, Лахаята. Перестройка этих городов для лучшего приема их жителей. Новый город Зената: площадь 1830 га.

Эко-город рассчитан на размещение 300 000 жителей в соответствии с международными стандартами и устойчивым развитием. Создан как жизнеспособная модель города, первопроходец в использовании новых технологий и интегрирован в городскую и устойчивую территорию. 1300 га общей площади, в том числе 614, на которых расположены различные

компоненты проекта (жилой район, академический центр, исследования и инновации, туристические и культурные объекты и т. д.). Casa-Anfa: присутствие в этом проекте многих известных разработчиков: THOMAS & PIRON (бельгийский), BOUYGUES IMMOBILIER (французский), ASMA INVEST (марокканско-саудовский), а также местные группы WALILI, CGI и YASMINE IMMOBILIER. Зеленый город Мохаммед VI: город с университетским призванием, помещенный под призму устойчивого развития и уважения к окружающей среде.

Список источников

1. Майерс, Д. (2016). Экономика строительства: новый подход. Рутледж.
2. Заруали, М. (2012). Строительный сектор Марокко: экономические и социальные аспекты. Файлы исследований по экономике и менеджменту, (3), 31-46.
3. Табурет, А. (2012). Частные застройщики и серьезные проблемы городского развития (докторская диссертация, Университет штата Мэн).
4. Арриф, А. (1994). Парадокс строительства родового факта в колониальной ситуации. Случай Марокко. Обзор мусульманских миров и Средиземноморья 73 (1), 153-166.
5. Хамдуш, Б., Беррада, А., и Махмуди, М. (2004). Динамика микро и малого бизнеса в Марокко. В серии отчетов об исследованиях / Форум экономических исследований; нет. 0419. Форум экономических исследований, Каир, ЭГ.
6. Беген, Х. (1971). Город и промышленность Марокко. Обзор третьего мира, 145-166.
7. Пьермей, Дж. Л. (2011). Привлекательность без территории Нужна ли марокканской промышленности территория. В Анналах географии (№ 2, стр. 204-215). Арман Колин.
8. Джефлат, А. (2009, октябрь). Строительство систем инноваций на этапе декомпозиции в африканских странах: эссе анализа центров промышленных технологий в Магрибе. Технологический институт Джорджии.

Об авторе:

БЕЛЬХАДЖ Саид - магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: sbelkhadzh@edu.tversu.ru

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

CONSTRUCTION COMPANIES IN MOROCCO: AN ECONOMIC ANALYSIS

Belhaj Said¹

¹Tver State University, Tver, Russia

Problem statement. research and study the specifics of the construction industry and its impact on the economy of Morocco, as well as difficulties and problems.

Results. Some empirical studies based on the example of Morocco were reviewed. The results of our review showed that, despite the challenges faced by the firms such as: The decline in activity, revealed by the decrease in turnover and the cost of energy.

Conclusions. Despite the challenges faced by construction companies, one of these expensive electricity costs, Morocco's economy remains heavily dependent on construction.

Keywords: *construction companies, Economy of Morocco, construction industry.*

About the author:

BELKHADZH Said - 1st year undergraduate student, group 16M, e-mail: sbelkhadzh@edu.tversu.ru

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОМ РОССИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.Н. Бобовская¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь,

Автором рассмотрены теоретические аспекты наиболее часто применяемых механизмов регулирования Центральным банком Российской Федерации деятельности кредитных организаций. Основное внимание уделяется особенностям применения данных механизмов, а также в необходимости их сосредоточения на предупреждении различных проблем в кредитных организациях.

Ключевые слова: Банк России, кредитные организации, регулирование деятельности кредитных организаций, лицензирование, рефинансирование, ключевая ставка, временная администрация.

Работа кредитных организаций лежит в основе регулирующего и государственного воздействия Банка России, также она оказывает влияние как на деятельность отдельных хозяйствующих субъектов, так и на государство в целом. Международная банковская практика выделила четыре способа банковского надзора и регулирования:

- 1) при поддержке Центрального банка (например, в России)
- 2) при поддержке правительства, чаще всего, министерства финансов (например, во Франции);
- 3) независимое агентство ответственно перед президентом или парламентом (например, в Германии банковский надзор осуществляется Федеральным ведомством банковского надзора);
- 4) смешанный тип (например, в США данную деятельность осуществляют Федеральная резервная система, Федеральная корпорация страхования депозитов, Контролер денежного обращения, Федеральный комитет открытого рынка).

В Российской Федерации в рамках первого способа банковского надзора существуют свои механизмы, которые делятся на механизмы прямого воздействия (носят превентивный характер) и косвенного воздействия (защитное регулирование). На практике зачастую используют оба вида таких механизмов, а в зарубежной банковской практике она носит название «разумного банковского надзора» [3, с. 145].

Также в зависимости от функций Банка России или сфер проявления его управленческих воздействий выделяют более конкретные механизмы регулирования деятельности кредитных организаций, которые представлены на рис. 1.



Рис. 1. Методы регулирования деятельности кредитных организаций Банком России

Среди наиболее популярных механизмов в нашей стране применяются лицензирование, действие временных администраций, рефинансирование и обязательные резервные требования.

Решение о регистрации кредитных организаций принимает Банк России, он же выдает лицензии на осуществление ими банковской деятельности и приостанавливает их.

Организации, прошедшие соответствующую процедуру, получают право осуществлять соответствующий вид деятельности в рамках установленного законодательством режима. Само получение лицензий и

сопутствующих документов также строго регламентировано. Главными условиями получения разрешения (в той или иной форме) на осуществление отдельных видов деятельности является обеспечение определенных требований к параметрам и качеству результатов [1, с. 112]. На данный момент действует более 400 кредитных организаций. Для сравнения, в Швейцарии насчитывается более 250 кредитных организаций с действующей банковской лицензией, а в США таковых более сотни.

Лицензия также может быть отозвана из-за действия ряда причин. Ликвидация кредитной организации происходит добровольно, принудительно или в силу банкротства. На следующем рис. 2 видна динамика сокращения числа лицензий путем их отзыва, аннулирования или ликвидации кредитной организации [9].

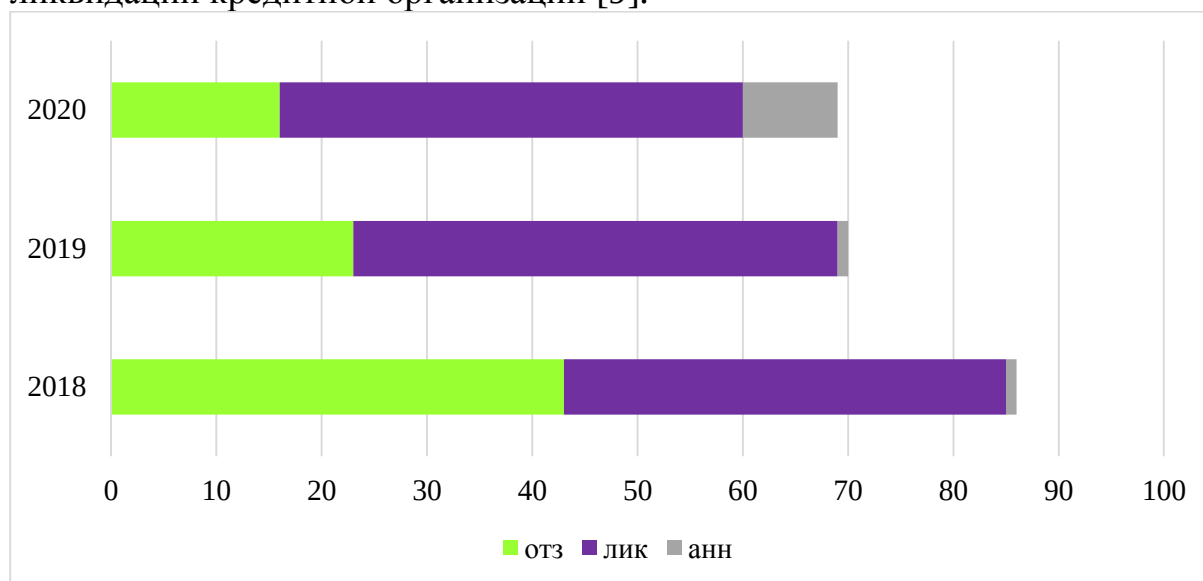


Рис. 2. Соотношения отозванных, аннулированных и ликвидированных лицензий в общем количестве организаций, лишившихся лицензий за 2018, 2019, 2020 гг.

Также можно увидеть это же соотношение кредитных организаций, только во время отзыва у них лицензий (рис. 3).

Механизм, тесно связанный с отзывом лицензий кредитных организаций – это назначение временной администрации.

Временная администрация по управлению кредитной организацией – это специальный орган управления кредитной организацией, который назначается Банком России и действует в соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и другими федеральными законами и нормативными актами Банка России.

Временная администрация имеет ряд своих особенностей. Она подотчетна Центральному банку Российской Федерации, является частью обязательной процедуры ликвидации банка, в том числе в результате его банкротства, ее руководителем назначают служащего Банка России,

осуществляющего без доверенности деятельность от имени кредитной организации.

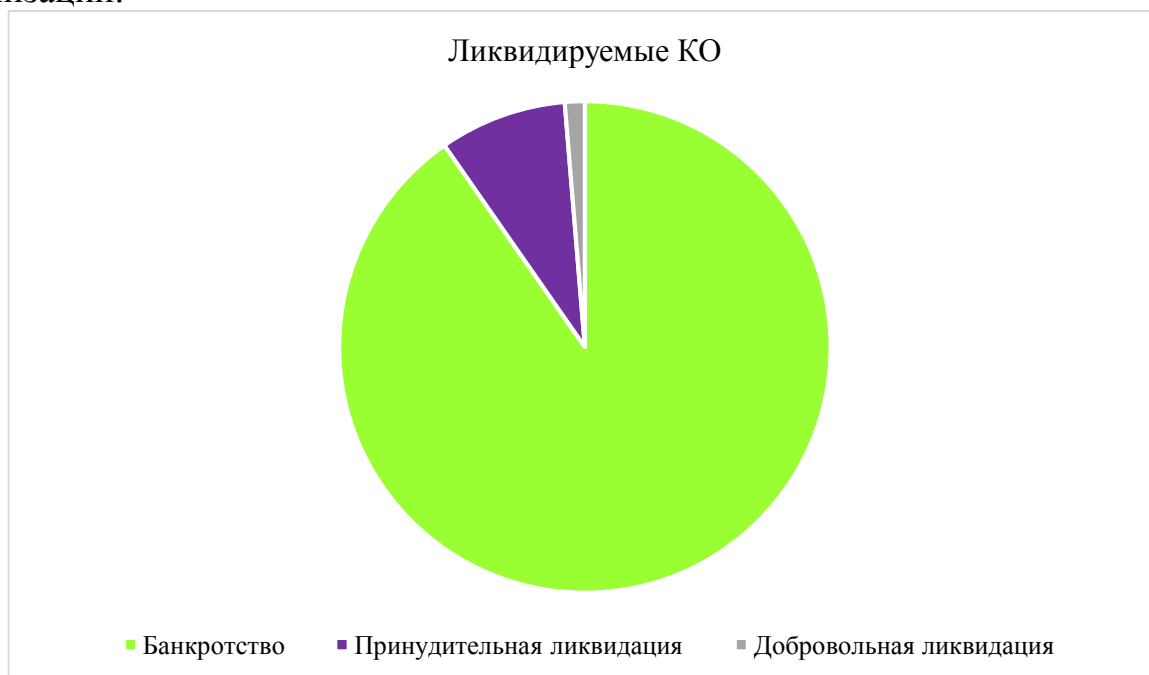


Рис. 3. Количество кредитных организаций в стадии ликвидации (по состоянию на 01.07.2020)

- * Всего ликвидируемых кредитных организаций: 382
- * Количество кредитных организаций в стадии банкротства (по состоянию на 01.07.2020) – 345
- * Количество кредитных организаций в стадии принудительной ликвидации (по состоянию на 01.07.2020) – 32
- * Количество кредитных организаций в стадии добровольной ликвидации (по состоянию на 01.07.2020) – 5 [10].,

Всего в состав временной администрации входит около двенадцати сотрудников ЦБ РФ. Также по согласованию в состав временной администрации входят представители государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов». Не стоит забывать, что деятельность временной администрации публична [4, с. 116]. Вся необходимая информация о состоянии дел кредитной организации и результаты деятельности временной администрации размещаются на сайтах ликвидируемых кредитных организаций и Банка России в сети Интернет.

Срок действия временной администрации может варьироваться в пределах трёх месяцев.

Назначается временная администрация для того, чтобы обеспечить сохранность имущества кредитной организации, установить её кредиторов и величину их требований, обследовать кредитную организацию дабы установить наличие или отсутствие у неё признаков банкротства, определить наличие признаков преднамеренного банкротства, а также

проконтролировать исполнение текущих обязательств кредитной организации [7, с. 89].

Не менее действенным механизмом регулирования деятельности кредитных организаций считаются обязательные резервные требования. Как инструмент монетарной политики они возникают в тот момент, когда в пассиве баланса банка есть определённого вида обязательства. В этом случае Банк России требует формировать вложения в определённые виды активов. Поэтому для банка – это отвлеченный, выведенный из оборота, неработающий ресурс, для кредиторов – форма гарантии возврата части вложенного в банк капитала, для центрального банка – инструмент обеспечения ликвидности банковской системы и источник погашения обязательств банка перед вкладчиками при отзыве лицензии [6, с. 37].

Обязательные резервные требования (нормативы обязательных резервов, коэффициент усреднения обязательных резервов)

Нормативы обязательных резервов: 4,75% в валюте РФ (1% по обязательствам перед физическими лицами), 8,00% в иностранной валюте.

Коэффициент усреднения: 0,8 для банков с универсальной лицензией, с базовой лицензией, 1,00 для небанковских кредитных организаций.

Не менее популярный метод воздействия на деятельность банков – рефинансирование (выдача кредитов коммерческим банкам) [5, с. 61]. Центральные банки могут осуществлять кредитование по разным причинам. В качестве инструмента денежно-кредитной политики кредиты применяются для регулирования объема ликвидности и оказания непосредственного воздействия на процентные ставки сегмента овернайт межбанковского рынка.

Мы видим, что рефинансированием могут воспользоваться, по большей части, крупные кредитные организации. Например, системно значимые банки. «Центробанк одобрил ряду системно значимых банков кредитные линии на сумму около 600 млрд руб. для соблюдения норматива краткосрочной ликвидности, сообщила в интервью Reuters председатель ЦБ Эльвира Набиуллина. «Мы готовы будем рассмотреть вопрос о предоставлении подобных кредитных линий и другим банкам, если они к нам обратятся», – добавила она.» Тут поднимается вопрос эффективности поддержки системно значимых банков, ведь помощь оказывается именно им, а не мелким и средним кредитным организациям. И несмотря на то, что они являются коммерческими, а не государственными, значительная доля их акционерного капитала сосредоточена в руках физических и юридических лиц, подавляющая часть которых являются нерезидентами России. По сути, это банки с государственным участием и под государственным управлением, находящиеся в собственности большого количества акционеров.

За счёт этого значительная часть капитала выводится из страны. Предполагается, что если бы рефинансирование остальных российских

кредитных организаций было бы более популярным, открытым, то была бы более реальной поддержка внутреннего рынка и экономики страны.

Ставка рефинансирования в России не играет ту роль, которую она играет в западных странах с развитой экономикой [2]. За рубежом разделение ставки не существует, вместо ставки рефинансирования употребляют один термин «ключевая ставка» (базовая). К примеру, в США Федеральная резервная система США (ФРС) приняла решение о сохранении базовой ставки на прежнем уровне – 0-0,25% годовых, в то время как действующая ставка рефинансирования ЦБ РФ на сегодня – 4,25 %. Базовая ставка США на уровне 0 – 0,25% годовых держится уже более 6 лет. В Беларуси данный показатель установлен на уровне 7,75%.

Таким образом, надзорная функция Банка России заключается не в выявлении проблем в кредитной организации по факту нарушения, а в их предупреждении. Более того, можно предложить два пути решения проблемы:

А) Совершенствование существующих механизмов регулирования деятельности кредитных организаций (совершенствование методических документов, определяющих требования к кредитным организациям, в соответствии с реальными условиями их функционирования, а также поддержка внутреннего финансового рынка страны.

Б) Создание новых механизмов превентивного характера, либо добавление к старым – новых условий, их уточнение.

Список источников

1. Темирханова М.Т., Рудская И.А. Инновационные финансовые технологии: российский опыт и перспективы развития // Фундаментальные исследования. 2018. № 8. С. 110–115.
2. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 10.03. 21)
3. Гладков И.В. Механизмы предупреждения банкротства коммерческих банков, обеспечения их финансовой устойчивости и оздоровления отечественного банковского сектора // Сибирская финансовая школа. 2018. № 6 (131). С. 143-154.
4. Кобцева К.М., Булатникова А.В., Машкина Н.А. Финансовые механизмы регулирования денежно-кредитной системы Российской Федерации // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2019. № 1 (35). С. 110-118.
5. Логинов М.П. Механизм управления банковскими рисками (кибернетический подход) // Вестник Финансового университета. 2017. Т. 21. № 1 (97). С. 56-63.

6. Новашина Т.В. Обязательные резервы как инструмент денежно-кредитной политики Банка России // Вестник Московской академии предпринимательства (Москва), 2016. № 2. С. 36-44.
7. Суровнева К.А. Основные аспекты современных методов банковского регулирования // Вестник государственного и муниципального управления. 2014. № 4 (15). С. 85-92.
8. Фролова Е.Е., Кармадонова Е.В., Зеленцов А.Б. Обязательные резервные требования Банка России: характеристика и механизм действия // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. 2015. № 2. С. 79-92.
9. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций – [Электронный ресурс]: Банк России. Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/bank_system_new/inform_05/ (дата обращения 10.03. 21)
10. Информация о кредитных организациях (по состоянию на 12.03.2021) – [Электронный ресурс]: Банк России. Режим доступа: https://www.cbr.ru/banking_sector/credit/ (дата обращения 10.03. 21)
11. Количественные характеристики банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]: Банк России. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/lic/ (дата обращения 10.03. 21)
12. Ликвидация кредитных организаций [Электронный ресурс]: Банк России. Режим доступа: https://www.cbr.ru/banking_sector/likvidbase/ (дата обращения 10.03. 21)
13. Обязательные резервные требования [Электронный ресурс]: Банк России. Режим доступа: https://www.cbr.ru/oper_br/o_dkp/reserve_requirements/ (дата обращения 10.03. 21)
14. Обеспеченные кредиты Банка России [Электронный ресурс]: Банк России. Режим доступа: https://www.cbr.ru/oper_br/t_odm/secured_loans/ (дата обращения 10.03. 21)
15. Справочная информация: "Ключевая ставка и процентная ставка рефинансирования (учетная ставка), установленные Банком России" (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс по данным Банка России) [Электронный ресурс]: Справочная информация / КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12453/c8144b5ee23295f6ecdf3da3a09ec81f707aac3c/ (дата обращения 10.03. 21)

Об авторе:

БОБОВСКАЯ Екатерина Николаевна – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: kbobovskaya@bk.ru

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

REGULATORY MECHANISMS BY THE BANK OF RUSSIA OF THE ACTIVITIES OF CREDIT ORGANIZATIONS

E.N. Bobovskaya¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The author examines the theoretical aspects of the most frequently used mechanisms for regulating the activities of credit institutions by the Central Bank of the Russian Federation. The main attention is paid to the peculiarities of the application of these mechanisms, as well as the need to focus on the prevention of various problems in credit institutions.

Key words: *Bank of Russia, credit institutions, regulation of credit institutions, licensing, refinancing, key rate, temporary administration.*

About the author:

BOBOVSKAYA Ekaterina Nikolaevna - 1st year master student, group 16M, e-mail: kbobovskaya@bk.ru

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

С.С. Городничев¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются сущность малого предпринимательства, его роль и место в экономике страны. Сформулированы причины, по которым государству необходимо поддерживать малое предпринимательство.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, малые предприятия, государственная поддержка, малый бизнес, развитие экономики, гибкость экономики.*

В современных условиях в экономике России малое предпринимательство является основополагающим участником экономики, ключевым источником роста эффективности производственной деятельности, а также источником повышения уровня жизни населения.

В Российской Федерации развитие малого предпринимательства дает обеспечение решения и экономических и социальных задач, а также благоприятствует образованию конкурентной среды, насыщению рынка продукцией и услугами, обеспечению занятости, повышению налоговых поступлений в бюджеты всех звеньев.

Малое предпринимательство представляет собой важнейший механизм обеспечения самозанятости и занятости населения. Но требуется понимать то, что социальное значение малого бизнеса имеет связь, прежде всего, не с количеством их сотрудников, а с уровнем их квалификации и профессиональной грамотности.

Актуальность данной темы обусловлена необходимостью поддержки малого предпринимательства в России. Несмотря на то, что государство постоянно разрабатывает новые меры поддержки малого предпринимательства, но на деле выходит, что разработанные меры либо недостаточно эффективны, либо имеют высокие административные барьеры и, как следствие, предприниматели относятся с недоверием к ним.

История малого бизнеса своими корнями уходит в древность. Малый бизнес развивался почти во всех древних культурах. Именно благодаря ему цивилизация распространилась по всем известным в то время странам. По сути, малые предприятия дали всему миру вавилонскую астрономию, греческую философию, еврейский календарь и римское право.

Наиболее полно и подробно тема малого предпринимательства раскрыта в труде М.Г. Лапусты и Ю.Л. Старостина «Малое предпринимательство». В нём подробно дается характеристика малого предпринимательства, его субъектов. Также изложены и меры государственной поддержки субъектов малого предпринимательства.

Авторы считают, что «малым предпринимательством признается деятельность, осуществляемая определенными субъектами рыночной экономики, имеющими установленные законом признаки, конституирующие сущность этого понятия» [1].

Не менее богат по содержанию и труд Л.Ю. Филобоковой «Конкурентоспособность, рыночная, финансовая и экономическая устойчивость малого предпринимательства: сущность, методические подходы к оценке», в котором более подробно раскрыто понятие «малое предпринимательство» и его роль в современной экономике. Людмила Юрьевна приходит к выводу, что «малое предпринимательство представляет собой сложную, открытую социо-экономическую систему, фундаментальным критерием сложности которой выступает наличие имманентного потенциала самоорганизации» [6].

В исследовании «Современные проблемы российского малого бизнеса» Т.М. Ракутина подытоживает, что «малый бизнес — это ведущий сектор экономики, который является основой рознично-торгового производства, определяет темпы экономического развития, структуру и качественную характеристику валового внутреннего продукта, степень демократизации общества» [3]. Данный взгляд, безусловно, вызывает интерес.

В работе Ю.П. Майданевич и К.А. Бедрик «Малый бизнес: понятие и преимущества» охарактеризована сущность и понятие «малого бизнеса» на основе работ различных ученых. В результате авторы приходят к выводу, что малое предпринимательство – «это предусмотренная действующим законодательством, систематическая, инициативная, самостоятельная деятельность физических лиц-предпринимателей, а так же юридических лиц какой-либо организационно-правовой формы и формы собственности, зарегистрированных в порядке и в соответствии с критериями отнесения к субъектам малого бизнеса, установленных в соответствии с действующим законодательством, которую осуществляют от своего имени, на собственный риск и под свою ответственность с целью получения дохода» [2].

Бесспорно, все работы, посвящённые теме государственной поддержки деятельности малого предпринимательства, представляют огромный интерес, а на основании изученных работ можно прийти к выводу, что малое предпринимательство – это один из ведущих секторов экономики, представляющий собой свободно осуществляемую на свой страх и риск деятельность физическими и юридическими лицами, с целью получения дохода при владении и использовании различных видов ресурсов в ограниченном количестве, которая регистрируется в установленном порядке и в соответствии с критериями отнесения ее к малому предпринимательству действующим законодательством.

В данный момент в экономике России малое предпринимательство является основополагающим участником экономики, ключевым источником роста эффективности производства и источником повышения уровня жизни населения.

Развитие малого предпринимательства в России позволяет решать социальные и экономические задачи. Помимо этого, развития малого предпринимательство способствует образованию благоприятной конкурентной среды, росту налоговых изъятий, насыщению рынка товарами и услугами, а также снижению уровня безработицы.

В России развитие малого бизнеса дает обеспечение решения и экономических и социальных задач, а также благоприятствует образованию конкурентной среды, насыщению рынка продукцией и услугами, обеспечению занятости, повышению налоговых поступлений в бюджеты всех звеньев.

Малые и средние компании и фирмы играют огромную роль в экономическом развитии страны. Для этого есть несколько причин.

Во-первых, чем меньше бизнес, тем меньше он зависит от экономики, а отсюда следует, что тем больше в стране таких предприятий, тем сильнее и надежнее будет ее экономика.

Во-вторых, большое количество компаний гарантирует высокую конкуренцию – одно предприятие пытается быть лучше другого, своего соперника. Из-за этого повышается производство, улучшается качество оказываемых услуг, и даже есть шанс появления новых технологий, которые помогут облегчить жизнь.

Также наличие в стране большого количества малого бизнеса препятствует появлению монополии, которая разрушительно влияет на малые и средние компании. Малый бизнес создает большое количество рабочих мест, которые могут быть заняты – тогда будет сокращаться количество безработных.

Отсюда видно, что малый и средний бизнес полезен для всей страны. Именно по этим причинам государство оказывает помощь начинающим компаниям, оказывает им финансовую поддержку и дает им шанс развиваться. Начинающим компаниям также оказывается юридическая помощь, то есть защита от коррупции и незаконных действий, способных негативно повлиять на функционирование компании.

В последние годы можно наблюдать неоднозначную тенденцию (табл. 1):

Таблица 1

Количество субъектов МСП в России.

10.01.2021	10.01.2020	10.01.2019	10.01.2018	10.01.2017
5684561	5916906	6041195	6039216	5865780

*Составлено автором на основании данных: [5].

с 2017 года по 2019 год наблюдался рост субъектов малого предпринимательства (с 5,8 млн до 6,04 млн субъектов), затем в 2019 год произошел спад до 5,9 млн субъектов малого и среднего предпринимательства и за 2020 год количество еще сократилось на 232 тыс. субъектов и значение по результатам 2020 года оказалось в районе 5,6 млн.

Конечно, спад, произошедший в 2020 году напрямую связан с возникшей пандемией коронавируса, но в качестве следствия он показывает, что меры государственной поддержки недостаточно проработаны и эффективны (рис. 1).

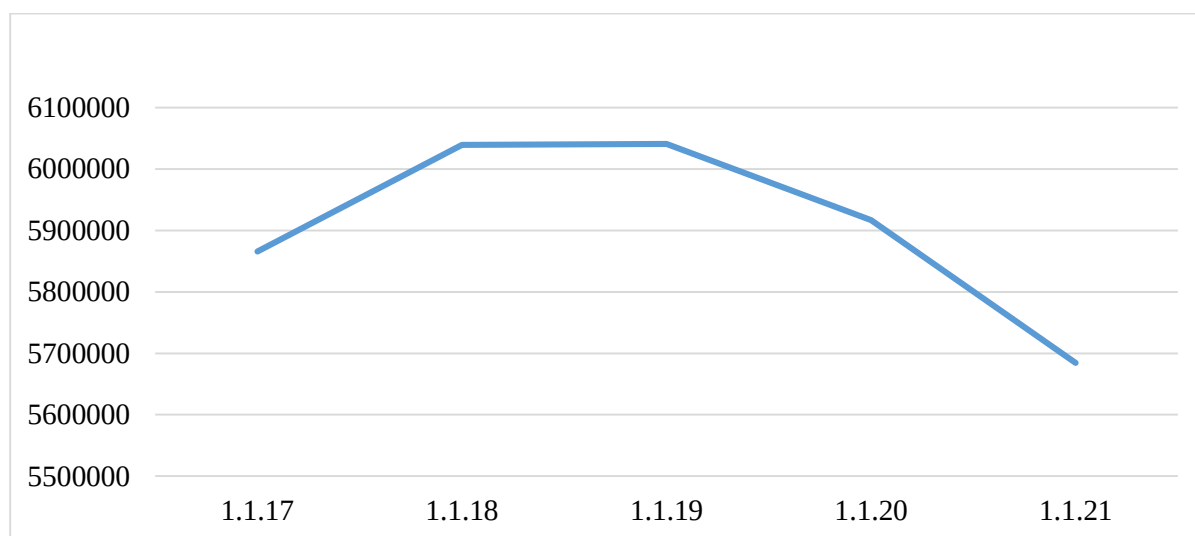


Рис. 1. Динамика изменения количества субъектов МСП в России за последние пять лет

**Составлено автором по данным: [5].*

На данный момент Правительство РФ считает приоритетными направлениями для государственной поддержки следующие [4]:

- здравоохранение;
- экологический туризм;
- инновационные технологии;
- производство товаров первой необходимости;
- жилищно-коммунальные услуги;
- инновационную деятельность.

Подобное ранжирование и расстановку приоритетов, безусловно, можно оценить положительно и отнести к плюсам, но это лишь малый список видов деятельности малых предприятий. Следует провести анализ прекративших свою деятельность за последний годы малых предприятий и, как минимум, дополнить список приоритетных направлений поддержки наиболее распространенными видами деятельности среди прекративших свою деятельность предприятий. Конечно, в идеале ситуация должна выглядеть так, чтобы независимо от вида деятельности, предприниматель мог рассчитывать на поддержки со стороны государства, ведь для

остальных направлений (не включенных в список приоритетных) остаются доступными лишь такие меры, как субсидии для начинающих предпринимателей (включая субсидию от Центра занятости в размере 60000 рублей), льготное кредитование и конкурсные программы, которые наравне с льготным кредитованием имеют высокие административные барьеры.

Таким образом можно сделать вывод, что для экономики каждой страны деятельность малых предприятий служит важным фактором повышения её гибкости. А развитие малых предприятий зависит также от эффективности и полноты государственной поддержки. Безусловно, понимая всю их важность, государство должно с достаточной чуткостью относиться к малым предприятиям и всячески поддерживать их, ведь исходя из уровня развития малых предприятий можно судить и способности страны приспосабливаться к динамичной экономической обстановке.

Список источников

1. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: Учеб. пособие. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2002. 272 с.
2. Майданевич Ю.П., Бежрик К.А. Малый бизнес: понятие и преимущества // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/malyy-biznes-ponyatie-i-preimuschestva/viewer> (дата обращения 12.03.21).
3. Ракутина Т.М. Современные проблемы российского малого бизнеса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-rossiyskogo-malogo-biznesa/viewer> (дата обращения 12.03.21).
4. Поддержка малого бизнеса: госпрограммы 2020-2021 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business.ru/article/1360-podderjka-malogo-biznesa-2019-gos-programmy> (дата обращения: 12.03.21).
5. Федеральная налоговая служба. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства: официальный сайт. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html?t=1616703258934> (дата обращения 12.03.21).
6. Филобокова Л.Ю. Конкурентоспособность, рыночная, финансовая и экономическая устойчивость малого предпринимательства: сущность, методические подходы к оценке // Экономический анализ: теория и практика. 2010 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-rynochnaya-finansovaya-i-ekonomicheskaya-ustoychivost-malogo-predprinimatelstva-suschnost-metodicheskie/viewer> (дата обращения 12.03.21)

Об авторе:
ГОРОДНИЧЕВ Сергей Сергеевич - магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail:
s9000132662@gmail.com

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

THE NEED FOR STATE SUPPORT FOR THE ACTIVITIES OF SMALL ENTERPRISES IN RUSSIA

S.S. Gorodnichev¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article examines the essence of small business, its role and place in the country's economy. The reasons why the state needs to support small businesses are formulated.

Keywords: *small business, small enterprises, state support, small business, economic development, economic flexibility.*

About the author:
GORODNICHEV Sergey Sergeevich - 1st year master student, group 16M, e-mail: s9000132662@gmail.com

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОРПОРАЦИЙ

В.А. Кехян¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассматриваются основные подходы к сущности финансовых ресурсов корпораций как особой экономической категории, изложены позиции различных авторов, приведены особенности финансовых ресурсов корпораций.

Ключевые слова: финансы, финансовые ресурсы организаций, состав финансовых ресурсов корпораций, источники формирования финансовых ресурсов организации, основные средства, основные фонды

Для обеспечения «выживания» и бесперебойной деятельности корпорации в условиях рынка, необходимо оценить возможные и эффективные темпы его развития с точки зрения финансового обеспечения.

Помимо уже названных выше факторов необходимо выявить доступные источники финансирования, содействуя тем самым устойчивому положению и развитию корпорации.

Выявлению и устранению недостатков в составе и структуре активов и пассивов корпорации и нахождение резервов привлечения финансовых ресурсов, а также улучшения финансового состояния корпорации, ее ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и экономической стабильности в условиях постоянно изменяющейся внешней и внутренней среды способствует грамотно проведенный финансовый анализ состояния предприятия.

Актуальность и важность рассматриваемой проблемы подтверждается тем, что финансовые ресурсы на сегодняшний день имеют довольно принципиальное значение для развития экономики, а инвестирование рыночных отношений требует серьезного и стабильного влияния денежных средств во все сферы хозяйственной деятельности фирмы.

От рационального и эффективного использования финансовых ресурсов на всех уровнях во многом зависит ускорение темпов развития экономики, оздоровление финансов отраслей, территорий и всего государства в целом, что в свою очередь составляют одну из первоочередных задач в области правильной организации системы управления финансами.

Формирование и управление финансовыми ресурсами организации осуществляется на двух уровнях – в масштабах целой страны и отдельно на каждом предприятии.

Особенно важны в этой сфере финансовые ресурсы государства. Их состояние в большей степени зависит от рентабельности компаний, работающих в конкретном государстве. Проблемы, которые в настоящее время существуют, вызваны несколькими причинами. Прежде всего, это связано с различными системными изменениями, происходящими в кредитном и банковском секторах, а также с периодическим углублением инфляционных и кризисных процессов. Все, что было упомянуто выше, напрямую отрицательно влияет на финансовые ресурсы государства в целом и на состояние каждой фирмы в отдельности.

Совершенно очевидно, что финансовые ресурсы корпорации являются основой для дальнейшего развития производства, роста благосостояния акционеров корпорации, а также повышения качества жизни работников организации. В виду этого огромное значение для организации имеет рациональное и эффективное формирование и использование финансовых ресурсов.

Соглашаясь с позицией Г.Л. Толкаченко и Н.Е. Царевой, следует отметить, что финансовая система предприятия представляет собой обособленную финансовую систему, имеющую свое «государство» (управленческий механизм), кредитную систему (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и т.п.) и «субъекты финансовой системы» (коммерческие и производственные предприятия), посредством которых происходит формирование и использование финансовых ресурсов корпорации.

Анализ учебной и научной литературы позволил теоретически выявить, что существуют различные подходы к определению экономической сущности финансовых ресурсов фирмы, но достаточно подробно описаны и структурированы в статье А. А. Мигунова.

Поскольку компания является довольно крупной формой бизнеса, наиболее близким определением современных подходов к управлению корпоративными финансами является теория, данная М. Г. Лапусты.

Так, автором под финансовыми ресурсами корпорации (организации) определяется совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, которые находятся в распоряжении фирмы и предназначены для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства и развитием предприятия, в целом.

Совершенно очевидно, что эффективное использование финансовых ресурсов далеко не всегда является залогом успешного результата хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Даже оптимальное формирование, распределение и использование финансовых ресурсов организации может быть достаточно убыточными факторами, так как не стоит забывать, что фирма, так называемый, «живой организм».

Следовательно, чтобы более подробно углубиться в проблемы эффективного и рационального управления финансовыми ресурсами фирмы, необходимо оценить эффективность состава и структуры, отдельных частей, которые и составляют в симбиозе финансовые ресурсы организации.

Состав и структура финансовых ресурсов организации напрямую зависит от эффективности производства на фирме и от его объемов. Если объемы производства имеют положительные темпы роста и свойство наращивания, то это создаст фундамент для роста финансовых ресурсов как на уровне предприятия, так и на общегосударственном уровне.

Финансовые ресурсы организации (предприятия) представляют собой денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия и направленные на следующие основные цели:

- 1) развитие производственно-торгового процесса;
- 2) содержание объектов непроизводственной сферы;
- 3) потребление;
- 4) резерв.

Финансовые ресурсы являются капиталом в денежной форме, то есть представляют собой стоимость, которая создает добавленную стоимость. Стоит отметить, что чем больше оборотов совершит капитал, тем более самостоятельным и независимым является предприятие.

В состав финансовых ресурсов предприятия следует отнести:

- 1) основные фонды;
- 2) оборотные производственные фонды;
- 3) нематериальные активы;
- 4) фонды обращения.

Заострим свое внимание над экономической природой понятия «основные фонды».

Основные средства имеют чрезвычайно важную роль в экономической деятельности бизнеса в любой форме собственности. Без достаточного количества основных средств, как и качества, деятельность становится трудной для осуществления, а в некоторых случаях – часто невозможной.

Объем, состав, структура и качество основных средств определяют технический и производственный потенциал предприятия, характеризуют состояние собственности и позволяют потенциальным инвесторам определять привлекательность капиталовложений (инвестиционную привлекательность фирмы) в этом бизнесе.

Основной проблемой использования основных фондов на современных предприятиях почти во всех отраслях народного хозяйства является их высокий уровень износа, как морального, так и физического, а также низкие темпы обновления.

Основные фонды, как экономическая категория, являются средствами труда, используя которые в производственном процессе работник воздействует на предметы труда, в результате чего происходит изменение их формы и содержания.

Средства труда многократно участвуют в производственном процессе, не изменяя при этом свою натурально-вещественную форму, имеют свойство постепенного износа и частями по мере износа переносят свою стоимость уже на готовый продукт.

С целью раскрытия экономической сущности основных фондов следует определить критерии, которые позволят отличить их от других средств производства.

Основоположителем в определении экономической сущности основных фондов считается А. Смит, который полагал, что капитал подразделяется на основной и оборотный. Главными критериями классификации капитала ученый определил отношение к имуществу предприятия, а также способ, путем которого капитал наращивается. А. Смит считал, что капитал является основным, если отвечает следующим требованиям:

- 1) не меняет своей натурально-вещественной формы;
- 2) принадлежит одному собственнику;
- 3) используется для совершенствования земли, покупки машин, оборудования, инструментов и других предметов, которые уже приносят доход.

При этом автор полагал, что предприятие получает прибыль только за счет оборотного капитала.

Уточнение временного критерия использования основного капитала произвел К. Маркс. Он считал, что между продолжительностью использования основного капитала и его восстановительным существуют тесная связь. При этом автор установил минимальный срок использования капитала в 1 год, которые позволяет его отнести либо к основному, либо к оборотному.

Современные экономисты дают трактовку понятия «основные фонды» совершенно по-разному.

А. С. Алисенов определяет основные фонды как «средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, частями переносят свою стоимость на создаваемый продукт, не изменяя при этом своей материально-вещественной формы» [1].

Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова считают, что основные фонды предприятия – это «средства труда, которые в процессе использования имеют свойство постепенного износа и поэтому служат длительное время, участвуют в нескольких производственных циклах в неизменной натуральной форме. К ним не причисляют те средства труда,

которые согласно действующим инструкциям отнесены к малоценным и быстроизнашивающимся предметам.

И.М. Дмитриева пишет, что «в составе основных фондов отражают различные материально-вещественные ценности, используемые как средства труда в натуральной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере» [6].

К основным фондам автор относит: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты.

В.Э. Керимов дает понятие об основных фондах как «средствах труда, которые участвуют в производственном процессе многократно, не меняя натуральной формы, выполняют одну и ту же функцию в течение нескольких производственных циклов и переносят свою стоимость в создаваемый продукт по частям. Потребление основных фондов происходит в процессе постепенного их изнашивания» [8].

Экономист В. П. Астахов считает, что «основные фонды относятся к внеоборотным активам и представляют собой средства труда, используемые при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо в целях управления организацией свыше 12 месяцев или в течение обычного операционного цикла с учетом вышеприведенного ограничения» [2].

Таким образом, рассмотрев различные подходы авторов к определению экономической природы понятия «основные фонды», целесообразно привести собственное: «Основные фонды — это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию».

Без достаточного объема, в количественном и качественном соотношении, основных средств на предприятии часто становится невозможным осуществление любого рода деятельности.

Качественный финансовый менеджмент на фирме позволяет многократно эффективно использовать основные фонды в процессе производства, качественно предоставлять услуги и поставлять товары, дает возможность сдавать в аренду другим лицам для осуществления иной деятельности. Вышеперечисленные факторы являются основой для наращивания капитала фирмой, увеличение рынков сбыта, обеспечения бесперебойности деятельности, что и обеспечивает выживаемость предприятия на рынке.

Список источников

1. Алисенов А.С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. С. Алисенов. М.: Юрайт, 2017. 457 с.
2. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет. 12-е изд. перераб. и доп. / В. П. Астахов. М.: Юрайт, 2017. 536 с.
3. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. М.: Проспект, 2016. 424 с.
4. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2009. 574 с.
5. Войтов А.Г. История экономических учений: Учебное пособие для бакалавров / А.Г. Войтов. М.: Дашков и К, 2016. 232 с.
6. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебник и практикум для СПО / И.М. Дмитриева. Люберцы: Юрайт, 2016. 323 с.
7. Захаров И. В. Бухгалтерский учет и анализ / И. В. Захаров, О. Н. Калачева / под ред. И. М. Дмитриевой. М.: Юрайт, 2017. 423 с.
8. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет в условиях антикризисного управления: Учебное пособие для магистров / В.Э. Керимов. М.: Дашков и К, 2016. 324 с.
9. Мамедов О.А. Современная экономика. Лекционный курс. Многоуровневое учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д.э.н. О. Мамедова. Ростов-на-Дону: изд-во «Феникс», 2018. 545 с.
10. Поляк Г.Б. Финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит» / под ред. Г. Б. Поляка. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 703 с.

Об авторе:

КЕХЯН Вардан Арменович – магистрант 1курса, группы 16М, e-mail: varde69x@mail.ru

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

ABOUT SOME FEATURES OF FINANCIAL RESOURCES OF CORPORATIONS

V.A. Kekhyan¹

¹ Tver State University, Tver, Russia

This article examines the main approaches to the essence of financial resources of corporations as a special economic category, sets out the positions of various authors, and presents the features of financial resources of corporations.

Keywords: *finance, financial resources of organizations, composition of financial resources of corporations, sources of formation of financial resources of an organization, fixed assets, fixed assets.*

About the author:

KEKHYAN Vardan Armenovich - 1st year master student, group 16M, e-mail: varde69x@mail.ru

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ФАКТОР МАКСИМИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА

Д.В. Моргенштерн¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье изложены основы подхода к ценообразованию для управляющих компаний позволяющего достичь максимизации социально-экономического эффекта от их деятельности, а также раскрывается негативное влияние безответственного подхода к ценообразованию.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, управляющая компания, многоквартирный дом, ценообразование.

В настоящий момент в системе жилищно-коммунального хозяйства управляющим компаниям отведена роль по управлению, содержанию, текущему и капитальному ремонту, поставке коммунальных ресурсов многоквартирных домов. При этом управляющие компании представлены в большинстве своём коммерческими организациями, а значит, если следовать устоявшимся нормам, основная их цель – систематическое получение прибыли. Также в п. 12 ст. 162 Жилищного кодекса Российской Федерации сказано о том, что экономия по договору управления многоквартирным домом переходит в собственность управляющей компании, при условии надлежащего исполнения своих обязанностей [1]. Эти два фактора на практике нередко приводят к существенному снижению социально-экономического эффекта от деятельности управляющих компаний.

Таким образом, можно говорить о том, что отведённая управляющим компаниям роль является социально ответственной, а значит данные организации не могут преследовать исключительно цель – получение прибыли. С этой точки зрения в данной области видится множество существующих проблем, но как показал практический опыт, одной из первоочередных является проблема ценообразования. Такого ценообразования на оказываемые услуги и работы, которая позволила бы учесть интересы как хозяйствующих субъектов, так и домохозяйств.

Поэтому в данной статье произведена попытка обосновать необходимость социально и экономически ответственного подхода к ценообразованию управляющими компаниями, так как именно это является одним из факторов, способствующих максимизации социально-экономического эффекта от их деятельности.

В целом услуги и работы, оказываемые управляющей компанией, можно разделить на две группы:

1) общие работы и услуги, куда входит управление и санитарное содержание многоквартирного дома;

2) строительно-монтажные работы, куда входит содержание конструктивных элементов и инженерных систем многоквартирного дома, а также текущий и капитальный ремонт.

Соответственно далее две группы будут рассчитываться по индексу потребительских цен на товары и услуги, так как при оказании работ и услуг данной категории управляющая компания является потребителем по отношению к другим хозяйствующим субъектам. Однако вторая группа при дальнейших исследованиях будет соотноситься с индексом цен производителей на строительную продукцию.

Если обратиться к индексу потребительских цен и пересчитать его к индексу на декабрь 2010 года, то можно увидеть, что цены неуклонно растут и за период 2011-2020 гг. цены выросли на 84,4%, т.е. практически в два раза (табл. 1).

Таблица 1

Индексы потребительских цен на товары и услуги по Российской Федерации в 2011-2020 гг.*

Год	Индекс потребительских цен в % к декабрю	
	предшествующего года	2010 года
2011	106,1	106,1
2012	106,6	113,1
2013	106,5	120,4
2014	111,4	134,1
2015	112,9	151,4
2016	105,4	159,5
2017	102,5	163,5
2018	104,3	170,5
2019	102,7	175,0
2020	104,1	182,1

*Составлено автором по данным: [3].

Если обратиться к данным Росстата о среднеотраслевом показателе рентабельности в сфере управления жилищным фондом, то получим значение в 1,6% рентабельности [5].

На практике сложилась такая ситуация, что управляющие компании могут устанавливать цены допуская две ошибки:

1) не закладывается рост себестоимости договора управления в соответствии с ростом индекса потребительских цен;

2) цена договора устанавливается без расчёта себестоимости по исполнению данного договора в соответствии с текущим состоянием многоквартирного дома.

В дальнейшем это негативно сказывается как на экономическом, так и на социальном эффекте от деятельности управляющей компании.

Беря во внимание первую ошибку, допустим, что управляющая компания в 2015 году установила тариф в 14,00 руб./м². Тогда, учитывая среднеотраслевую рентабельность в 1,6%, мы получаем себестоимость в размере 13,78 руб./м². Соответственно тогда на 2020 год, проводя индексацию себестоимости тарифа, мы получаем себестоимость равную 17,11 руб./м². При этом тариф ежегодно не изменялся. В связи с этим договор становится нерентабельным уже в 2016 году (рис. 1). В целом данный пример иллюстрирует в том числе и вторую ошибку, так как закладывание рентабельности в 1,6% попросту нецелесообразно, так как большую доходность инвестиций мог бы обеспечить даже банковский депозит.

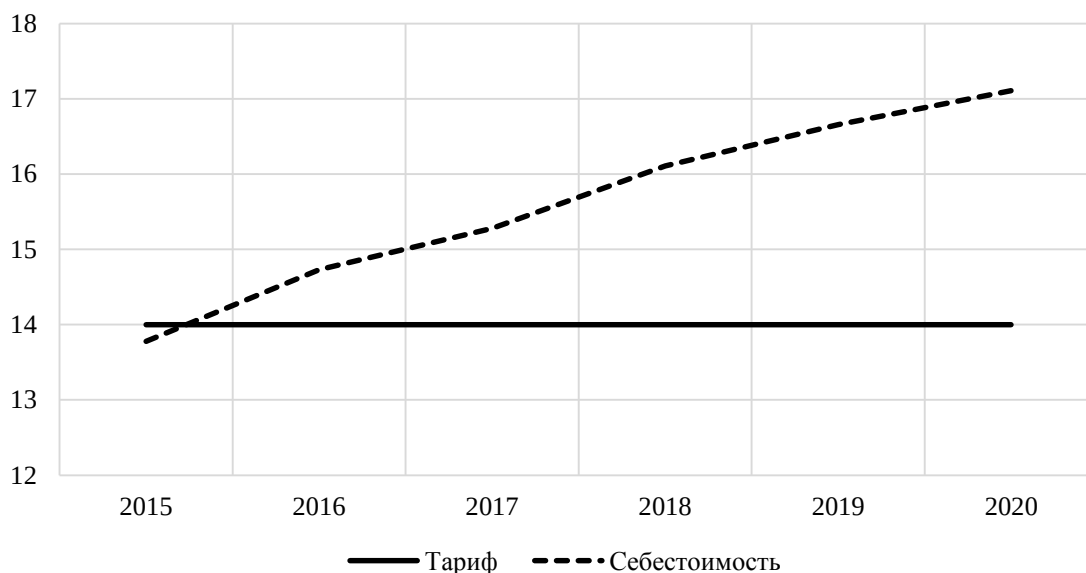


Рис. 1. Пример влияния инфляции на изменение себестоимости тарифа при рентабельности в 1,6% (рублей)*

*Составлено автором.

На практике это приводит к той ситуации, что управляющие компании ищут способы сэкономить на оказываемых работах и услугах. Например, экономия может происходить за счёт сокращения периодичности санитарного содержания, снижения качества строительных материалов и т.п. Всё это подразумевает нарушение условий договора, однако в большинстве случаев собственники, не зная о своих правах и обязанностях, не фиксируют в установленном законодательством порядке факт неоказания либо некачественного выполнения работ и услуг.

Даже если допустить то, что управляющая компания не допустила вторую ошибку при установлении цены договора и заложила рентабельность на уровне 10%, то в результате получается та же нерентабельность договора, но уже в 2018 году (рис. 2).

В данной ситуации управляющая компания сможет дольше выполнять свои обязательства по договору, но всё же рано или поздно всё придёт к тому же итогу в виде нарушений условий договора управления многоквартирным домом.

В случае же ежегодной индексации цены договора рентабельность управляющей компании сможет поддерживаться на приблизительно одном уровне, а оказываемые ею работы и услуги будут выполняться в установленном объёме, периодичности и качестве. Этого можно добиться двумя способами:

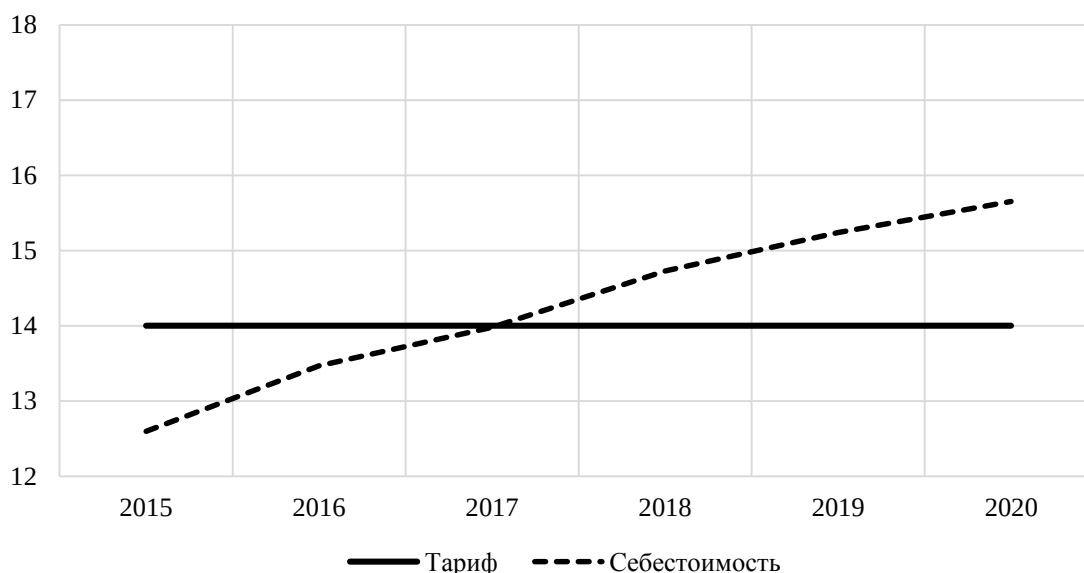


Рис. 2. Пример влияния инфляции на изменение себестоимости тарифа при рентабельности в 10% (рублей)*

**Составлено автором.*

1. Ежегодное изменение договора в части его цены, путём проведения общего собрания собственников. Главный минус данного способа в том, что собственники могут отказаться повышать цену договора, что неминуемо приведёт к снижению рентабельности управляющей компании и возможно снижению объёмов, периодичности или качеству оказываемых работ и услуг.

2. Ежегодная индексация цены договора в соответствии с индексом потребительских цен, прописанная непосредственно в условиях договора. Однако этот способ до 2019 года имел свои риски в виду сложившейся неоднозначности судебной практики, по которой такая индексация не всегда признавалась законной, а соответственно управляющим компаниям приходилось проводить перерасчёт и возвращать деньги собственникам.

Всё изменилось в 2018 году, когда Верховный суд Российской Федерации признал данную индексацию законной (Определение ВС РФ от 25 декабря 2018 г. № 301-КГ18-22044) [3].

В ходе практической деятельности удалось обобщить влияние цены договора управления многоквартирным домом на социально-экономический эффект от деятельности управляющей компании (табл. 3).

Таблица 3

Влияние цены договора управления на социально-экономический эффект при выполнении минимального перечня работ и услуг*

Влияние на	Цена		
	заниженная	обоснованная	завышенная
полноту предоставления услуг, закреплённых в договоре	предоставляются не в полном объёме, некоторые могут не предоставляться вообще	предоставляются в полном объёме	предоставляются в полном объёме
состояние многоквартирного дома и придомовой территории	ухудшается	сохраняется	сохраняется
частоту аварийных ситуаций в многоквартирном доме	увеличивается	снижается	снижается
стоимость объекта недвижимости	снижается	сохраняется	сохраняется
платёжеспособность собственников	минимальное	среднее	значительное
рентабельность управляющей компании	минимальна или отрицательна	на приемлемом уровне	завышена

*Составлено автором.

Цены по договорам управления многоквартирными домами можно разделить на три группы:

1. Заниженная цена договора. Образуется при допущении обеих ошибок установления цены договора. Чаще всего наблюдается в многоквартирных домах, где требуется значительное количество работ в виду износа конструктивных элементов и износа инженерных сетей.

2. Обоснованная цена договора. Образуется при условии расчёта себестоимости и проведении ежегодной индексации. Встречается в многоквартирных домах как требующих значительных ремонтных работ, так и в новостройках.

3. Завышенная цена договора. Обратная первому случаю ситуация, когда управляющая компания целенаправленно старается извлечь максимум прибыли. Встречается в большинстве случаев в новостройках, где работы по текущему ремонту минимальны.

Из табл. 3 можно сделать вывод, что заниженная цена договора управления многоквартирным домом оказывает в наибольшей степени негативное влияние на социально-экономический эффект от деятельности управляющей компании. Завышенная цена в целом не несёт так много негативных факторов, но сильно влияет на снижение общей платёжеспособности собственников в виду увеличения доли расходов на услуги жилищно-коммунального хозяйства. Именно поэтому обоснованная расчётами себестоимости цена договора с умеренной нормой рентабельности позволяет достичь максимального социально-экономического эффекта.

Для достижения данного эффекта цены на услуги по управлению и услуги по санитарному содержанию общего имущества предлагается рассчитывать методом полных издержек в виду заранее известной их объёма и периодичности. Цены на работы и услуги, связанные с содержанием и текущим ремонтом конструктивных элементов и инженерных систем, предлагается рассчитывать проектно-сметным методом.

Также предлагается, используя пп. 14 п. 1 ст. 251 Налогового кодекса Российской Федерации [2], вывести денежные средства, поступающие на текущий и внеплановый (аварийный) ремонт, из-под налогообложения до момента непосредственного расходования данных средств, так как, согласно данному подпункту, денежные средства будут носить целевой характер. Это позволит сохранить на них право собственности за собственниками многоквартирного дома в случае смены способа управления многоквартирным домом или управляющей компании, а также позволит провести налоговую оптимизацию самой управляющей компании.

У такого подхода к ценообразованию в управляющих компаниях, естественно, есть свои плюсы и минусы.

К плюсам для собственников помещений в многоквартирном доме можно отнести следующее:

- обеспечивается приемлемая величина тарифа без необоснованного завышения;
- достигается максимальная прозрачность ценообразования в виду того, что все услуги и работы можно обосновать расчётами;
- упрощение финансового контроля за деятельностью управляющей компании в виду большей заметности какого-либо злоупотребления управляющей компанией в части распоряжения денежными фондами.

К плюсам для управляющей компании можно отнести следующее:

- обеспечивается достаточный уровень рентабельности за счёт осознанного подхода к расчёту себестоимости;
- снижается недовольство собственников, возможно формирование плодотворного сотрудничества в виду прозрачности деятельности управляющей компании;
- повышается конкурентоспособность управляющей компании в виду формирования положительной деловой репутации.

Минусы для собственников заключены в следующих моментах:

- тариф может значительно вырасти в случае, если последний раз он менялся несколько лет назад и/или состояние дома требует значительных расходов для приведения его в надлежащее состояние;
- требуется увеличение активности собственников в жизни многоквартирного дома, в том числе для контроля за деятельностью управляющей компании.

Минусами для управляющей компании являются следующие моменты:

- увеличение нагрузки на персонал для обеспечения увеличенного документооборота;
- необходимость внедрения финансового планирования на срок от трёх лет для планирования ремонтных работ;
- переоценка текущих договоров управления в случае их наличия для приведения цен и рентабельности к необходимому уровню.

Соответственно такой подход к ценообразованию в управляющей компании жилищно-коммунального хозяйства может позволить качественно улучшить условия жизни людей. Однако на данный момент данный подход является больше теоретическим, хоть и основанном на личном опыте в сфере жилищно-коммунального хозяйства, а потому требует непосредственной проверки на практике с внесением тех или иных корректировок для достижения цели максимизации социально-экономического эффекта от деятельности управляющих компаний.

Список источников

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 г. №188-ФЗ (ред. от 30.12.2020 г.) [Электронный ресурс]: Контур.Норматив. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=379646> (дата обращения 10.03.2021)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (ред. от 17.02.2021 г.) [Электронный ресурс]: Контур.Норматив. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=384135> (дата обращения 10.03.2021)

3. Определение Верховного Суда РФ от 25 декабря 2018 г. №301-КГ18-22044 Об отказе в передаче жалобы в Судебную коллегия Верховного Суда Российской Федерации [Электронный ресурс]: Гарант.ру. Информационно-правовой портал. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72040090/#review> (дата обращения 10.03.2021)
4. Индексы потребительских цен на товары и услуги [Электронный ресурс]: Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31074> (дата обращения 10.03.2021)
5. Рентабельность (убыточность) проданных товаров, продукции, работ, услуг с 2017 г. [Электронный ресурс]: Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/58261> (дата обращения 10.03.2021)

Об авторе:

МОРГЕНШТЕРН Дмитрий Валерьевич – магистрант 1курса, группы 16М, e-mail: dv.morgenshtern@gmail.com

Научный руководитель: к. э. н., доцент Кузина С.В.

PRICING IN THE MANAGEMENT COMPANY OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES AS A FACTOR OF MAXIMIZING THE SOCIO-ECONOMIC EFFECT

D.V. Morgenshtern¹

¹Tver State University, Tver, Russia

This article describes the basics of the approach to pricing for management companies that allows you to maximize the socio-economic effect of their activities, and also reveals the negative impact of an irresponsible approach to pricing.

Keywords: *housing and communal services, management company, apartment building, pricing.*

About the author:

MORGENSHTERN Dmitry Valerievich - 1st year master student, group 16M, e-mail: dv.morgenshtern@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

К.А. Неоклеус¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь

В данной статье рассматривается роль и проблемы производственных фондов в малом бизнесе. Перечислены трудности, с которыми сталкиваются малые предприятия при обновлении производственных фондов.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, малые предприятия, малый бизнес, развитие экономики, производство в малом бизнесе, производственные фонды, проблема развитие, обновление производственных фондов производственные фонды, основные фонды, обновление.*

В настоящем времени существуют много авторов, которые просвещают свои работы на тему малого бизнеса, производственной деятельности, а также производственных фондов в результате присутствует большое количество мнение о трактовки каждого из определения и степень разработанности исследуемой проблемы в литературе характеризуется как довольно высокая, потому что ее отдельные вопросы изучались и продолжают рассматриваться регулярно как отечественными, так и зарубежными специалистами. В частности, можно выделить следующих авторов: Е.Ю. Алексейчеву, М.Д. Магомедова, В.Я. Горфинкеля, А.И. Базилевича, Л.В. Бобкова, Грузинова В. П., Зуба А.Т. и др.

В работе Мищенко А.В., Михеева Е.В. рассматривают разные способы оптимизации производственной деятельности. Про цели управления повествуется в работах Сасима А. М., Ружанской Л. С., Федосеевой В. А и др.

У Грузинова В.П. представлено понятие производственной деятельности и подчеркивается, что надо для того, чтобы получить максимальное количества продукции и качественно, надо рационально использовать все виды ресурсов начиная с труда и заканчивая площадью предприятия [1].

Мищенко А.В. в работе с Михеевой Е.В. в книге «Методы оценки эффективности управления производственно-финансовой деятельностью предприятия» указывают все модели производственно-экономической оптимизации. То есть они рассматривают нахождение наиболее эффективного портфеля закупок материальных ресурсов производства с учетом использования заемных средств, оптимизации валовой прибыли с учетом того, что предприятие производит много продукции и т.д. [3].

Ядром экономики является производство, так как без него не может быть потребления, а только «проедание» всего, что произведено. Этим

самым производство составляет базу для потребления и приумножения народного богатство.

Данная деятельность должна строиться на поиске и применении такой технологии, которая обеспечивала бы рациональное использование наличных производственных ресурсов, постоянное снижение издержек производства и выпуск продукции, удовлетворяющей требованиям рынка [3].

Также отечественный авторы внесли вклад в разработку теоретических основы изучение эффективного использование основных производственных фондов. Рассмотрим несколько мнение авторов про производственных фондов:

Е.О. Князев считает, что оно предоставляет совокупность средств труда, которые используется в несколько производственных циклов постепенно изнашивается и переносит свою стоимость на продукцию по частям в течение срока полезного использование.

С точки зрения В.И. Титова экономическая сущность основных производственных фондов заключается в том, что они многократно участвуют в производственном процессе, переносят свою стоимость на стоимость выпускаемой продукции и в процессе производства не теряют своей натурально-вещественной формы.

Для этих двух авторов основные средства равно основные производственные фонды. А вот А.А. Гарифуллина и А.А. Ефремова придерживаются иного мнения и разделяют данные категории и полагают, что основные средства – это денежные средства, вложенные в имеющиеся основные фонды. При этом под основными фондами понимается совокупность созданных общественным трудом материально – вещественных ценностей, служащих в течение длительного периода и утрачивающих свою стоимость по частям.

Анализируя все эти определение можно сказать, что основные производственные фонды – это средства труда, которое используется в основной производственной деятельности на срок полезного использование или до морального износа, а также переносит свою стоимость на реализуемую продукцию для давнишнего его обновление.

В России, как и в остальных странах уделяют внимание развитие малого бизнеса, особенно те, кто вовлечены в производственную сферу. Поэтому малое предприятие является главным элементом рыночной экономике, в котором государство нуждается. Причины данного явление в том, что малый бизнес решают, как экономические, так и социальные проблемы. Предоставляет рабочие места, создает здоровую конкуренцию и его развитие продвигает экономические рост и ускорение научно-технической прогресс. А также служить пополнение бюджета.

Но не смотря на хорошую пользу которое предоставляет малое предприятие ему дается сложно в существование, а также для его открытия

так как ему приходится начинать с нуля из-за неблагоприятного условия. Один из факторов, в том, что государство не в достаточной мере финансирует их. Во-вторых, не всегда у малого бизнеса есть достаточные денежные средства для покупки новой и качественную технологию для того, чтобы вести производственную деятельность на высоком уровне.

Ни говоря уже о сложности с связи последних событий в 2020 г. Covid-19 негативно отразил на их деятельность. Лето 2019 их уменьшение составило 245 тыс., а за период пандемию (12 месяцев) закрылось более миллиона, но появилось 848,5 тыс. новых [4]. Это конечно все печально, однако, для экономики страны были и позитивные изменения, как утверждает РБК. Ведь после жестких условий карантина сумели выйти сильнейшие и ушли предприятия с «серыми» схемами.

Так же для общества важна, и производственная деятельность, которая является основной функцией для каждой организации и связана непосредственно с превращением исходных материалов в продукцию и оказанием услуг, которые можно реализовать впоследствии на рынке. Такого вида предприятия всегда останутся актуальными, так как от них зависит комфортность жизнедеятельности общества.

Производственная деятельность не только важна со стороны материального блага, но также оказывает достаточно большое влияние с предоставлением рабочих мест. Ниже предоставленная табл. 1 подтвердит данное высказывание.

Таблица 1

Средняя численность работников малых предприятий (без микропредприятий) по трем видам экономической деятельности с большим удельным весом (по ОКВЭД2) по Российской Федерации

	2017	2018	2019	Январь-сентябрь 2020	2017	2018	2019	Январь-сентябрь 2020
	Средняя численность работников малых предприятий, в человек				Удельный вес, в %			
Всего по обследуемым видам экономической деятельности	6 671 832	6 271 693	5 977 621	5 474 866	-	-	-	-
Обрабатывающие производства	1 111 467	1 090 894	1 056 625	989 818	16,66	17,39	17,68	18,08
Строительство	814 007	738 052	721 490	628 454	12,20	11,77	12,07	11,48
Торговля оптовая и розничная;	1 669 413	1 542 619	1 398 029	1 246 385	25,02	24,60	23,39	22,77

* Составлено автором по данным: [5].

Из данной таблицы можно увидеть, что производственная деятельность в экономике предоставляет почти 1/5 от предлагаемых рабочих мест малым предприятием.

Без чего невозможна производственная деятельность? Конечно же без производственных фондов, без которых невозможно создание материальных и духовных благ. Производственный фонд – это средства труда, которые принимают участие в процессе производства долгое время и остаётся в своей прежний форме. И предпринимателю для того, чтобы вести эффективную и рациональную деятельность т.е. вложить меньше денежных средств, но произвести больше продукции, что приведет к возрастанию фондоотдачи, понижению расходов др. Основные фонды играют важную роль в основной деятельности предприятия(организации), они обеспечивают бесперебойный процесс воспроизводства готовой продукции, влияют на качество и спрос ее, объем оказываемых услуг и выполняемых работ, влияют на выручку и финансовые результаты организации(прибыль/убыток), способы их использования могут быть также разными, поскольку они отличаются исходя из специфики деятельности предприятия, их может быть очень мало в организации, и наоборот предприятие может быть фондоемким и большая часть имущества будет являться основными фондами.

Но и здесь возникают сложности для малого бизнеса.

Эффективное управление производственными фондами подразумевает разработку производственной программы, в которую будет включать в себя планирование производственной мощности, планирование производственного плана, анализ основных фондов. Но для таких видов предприятия сложно уделять на это внимание нежеле крупные предприятие ведь у них есть специалисты, которые заняты именно планирование и анализом, но у малого нет персонала и даже если есть, то он должное внимание не уделяет по причине тому, что он совмещает несколько обязанности.

Несмотря на то, что у всех видов основных фондов срок эксплуатации превышает 1 год, они все равно не вечны. Основные средства тоже подвергаются износу, в этом случае предприятие заинтересовано в том, чтобы не просто получить максимальную отдачу за использование всех видов ОФ, но и еще вернуть те средства, которые оно потратило на приобретение.

Сам процесс износа представляет собой процесс утраты объекта основных средств своей первоначальной стоимости в связи с изменениями своих технических характеристик и морального устаревания, который замедляет производственную деятельность в организации и тормозит процесс развития предприятия.

Моральный износ представляет собой процесс уменьшения стоимости основных средств под влиянием развития научно-технического прогресса и превращение основные средства производства в несовершенные отсталые по своим технологическим характеристикам и экономической эффективности. Это значит, что объект основных средств может прекрасно

работать, и еще не один год отслужить предприятию. Но так как наше предприятие не успевает за инновации может пострадать в конкуренции если наш соперник приобрел данное оборудование и выпускает лучшую продукцию чем мы. А чем является проблема приобрести тоже эту машину? У малого предприятия не такие большие финансовые возможности, чтобы разом купить необходимое количество оборудования и продолжить производить.

Многие российские предприятия ставят своей приоритетной целью максимизацию прибыли и минимизацию затрат, а не модернизацию своей производственной деятельности. Для избежание таких трат возможен вариант как использование системы планового предупредительного ремонта оборудования, но не все могут позволить себе провести полную диагностику своего оборудования.

Таким образом, в развитие каждой страны должно в планах в первую очередь включать вопрос о развитии небольших предприятий, так как данный вид предприятия играет большую роль в развитии экономики страны, влияет на социальный и политический характер общества. Так как для общества так же крайне важно производственная деятельность, а данная деятельность не может существовать без основных фондов, то государству надо акцентировать свою помощь в проблемах как инновационное обновление, предоставление специалистов, финансовых ресурсов и др.

Список источников

1. Грузинов В.П. Экономика предприятия/ В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. 10-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2016. 416 с.
2. Значение и задачи производственной деятельности предприятия: [Электронный ресурс]: Архив студенческих работ. Режим доступа: https://vuzlit.ru/2038417/znachenie_zadachi_proizvodstvennoy_deyatelnosti_predpriyatiya (дата обращения 17.04.2020).
3. Мищенко А.В. Методы оценки эффективности управления производственно-финансовой деятельностью предприятия/ Мищенко А.В., Михеева Е. В. М.: ИНФРА-М. 2019. 338с.
4. Пандемия привела к росту конкуренции и обелению малого бизнеса [Электронный ресурс]: РБК. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/20/11/2020/5fb785b39a79479cb5df86b1> (дата обращения 17.04.2020).
5. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). М., 2021. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/14036> (дата обращения 17.04.2020).

Об авторе:

НЕОКЛЕУС Ксени Ангелос – магистрант 1курса, группы 16М, e-mail: xneokleous@mail.ru

Научный руководитель: к. э. н., доцент Царёва Н.Е.

PROBLEMS OF UPGRADING THE MAIN PRODUCTION FUNDS OF SMALL BUSINESSES

K.A. Neocleous¹

¹Tver State University, Tver, Russia

This article examines the role and problems of production assets in small business. The difficulties encountered by small enterprises in the renewal of production assets are listed.

Key words: *small business, small enterprises, small business, economic development, production in small business, production assets, the problem of development, renewal of production assets, production assets, fixed assets, renewal.*

About the author:

NEOCLEUS Xeni Angelos - 1st year master student, group 16M, e-mail: xneokleous@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

А.М. Салык¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматривается проблема управления рисками, возникающих при кредитовании физических лиц в банке, описываются методы управления рисками. На примере ПАО «Сбербанк» рассматривается политика риск-менеджмента.

Ключевые слова: *риск, кредитный риск, кредитование, физические лица, банк, коммерческий банк, заемщик, риск-менеджмент, управление риском*

В банковской системе всегда присутствует большое количество рисков, поскольку она весьма чувствительна к социально-экономическим, политическим, экологическим и прочим факторам. Наибольшие риски возникают при осуществлении операций кредитования физических лиц.

Операция кредитования юридических и физических лиц является наибольшей составляющей деятельности коммерческого банка, поскольку данная операция приносит большую часть дохода и ведет к повышению устойчивости и надежности банка [1].

С точки зрения осуществления банковских операций, кредитный риск рассматривается как риск невозврата денежных средств, выданных заемщику на определенный срок в условиях, установленных в договоре. Под такого рода риском также понимают угрозу невыплаты суммы основного долга, а также процентов за пользование со стороны заемщика. Помимо этого, к данному виду риска относят и более широкую финансовую категорию, которой является прибыль банка, прогнозируемая к сокращению в следствие неуплаты заемщиком объема взимаемых денежных средств.

Во времена массового потребления и стремления приобретения статусных товаров вопрос кредитного риска является актуальным, в частности на фоне экономических кризисов. В целях снижения риска встает вопрос о необходимости разработки наиболее эффективной системы оценки и отбора потенциальных заемщиков [2].

Управление и риск – взаимосвязанные компоненты экономической системы. Управление может выступать источником риска. Управление риском – процесс принятия управленческих решений, направленных на предотвращение появления рисков или сокращение отрицательного воздействия на процесс и результаты воспроизводства случайных факторов, одновременно обеспечивая высокий уровень предпринимательского дохода [1].

Одной из самых приоритетных функций риск-менеджмента является организационная функция (рис. 1).

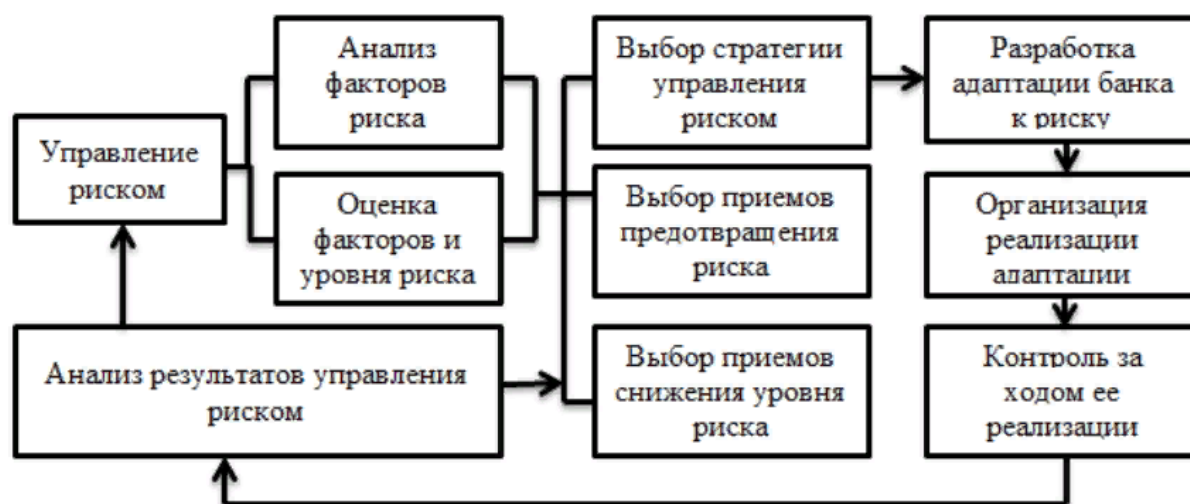


Рис. 1. Организация риск-менеджмента

В настоящее время существует большое количество различных методов управления рисками (табл. 1) [3].

Таблица 1

Методы управления рисками в коммерческом банке*

Метод	Характеристика метода
Дифференциация заемщика	Основывается на максимально точном анализе кредитоспособности потенциального заемщика. В процессе анализа множество поступивших заявок от клиентов кредитными специалистами не одобряются.
Диверсификация кредитных вложений	Данный метод позволяет сократить вероятность возникновения риска, зависящего от потери платежеспособности клиента, а также от финансового положения внутри конкретного субъекта страны. За счет взаимокompенсации происходит уменьшение кредитного риска.
Лимитирование риска	Применяется, когда банк не имеет возможности принять на себя какие-либо виды кредитных рисков. Применяются средства лимитирования выдачи кредитных средств на одного заемщика и лимитирование объемов вложений, приходящихся на единицу собственных средств банка.
Хеджирование риска	Осуществляется с использованием финансовых инструментов (например, кредитных свопов, по средствам осуществления операций на забалансовых счетах)
Деление рисков	В процессе участвуют несколько кредитных учреждений. При этом, один коммерческий банк не может взять на себя обязательства по сумме кредитного договора, поскольку предоставление такого займа требует достаточно крупных вложений. Данный метод применяется в случае, если между контрагентами банков существуют доверительные отношения. Только под государственные гарантии и в крайне редких случаях применяется метод деления рисков.

*Составлено по данным: [3].

Уровень кредитных рисков в банковском секторе во многом зависит от степени рискованности кредитных операций, проводимых крупными кредитными институтами [4].

Рассмотрим политику риск-менеджмента на примере ПАО «Сбербанк». Основная цель – определение и обеспечение такого уровня рисков, которое позволит устойчиво развиваться на основании разработанной стратегии развития и в соответствии с необходимыми макроэкономическими параметрами. Политика ПАО «Сбербанк» по риск-менеджменту реализуется за счет расширения круга контрагентов и перечня предоставляемых кредитных продуктов, что способствует повышению конкурентоспособности банка.

Методы управления рисками в ПАО «Сбербанк»:

1) Идентификация и анализ возможных рисков на стадии, которая предшествует операции, в ходе которой возникает возможность образования риска;

2) анализ уровня возможных потерь в результате планирования возможного объема кредитного риска;

3) применение единых процессов в идентификации и оценке рисков;

4) ограничение рисков;

5) создание резервов по выдаваемым кредитам с целью покрытия возможных потерь;

6) структурирование и управление обеспечением сделок;

7) реализация определенной системы полномочий;

8) проведение мониторинга и контроля управления рисками.

По каждой категории бизнеса в ПАО «Сбербанк» функционирует многоуровневая система лимитов, основанная на системе ограничений возможного риска по операциям кредитования.

Особое внимание отводится контролю за концентрацией крупных кредитных рисков и соблюдению пруденциальных (разумных) требований со стороны регулятора, а также прогнозированию и анализу возможности возникновения рисков.

Наиболее эффективный инструмент минимизации кредитного риска - обеспечение. В условиях кредитного договора фиксируется необходимость принять обеспечение и его объемы, которые зависят от риска заемщика или сделки.

Кроме того, в целях хеджирования кредитных рисков в ПАО «Сбербанк» применяется залоговая политика, определяющая основные принципы и элементы организации работы при кредитовании с залоговыми обеспечениями [5].

Рассмотрим Данные оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учёта что-то ПАО «Сбербанк» в части кредитования физических лиц (табл. 2) [6].

Таблица 2

Данные по кредитованию физических лиц в ПАО «Сбербанк», тыс. руб.

Наименование показателя	1.01.2020	1.04.2020	1.07.2020	1.10.2020	1.01.2021
Сумма выданных кредитов физическим лицам	7044544646	7247284498	7315126655	7817144479	8232455388
Резервы на возможные потери	138977837	152042425	178885524	188244550	189074154
Просроченная задолженность по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам физическим лицам	193501958	205431278	212630862	224690510	236703833
Просроченные проценты по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам физическим лицам	41456745	45082036	50098051	53641429	55939020

* Составлено по данным: [6].

Анализируя полученные данные, сделаем следующие выводы. На протяжении исследуемого периода с 1.01.2020 по 1.01.2021 объем выданных кредитов физическим лицам имеет тенденцию к возрастанию. С 1.01.2020 по 1.04.2020 прирост составил 2,88%, с 1.04.2020 по 1.07.2020 – 0,94%, с 1.07.2020 по 1.10.2020 – 6,86%, а с 1.10.2020 по 1.01.2021 – 5,31%. В соответствии с объемом выданных кредитов возрастает и резерв на возможные потери по ссудам. С 1.01.2020 по 1.04.2020 прирост составил 9,40 %, с 1.04.2020 по 1.07.2020 – 17,66 %, с 1.07.2020 по 1.10.2020 – 5,23 %, а с 1.10.2020 по 1.01.2021 – 0,44 %. Доля резервов на возможные потери по ссудам в объеме выданных кредитов физическим лицам на протяжении всего исследуемого периода составляла около 2%. Однако и просроченная задолженность по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам физическим лицам имеет восходящую тенденцию. С 1.01.2020 по 1.04.2020 прирост составил 6,16 %, с 1.04.2020 по 1.07.2020 – 3,50 %, с 1.07.2020 по 1.10.2020 – 5,67 %, а с 1.10.2020 по 1.01.2021 – 5,35 %. Также

увеличивается и объем просроченных процентов по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам физическим лицам. С 1.01.2020 по 1.04.2020 прирост составил 8,74 %, с 1.04.2020 по 1.07.2020 – 11,13 %, с 1.07.2020 по 1.10.2020 – 7,07 %, а с 1.10.2020 по 1.01.2021 – 4,28 %.

Подобная тенденция может возникать в результате введенного режима повышенной готовности, вызванного в результате появления новой коронавирусной инфекции COVID-19. Рост просроченной задолженности по кредиту и, в том числе, по процентам по предоставленным кредитам, является следствием сокращения доходов клиентов, а также сокращением числа рабочих в организациях.

Таким образом, система управления кредитными рисками и уровнем их концентрации имеет крайне важное значение не только для отдельно взятого банка, но и для банковского сектора в целом, обеспечивая прозрачность его функционирования, сохранность привлечённых источников, и создавая стабильные условия с точки зрения экономической безопасности банка [4].

Список источников

1. Никонец О.Е., Родный М.П. Кредитный риск коммерческого банка: возможности управления // Концепт. 2016. Т. 15. С. 2731–2735.
2. Мелекесова Е.А., Кравченко О.В. Способы оценки рисков кредитования физических лиц в современных условиях России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №12-2(58). С. 99 – 107.
3. Телина Е.С. Система управления кредитными рисками в коммерческих банках // Дневник науки. 2019. № 4 (28). С. 114.
4. Придачина А.А., Олейникова И.Н. Система управления кредитными рисками в коммерческих банках // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2018. №1. С. 111- 120.
5. Юдина А.А. Управление кредитным риском в коммерческом банке // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2020. № 1. С.5.
6. Публичное акционерное общество "Сбербанк России" [Электронный ресурс]: Банк России. URL: https://cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/?id=3500000004 (дата обращения 01.03.2021)

Об авторе:

САЛЫК Александра Максимовна – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: salykam@mail.ru

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

RISK MANAGEMENT WHEN LENDING TO INDIVIDUALS IN A COMMERCIAL BANK

A.M. Salyk¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article deals with the problem of risk management that occurs when lending to individuals in a bank, describes the methods of risk management. The risk management policy is considered on the example of Sberbank PJSC.

Keywords: *risk, credit risk, lending, individuals, bank, commercial bank, borrower, risk management, risk management*

About the author:

SALYK Alexandra Maksimovna - 1st year undergraduate student, group 16M, e-mail: salykam@mail.ru

К ВОПРОСУ О ЛЬГОТНОЙ ПРОГРАММЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Е.П. Тарасов¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Данная статья посвящена изучению сущности льготной программы ипотечного кредитования, а также оценивается её эффективность и польза не только для строительной и банковской отрасли, но и населения. Выделяются риск-факторы для коммерческих банков при ипотечном кредитовании.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, льготная программа, государственная поддержка, риски при ипотечном кредитовании, рыночный риск

Возвращаясь к вопросу о необходимости существования льготных программ ипотечного кредитования важно помнить, что лишь небольшая доля населения может позволить себе приобрести за счет собственных средств или «получить» от государства, например, в рамках программы «Росвоенипотека», желаемую квартиру, то есть для большинства ипотека остаётся единственной возможностью повышения качества жилья.

Однако следует учесть – любая мера государственной поддержки или контроля может не только не достичь декларируемых целей, но и выйти боком для национальной экономики в целом.

Поэтому сегодня крайне актуально и важно оценить эффективность и пользу программы поддержки, утверждённой в конце апреля 2020 года и продлённой до 1 июля 2021 года. Льготная ипотека была нацелена на поддержку населения, желающего повысить качество жилищных условий, и строительной отрасли, которая столкнулась с проблемой серьёзного спада спроса. В рамках этой программы любой гражданин РФ может приобрести у застройщика как строящееся, так и готовое жильё в любом регионе России. Процентная ставка в этом случае составляет 6,5% на весь срок кредитования до 20 лет, минимальный первоначальный взнос начинается от 15%, а максимальная сумма кредита – **12 млн руб.** для г. Москвы, Московской обл., г. Санкт-Петербурга и Ленинградской обл. и **6 млн руб.** для всех остальных регионов. А компенсация «нерыночных» ставок будет происходить за счёт средств федерального бюджета [1].

Можно выделить некоторые тренды, наметившиеся на российском рынке:

Во-первых, средневзвешенные ставки в течение 2020 года снижались вслед за динамикой ключевой ставки Банка России и составили в декабре рекордно низкие значения: новостройки – 7,93%; вторичный рынок – 8,15%, рефинансирование – 7,94% [4];

Во-вторых, за 2020 год на долю топ-20 крупнейших ипотечных банков пришлось порядка 6 млн заявок, из которых 1 млн был по льготным программам и 5 млн по рыночным программам, а уровень одобрения за тот же период составлял 68% по льготным и 58% по рыночным соответственно [4];

В-третьих, реальные располагаемые доходы населения очередной раз снизились, по результатам 2020 года на 3,5%, согласно оценкам Росстата. А разрыв по сравнению с уровнем доходов 2013 года теперь составляет 11%;

В-четвёртых, выявлен рост объёмов секьюритизации кредитных и ипотечных портфелей в банках первого эшелона, часть из которых представляет собой механизм выпуска одностраншевых «агентских» ИЦБ АО «ДОМ.РФ», которые крайне активно использовались американскими институтами развития Fannie Mae и Freddie Mac, что выступило одной из главных причин возникновения кризиса экономики США, а как следствие и мирового финансового кризиса 2008 г. [2];

В-пятых, по результатам 2020 года объём выданных ипотечных кредитов составил 4,3 трлн руб. (превышение объёмов 2019 года на 51%), то есть прошедший год стал самым успешным для Российского ипотечного рынка за всю его историю (рис. 1):

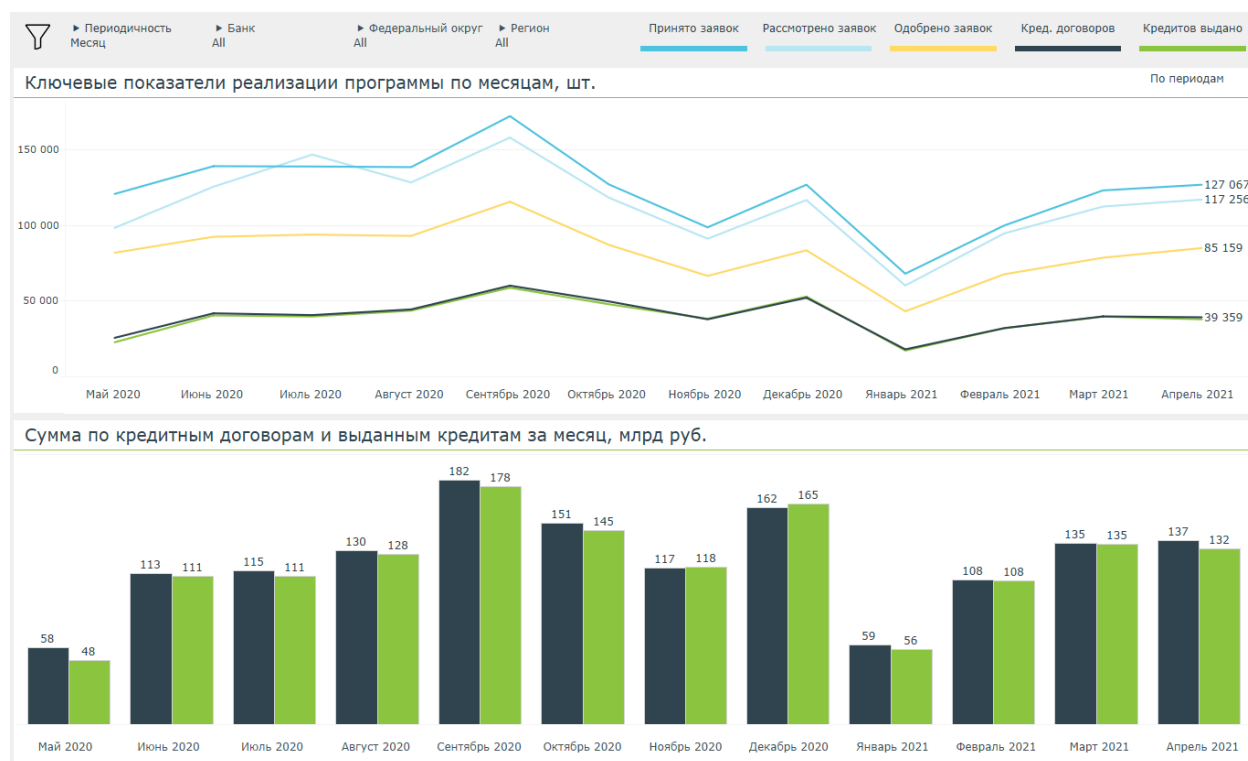


Рис. 1. Динамика реализации программы ипотеки 6,5%*

*Составлено автором по данным: [3] и [6]

Безусловно, государственная программа поддержки оказала серьёзное влияние на строительную и банковскую отрасль – это рекордные показатели

за историю наблюдений и ввода жилья, и объёмов выданных ипотечных кредитов. Однако выбранный инструмент не является полностью рациональным, например, программа распространяется на абсолютно все категории населения без каких-либо ограничений, а также ажиотажный спрос подогрел рост стоимости жилья и ряд других проблемных вопросов [5].

Список источников

- 1) Об утверждении Правил возмещения кредитным и иным организациям недополученных доходов по жилищным (ипотечным) кредитам (займам), выданным гражданам Российской Федерации в 2020 и 2021 годах: Постановление Правительства РФ от 23 апреля 2020 г. N 566 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <http://gov.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm> (дата обращения 21.05.2021)
- 2) Татаринова Л.В., Плотникова В.А. Риски российских коммерческих банков при ипотечном кредитовании // Baikal Research Journal. 2019. №4. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/riski-rossiyskih-kommercheskih-bankov-pri-ipotechnom-kreditovanii> (дата обращения 18.04.2021)
- 3) Обзор рынков жилья, жилищного строительства и ипотеки 2020 год [Электронный ресурс] / АО «ДОМ.РФ». URL: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/upload/iblock/e84/e847279b9139afd0ae3f407cd6fb7bf5.pdf> (дата обращения 20.05.2021)
- 4) Ипотека: итоги 2020 года. Исследование 20 крупнейших ипотечных банков по итогам 2020 года. Отчет Frank RG и ДОМ.РФ [Электронный ресурс] / Frank RG. URL: <https://frankrg.com/34677> (дата обращения 18.05.2021)
- 5) Ипотека в России. Аналитическое исследование [Электронный ресурс] / НКР. URL: https://ratings.ru/files/research/banks/NCR_Mortgage_Nov2020.pdf (дата обращения 18.05.2021)
- 6) Статистические показатели банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс] / Банк России URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/review/ (дата обращения 20.05.2021)

Об авторе:

ТАРАСОВ Евгений Павлович - магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: evgeniy.tarasov.98@list.ru

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

ABOUT RUSSIAN PREFERENTIAL MORTGAGE PROGRAM

E.P. Tarasov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article is devoted to studying the definition of preferential mortgage lending program, also estimate of efficiency and benefits not only for banking and building sector, but for people. It identifies the risk-factors of commercial banks in mortgage lending.

Keywords: mortgage lending, preferential program, government support, risks in mortgage lending, market risk

About the author:

TARASOV Evgeniy Pavlovich - 1st year master student, group 16M, e-mail: evgeniy.tarasov.98@list.ru

ОЦЕНКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.С. Фадеева ¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются два метода прогнозирования. Кроме того, анализируются динамика, состав и структура доходов и расходов ООО ПФ «Мустанг-2». На основании проведенного исследования строится прогнозный интервал рассматриваемого показателя.

Ключевые слова: доходы, выручка от реализации продукции, прогнозирование.

На примере производственной фирмы «Мустанг-2» рассмотрим в сочетании метод элементарной экстраполяции и метод прогнозного моделирования.

Перед тем, как строить прогноз необходимо собрать и обработать исходную информацию об объеме доходов предприятия за последние 3 года, для проведения анализа [3]. Но чтобы проще было проделать анализ изменения доходов, необходимо изучить и расходы. Они представляют не менее важную роль в деятельности предприятия. Исходные данные, содержащиеся в отчете о финансовых результатах, следует преобразовать в удобную для анализа табличную форму, которые отражают состав, структуру и динамику доходов и расходов предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Динамика доходов и расходов ООО «Мустанг-2»

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.	
	2017	2018	2019	2018-2017	2019-2018
1. Доходы всего, в т.ч.:	92 279	124 564	133 205	32 285	8 641
1.1. Выручка от продаж	91 697	124 147	132 680	32 450	8 533
1.2. Проценты к получению	-	-	-	-	-
1.3. Прочие доходы	582	417	525	-165	108
2. Расходы всего в т.ч.:	86 122	116 291	111 232	30 169	-5 059
2.1. Себестоимость продаж	83 045	114 200	106 488	31 155	-7 712
2.2. Проценты к уплате	577	391	265	-186	-126
2.3. Прочие расходы	1 095	1 300	1 079	205	-221
2.4. Текущий налог на прибыль	288	400	3 400	112	3 000
3. Коэф. соотношения доходов и расходов	1,07	1,07	1,20	0	0,13

В 2017 году общая величина доходов предприятия составила 92 279 тыс. руб., что является самым низким значением за весь анализируемый

период. С каждым последующим годом сумма доходов увеличивалась на 32 285 тыс. руб. и на 8 641 тыс. руб., соответственно (2018 - 124 564 тыс. руб.; 2019 - 133 205 тыс. руб.), что является положительной тенденцией. Расходы в период с 2017 по 2018 года выросли на 30 169 тыс. руб. и составили 116 291 тыс. руб., а в 2019 году сократились на 5 059 тыс. руб. Как видно из таблицы коэффициент соотношения доходов и расходов выше единицы и составляет 1,07 в 2017-2018 гг. и 1,20 в 2019 г. За последний анализируемый период наблюдается рост коэффициента, что говорит об эффективной деятельности организации.

Стоит отметить, что значительное влияние на изменение доходов и расходов оказали выручка от продаж и себестоимость. Поэтому рекомендуется рассмотреть динамику изменений данных показателей за последние 10 лет (рис. 1):

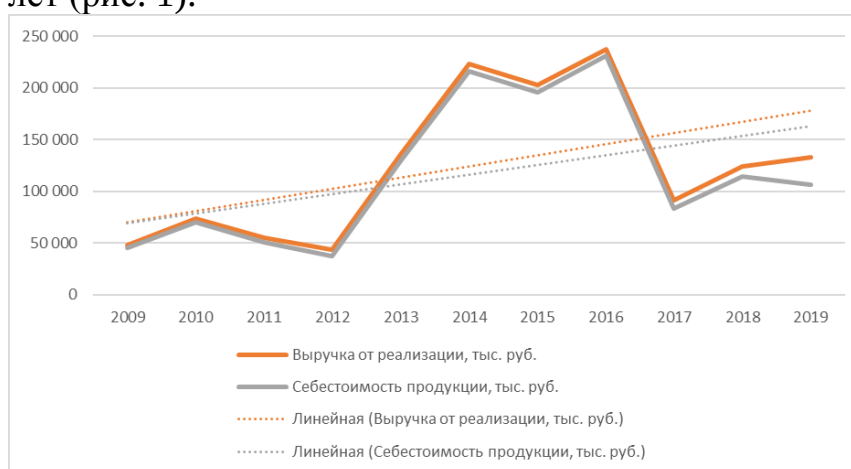


Рис.1. Динамика выручки от реализации ООО «Мустанг-2» за 2009 - 2019 гг.

Анализ графического представления выручки от продаж за период с 2009 по 2019 гг. показывает повышательный тренд. На основе этого можно предположить, что общая тенденция продолжится и выручка за 2020 год превысит выручку за 2019 год.

Для того, чтобы подтвердить или опровергнуть данную теорию, перейдем, непосредственно, к одному из ранее озвученных методов, а именно, к методу аналитического выражения тренда. Для погашения случайной тенденции исходная информация была предварительно обработана с целью получения наиболее адекватного отображения исследуемого временного ряда благодаря сглаженному ряду, исходя из пятичленной скользящей средней (рис. 2):

В данном случае полиномиальная модель 2-го порядка прогнозного показателя с учетом округления будет иметь следующий вид:

$$Y = -5\,473,1x^2 + 59\,674x + 12\,241$$

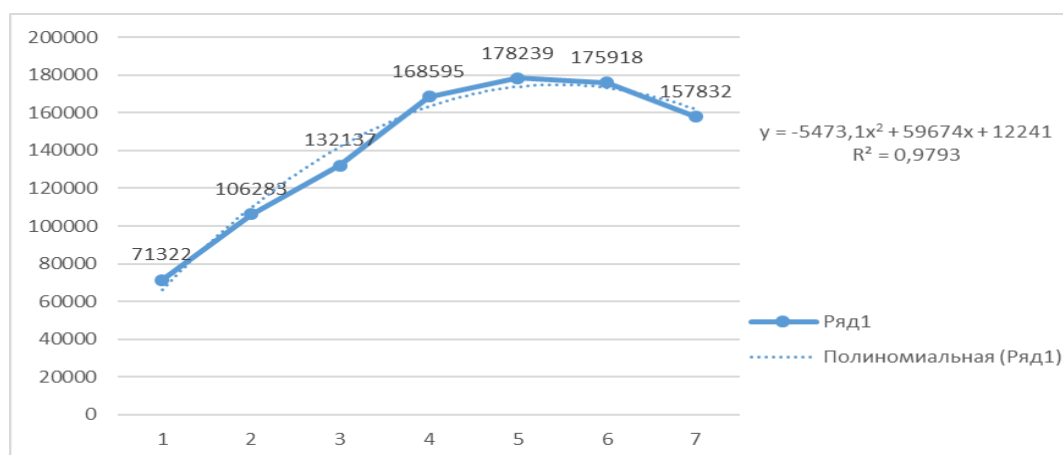


Рис.2. Динамика выручки от реализации ООО «Мустанг-2» за 2009 - 2019 гг.

После чего необходимо определить теоретические значения прогнозируемого показателя в ретроспективном периоде путем последовательной постановки в уравнение соответствующего номера периода (t). В итоге для каждого момента времени t имеются соответствующие фактические и прогнозные значения показателя, что позволяет перейти непосредственно к анализу качества или точности количественных прогнозов.

Поэтому на следующем этапе мы рассчитываем среднюю абсолютную ошибку в процентах, которая в нашем случае равна 3,71%, что интерпретируется как высокая точность полученного прогноза, т.к. полученное значение находится в границах от 0 до 10%.

Далее определяем вероятную ошибку прогноза, на основании которой рассчитываются интервальные значения прогнозного показателя. Стоит отметить, что количество прогнозных периодов исчисляются исходя из $1/3$ фактически имеющихся значений. В нашем случае прогноз можно построить всего на 2 периода, т.к. $7/3=2,33$. Прогнозные значения в 2020 году достигнет 139 355 тыс. руб., что подтверждает нашу гипотезу о росте объема выручки в следующем периоде. При этом прогнозное значение на 2021 год составило 105 986 тыс. руб., что свидетельствует о снижении ее объемов. Что касается интервальных значений, то выручка в 2020 году будет находиться в диапазоне от 126 631 тыс. руб. до 152 079 тыс. руб.; 2021 году – от 93 262 тыс. руб. до 118 710 тыс. руб.

Для более расширенного анализа используем поквартальные данные для построения и изучения графического отображения временного ряда показателей выручки от продаж, которые представлены в табл. 2 и на рис. 3.

Из визуального анализа графического изображения динамики поквартальной выручки от реализации, можно сделать вывод о снижении общей тенденции за 2015-2019 гг.

Таблица 2

Расчет абсолютных и относительных показателей временных рядов
динамики

Период	Выручка, тыс. руб.	Абсолютные отклонения, тыс. руб.	Темпы роста, %
1-ый квартал 2015г.	20 276	-	-
2-ый квартал 2015г.	36 416	16 140	179,60
3-ый квартал 2015г.	69 873	33 457	191,87
4-ый квартал 2015г.	76 609	6 736	109,64
1-ый квартал 2016г.	18 755	-57 854	24,48
2-ый квартал 2016г.	43 000	24 245	229,27
3-ый квартал 2016г.	85 221	42 221	198,19
4-ый квартал 2016г.	90 484	5 263	106,18
1-ый квартал 2017г.	16 858	-73 626	18,63
2-ый квартал 2017г.	37 184	20 326	220,57
3-ый квартал 2017г.	24 874	-12 310	66,89
4-ый квартал 2017г.	12 781	-12 093	51,38
1-ый квартал 2018г.	43 540	30 759	340,66
2-ый квартал 2018г.	30 731	-12 809	70,58
3-ый квартал 2018г.	23 217	-7 514	75,55
4-ый квартал 2018г.	26 659	3 442	114,83
1-ый квартал 2019г.	50 155	23 496	188,14
2-ый квартал 2019г.	26 469	-23 686	52,77
3-ый квартал 2019г.	31 853	5 384	120,34
4-ый квартал 2019г.	24 203	-7 650	75,98

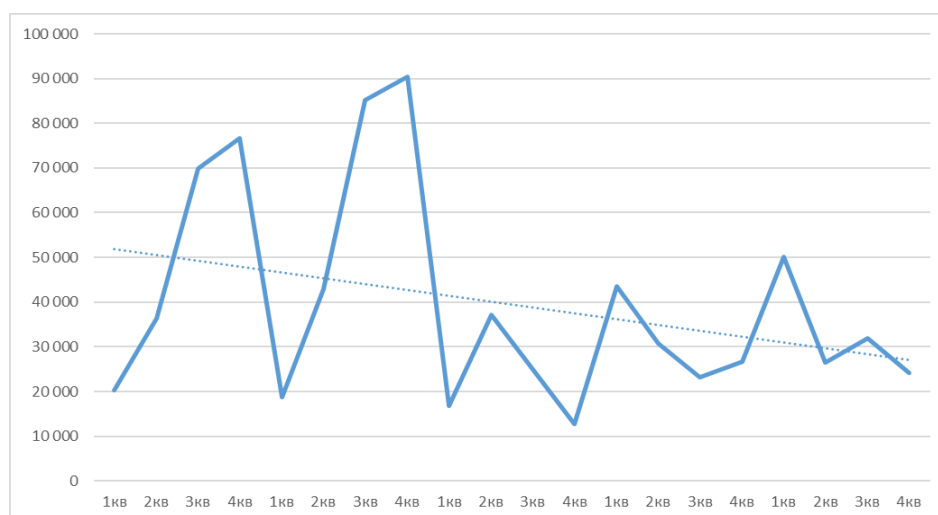


Рис.3. Динамика поквартальной выручки от реализации продукции
ООО «Мустанг-2» за 2015-2019 гг.

Также можно отметить, что в течении первых трёх лет наблюдается спад значений выручки в 1-ом квартале. В период с 2015 по 2016 года прослеживается определенная закономерность: в первом квартале наблюдается наименьшее значение выручки, затем это значение

ежеквартально возрастает и достигает своего максимума. Таким образом, исходя из анализа графического изображения первых двух лет, можно сделать вывод, что первый квартал являлся для организации наименее успешным, а последний – наиболее. То есть в большинстве своём потребители приобретали продукцию компании под конец года. Поэтому обеспеченность экономическими ресурсами должна распределиться следующим образом [1]: первый квартал – минимальный объем экономических ресурсов, а в четвертом – максимальный. К сожалению, выявленная тенденция развития не прослеживается в 2017-2019 годах, т.к. выручка меняется скачкообразно в каждом квартале. Для того чтобы выявить причины данного изменения, необходимо рассчитать среднедневную квартальную выручку и построить график динамики месячной выручки от реализации (рис.4).

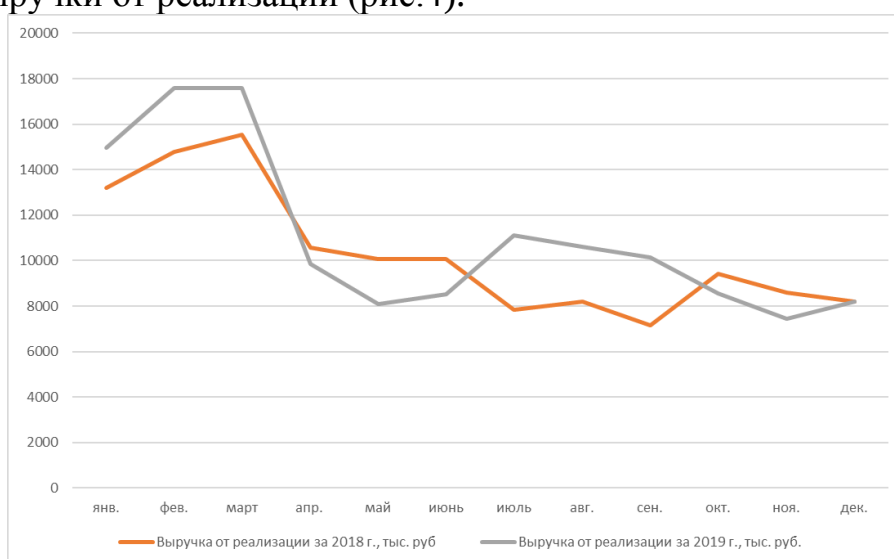


Рис.4. Динамика месячной выручки от реализации ООО «Мустанг-2» за 20018-2019 гг.

Из анализа графика нельзя выявить определенную динамику изменения выручки от реализации, т.к. за 2015-2019 года не прослеживается сезонный характер и кривые ведут себя нестабильно. Единственное, можно отметить, что наибольший объем среднедневной квартальной выручки приходится на 1-ый квартал последних двух лет. Следовательно, можно сделать вывод, что первый квартал являлся для организации наиболее успешным, а последний – наименее. То есть в большинстве своём потребители приобретали продукцию компании в начале года. Наименьший объем среднедневной квартальной выручки приходится на 3-ий и 4-ий квартал 2018 и 2019 годов соответственно. Поэтому обеспеченность экономическими ресурсами должна распределиться следующим образом: первый квартал – максимальный объем экономических ресурсов, а конец года – минимальный.

Далее, используя анализ поквартальных данных можно построить интервальные значения прогнозного показателя в той же последовательности, что и с годовыми показателями. В результате проделанных расчетов были получены следующие данные: I квартал 2020 года будет находиться в интервале от 29 022 тыс. руб. до 48 222 тыс. руб.; II квартал 2020 года – от 34 080 тыс. руб. до 53 280 тыс. руб.; III квартал 2020 года – от 40 142 тыс. руб. до 59 342 тыс. руб.; IV квартал 2020 года – от 47 207 тыс. руб. до 66 407 тыс. руб.

На предпоследнем этапе прогнозирования воспользуемся методами среднего абсолютного и среднего относительного приростов, которые рассчитаны в табл. 3.

Таблица 3

Расчет средних прогнозных значений

Период	Прогнозное значение, тыс. руб.		Среднее прогнозное знач., тыс. руб.
	По методу среднего абсолютного прироста	По методу среднего темпа роста	
2020 год	141 118	146 784	143 951
2021 год	149 555	162 387	155 971
2022 год	157 993	179 649	168 821
2023 год	166 430	198 745	182 588

Таким образом, динамика цепных значений абсолютных отклонений и темпов роста указывают на тенденцию к повышению прогнозируемого показателя в ближайшую перспективу.

Заключительный этап - интерпретация полученных прогнозных результатов, опровержение/подтверждение выдвинутой ранее гипотезы [2].

В нашем примере, исходя из полученных прогнозов видно, что выручка от реализации продукции ООО ПФ «Мустанг-2» будет иметь повышательную тенденцию на ближайший год, как и предполагалось в выдвинутой ранее гипотезе. Также стоит отметить, что, исходя из результатов прогнозов по двум формализованным методам, только лишь выручка 2020 года достигает наиболее вероятного состояния в будущем. Такой вывод получен на основании сопоставления прогнозных показателей по методам элементарной экстраполяции и прогнозного моделирования (табл. 4).

Таблица 4

Итоговые прогнозные показатели выручки от реализации продукции на 2020-2021 гг.

Период	Метод прогнозного моделирования	Метод элементарной экстраполяции
2020 г.	126 631 тыс. руб. - 152 079 тыс. руб.	143 951 тыс. руб.
2021 г.	93 262 тыс. руб. - 118 710 тыс. руб.	155 971 тыс. руб.

Следовательно, прогнозный результат, который мы намерены достичь в соответствии с методом элементарной экстраполяции в 2021 году, не входит в диапазон вероятностной оценки будущего состояния выручки исходя из итогов прогнозного моделирования. Поэтому для эффективности управления предприятием возможно опираться лишь на интервальные данные 2020-го года, которые составили 126 631 тыс. руб. - 152 079 тыс. руб.

Список источников

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник и практикум для СПО / Г. В. Шадрина. 2-е изд., переработано и дополнено М.: Издательство Юрайт, 2018. 431 с. Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/01C4A4F0-97A8-468C-ADBD-13674910724F
2. Бутакова М.М. Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов: учебное пособие / М.М. Бутакова. 2-е издание, исправленное. М.: КНОРУС, 2017. 168 С.
3. Кирильчук Н.А., Блажевич О.Г. Методика анализа доходов предприятия // Вестник Науки и Творчества. 2017. № 2 (14). С. 95-102.

Об авторе:

ФАДЕЕВА Александра Сергеевна – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: fadeeva_alexandra98@mail.ru

Научный руководитель: к. э. н., доцент Кузина С.В.

EVALUATION OF FORECASTING THE INCOME OF THE ENTERPRISE

Fadeeva A.S.¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article discusses two methods of forecasting. In addition, the dynamics, composition and structure of income and expenses of OOO PF "Mustang-2" are analyzed. Based on the study, the forecast interval of the indicator under consideration is constructed.

Keywords: *income, proceeds from product sales, forecasting.*

About the author:

FADEEVA Alexandra Sergeevna - 1st year master student, group 16M, e-mail: fadeeva_alexandra98@mail.ru

МЕРЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Е.В. Глактионов ¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В научной статье сделан обзор текущего состояния банковского сектора. Рассмотрена динамика основных показателей банковской сферы за последние годы. Проведен анализ валютно-денежной политики в Российской Федерации. Исследованы ключевые подходы Центрального Банка Российской Федерации в регулирование курса национальной валюты. **Ключевые слова:** валюта, банковский сектор, Центральный Банк Российской Федерации.

2020 год стал непростым как для мировой экономики в целом, так и для Российской в частности. По мнению Международного валютного фонда, события, произошедшие мире в начале года, неизбежно приведут к мировому финансовому кризису, масштабы которого будут сопоставимы лишь с Великой депрессией 1929-1933 гг. [1] Пандемия коронавирусной инфекции, падение нефтяных рынков и платежеспособного спроса – все это коренным образом изменит экономики всех без исключения стран мира. В сложившихся обстоятельствах состояние банковской сферы будет, в первую очередь, отражать текущее положение дел в экономике стран, и на банковский сектор будут направлены основные меры государственного регулирования для устранения негативных последствий кризиса.

Целью данного исследования является проведение анализа текущего состояния банковского сектора, а также выявление ключевых методов и подходов в области регулирования курса национальной валюты.

Тема статьи является крайне актуальной на данный момент и широко обсуждается в научных кругах и СМИ.

В основу исследования легла официальная статистика и отчетность Центрального Банка Российской Федерации, аналитика ведущего рейтингового агентства страны «Эксперт РА», а также публикации основных информационных обозревателей, таких как ТАСС, РИА Новости и РБК.

К началу 2020 года банковский сектор Российской Федерации находился в процессе стабилизации нараставшей за последние годы волатильности. По данным рейтингового агентства «Эксперт», 2019 год отметился заметным замедлением темпов отзыва банковских лицензий: было отозвано 27 лицензий (из них 3 сданы по инициативе самих банков) против 57 в 2018 году. Еще 11 банков были ликвидированы из-за присоединения к другим кредитным организациям. Последнее было обусловлено как высокой активностью банков в совершении сделок слияния

и поглощения, так и объединением банков одной группы с целью снижения издержек, включая присоединение saniруемых банков. Так, в 2019 году по сравнению с 2018 годом в 2 раза увеличилось количество повышенных рейтингов кредитоспособности банков и в 2 раза снизилось число пониженных рейтингов. В сравнении со статистикой 2016-го года количество повышенных рейтингов кредитоспособности увеличилось в 10 раз, а количество пониженных – уменьшилось более чем в 4 раза. [2]

Характеризуя показатели банковского сектора, по данным Центробанка Российской Федерации, за 2019 год рост активов банков по сравнению с 2018 годом составил 2,7%. Темп прироста собственных средств банков за 2019 год по сравнению с 2018 годом составил 6,9%. Кредиты, предоставленные нефинансовым организациям за 2019 год по сравнению с 2018 годом, составил 1,2% (если посмотреть на предыдущий год, этот показатель был 10,5% по отношению к 2017 году). Анализируя кредиты, предоставленные физическим лицам, Центробанк Российской Федерации отмечает рост показателя за 2019 год на 18,5% по отношению к 2018 году. Темпы роста вкладов физических лиц за 12 месяцев, предшествующих отчетной дате, на 01.01.2020 составляет 7,3%, что на 2,2% меньше, чем за 2018 год. Депозиты и средства на счетах нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных организаций, без учета депозитов и средств на счетах государственных и других внебюджетных фондов, Минфина России, финансовых органов, средств клиентов по факторинговым, форфейтинговым операциям, средств в расчетах, средств, списанных со счетов клиентов, но не проведенных по корсчету кредитной организации) за 12 месяцев, предшествующих отчетной дате 01.01.2020, увеличились лишь на 0,5% по сравнению с 12,7% за предыдущий год. Стоит отметить, что данные приведены с учетом перечня действующих кредитных организаций, соответствующего «Книге государственной регистрации кредитных организаций». [3]

Таким образом, в начале 2020 года все ключевые показатели банковского сектора находились в небольшом, но устойчивом росте, что позволило Центральному Банку Российской Федерации совместно с Правительством Российской Федерации, столкнувшись с серьезными кризисными явлениями, незамедлительно приступить к регулированию курса валюты.

Исходя из классической экономической теории, регулирование курса национальной валюты осуществляется следующими методами:

- управление процентными ключевыми ставками и их изменение;
- защита национальной экономики и валюты;
- введение ограничений по операциям с валютой;
- девальвация и ревальвация;
- управление золотовалютными резервами;
- реализация и приобретение золота;

- внесение изменений в режим обратимости валюты;
- диверсификации резервов валюты;
- регулирование баланса. [4]

На текущий момент в Российской Федерации подход Центрального Банка и Министерства финансов Российской Федерации к валютно-денежному заключается не является кардинально новым, а проявляется в комбинировании некоторых из вышеуказанных методов.

По данным Центрального Банка Российской Федерации, к мерам формирования ликвидности банковского сектора, активно используемым регулятором на ежедневной основе, на сегодняшний день можно отнести следующие:

- Изменение наличных денег в обращении (вне Банка России) путем эмиссии и/или изъятия из обращения наличных денег;
- Изменение остатков средств на счетах расширенного правительства в Банке России и прочие операции посредством движения средств по государственному внутреннему долгу, изменения задолженности банков по депозитам Федерального казначейства, изменения задолженности банков по операциям РЕПО Федерального казначейства, операций Минфина России по покупке (продаже) иностранной валюты на внутреннем валютном рынке;
- Регулирование Банком России обязательных резервов кредитных организаций.

Валютные интервенции непосредственно Центральным Банком Российской Федерации не осуществляются. Однако продажа валюты Министерством финансов Российской Федерации реализуется очень активно. В целях поддержания национальной экономики впервые за несколько лет было отменено, так называемое, «бюджетное правило», согласно которому продажи валюты не проводились, в результате чего государством были наращены значительные золотовалютные резервы. На сегодняшний день продажи ведутся рекордными темпами – с 16 по 23 апреля 2020 года суточные объемы продаваемой иностранной валюты увеличились с 13 до 23 млрд рублей. [3]

В дополнение к вышеуказанным мерам стабилизации кризисных явлений в экономике, Центральный банк использует и иные инструменты регулирования курса национальной валюты.

Так, 24 апреля 2020 года Центральным Банком Российской Федерации было принято решение о снижении ключевой ставки на 0,5% до 5,5%. На текущий момент ключевая ставка составляет 5,5%. Данная мера позволит регулятору несколько «оживить» национальную экономику в условиях сильнейшего падения внутреннего и внешнего спроса и обеспечить увеличение денежной массы.

Кроме того, с 1 апреля 2020 года Центральным Банком Российской Федерации было объявлено о приостановке операций по приобретению золота на внутреннем рынке драгоценных металлов ввиду достаточности золотовалютных резервов страны. Стоит заметить, что по итогам 2019 года резервы в золоте выросли на 7,5% (+158,6 тонны) и на 1 января 2020 года достигли 73 млн унций. [5]

Еще одной мерой поддержки национальной экономики стало введение Центральным Банком Российской Федерации послабления для кредитов производителям лекарств, транспортным и туристическим компаниям. Банкам разрешили не ухудшать оценку качества обслуживания долга вне зависимости от финансового состояния заемщиков из сферы туризма и транспорта. [6]

Подводя итог, стоит отметить, что 2020 год станет переломным для всех сфер мировой и национальной экономики, что существенно скажется на состоянии банковского сектора. До проявления кризисных явлений общая динамика в банковской сфере была стабильно положительной, хотя темпы роста всех показателей банковской отрасли были небольшими. Однако с момента проявления негативных событий в экономике всеми экспертами мира для отрасли стали прогнозироваться значительные потери. На сегодняшний день Центральным Банком Российской Федерации и Правительством Российской Федерации осуществляется расширенное валютно-денежное регулирование национальной экономики с применением различных инструментов. Именно банковский сектор в ближайшие месяцы станет ключевым полем для реализации валютно-денежной политики страны.

Список источников

1. Глава МВФ заявила о начале мировой рецессии [Электронный ресурс]: Новостной портал РБК. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/27/03/2020/5e7e1a789a7947ee95b71e9f> (дата обращения 03.03.2021)
2. Прогноз банковского сектора на 2020 год: Весеннее обострение [Электронный ресурс]: Официальный сайт «Эксперт РА». Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/bank_sector_forecast2020 (дата обращения 03.03.2021)
3. Статистические показатели банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]: Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/review/ (дата обращения 03.03.2021)
4. Ошуркова Т.Г. Валютное регулирование и валютный контроль в 2020 году [Электронный ресурс]: Официальный сайт «Центр управления финансами». Режим доступа: <https://center-yf.ru/data/economy/valyutnoe->

regulirovanie-i-valyutniy-kontrol-v-2020-godu.php (дата обращения 03.03.2021)

5. ЦБ не считает нужным продавать золотой запас [Электронный ресурс]: Официальный сайт новостного агентства ТАСС. Режим доступа: https://tass.ru/ekonomika/8328549?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews (дата обращения 03.03.2021)
6. Экстренные меры: как рубль будут спасать от обвала [Электронный ресурс]: Официальный сайт новостного агентства РИА Новости. Режим доступа: <https://ria.ru/20200312/1568453688.html> (дата обращения 03.03.2021)

Об авторе:

ГЛАКТИОНОВ Евгений Владимирович – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: glaktionov92@gmail.com

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

FINANCIAL SUPPORT MEASURES OF THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS

E.V. Glaktionov ¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The scientific article provides an overview of the current state of the banking sector. The dynamics of the main indicators of the banking sector in recent years is considered. The analysis of monetary policy in the Russian Federation is carried out. The key approaches of the Central Bank of the Russian Federation to the regulation of the national currency exchange rate have been investigated.

Key words: *currency, banking sector, Central Bank of the Russian Federation.*

About the author:

GLAKTIONOV Evgeniy Vladimirovich - 2nd year undergraduate student, group 26M, e-mail: glaktionov92@gmail.com

ФАКТОРЫ КРИЗИСА 2007 ГОДА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В РФ В ЭПОХУ МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ

А.С. Кандымов¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматривается взаимосвязь кризисного 2007 года и текущего 2021 года для России. Проводится анализ основных показателей рынка жилья страны и ипотеки. Рассматривается процесс секьюритизации на ипотечном рынке жилья.

Ключевые слова: кризис, рынок жилья, ипотечный рынок, секьюритизации.

Деривативы, такие как форвардные и фьючерсные контракты, свопы и опционы, предназначены для трансферта риска с одного экономического субъекта на другой.

Этот кризис быстро распространился за пределы США на другие страны, а также с финансовых рынков в реальную экономику. Некоторые финансовые организации оказались банкротами. Еще больше финансовых организаций было спасено национальными правительствами. Можно смело утверждать, что первое десятилетие 21 века было разрушительным для финансового сектора [1, с. 259]. Встает вопрос, что же связывает кризис 2007 года, то есть события 14 летней давности с нынешним 2021 годом. Ответ прост: программа льготного ипотечного кредитования РФ, которая начала свое действие с 2020 года и продолжит работать вплоть до июля 2021 года. Центральное внимание заслуживает не сама «льготная ипотека», а то, как банки, консолидируют денежные потоки от платежей по ипотеке и во что они перетекают или объединяются. Как банки хеджируют свои риски неплатежей по ипотечным кредитам и заладным. Чем и кем обеспечены ипотечные ценные бумаги. Все выше названные вопросы составляют актуальность настоящей статьи.

Для того, чтобы ответить себе на эти вопросы, сначала нужно проанализировать основные макроэкономические показатели рынка жилья РФ, а также подвести итоги 2020 года.

Вопреки пандемии коронавируса, 2020 год стал рекордным для российского рынка жилья и ипотеки: выдано 1,7 млн ипотечных кредитов (+35% к 2019 г.) на 4,3 трлн руб. (+50%). Снижение ипотечных ставок как за счет смягчения денежно-кредитной политики Банка России, так и за счет запуска льготной ипотечной программы, стимулировало спрос на жилье и ипотеку. В рамках реализации льготной программы в отрасль было привлечено 1,4 трлн рублей, что позволило не допустить снижения объемов строящегося жилья. В этих условиях значимой тенденцией стал рост цен на жилье. Его основные причины – не только превышение спроса над

предложением в крупнейших агломерациях, но и увеличение цен на строительные и отделочные материалы, рост издержек на замещение иностранной рабочей силы [4, с. 1].

Рекордные показатели ипотечного рынка в 2020 году достигнуты за счет снижения рыночных процентных ставок с 10-11% до 8% и запуска льготной программы «6,5%».

По предварительной оценке ДОМ.РФ и Frank RG:

— в 2020 году выдан рекордный объем ипотеки за всю историю наблюдений: 1,7 млн кредитов (+35% к 2019 г.) на 4,3 трлн руб. (+50%);

▪ Главная причина роста – повышение доступности ипотечных кредитов за счет существенного снижения процентных ставок во всех сегментах ипотечного рынка:

— Ставки по кредитам на готовое жилье впервые в истории снизились до 8% (-1,4 п.п. к ноябрю 2019 года). Беспрецедентное снижение ставок стало возможным в результате смягчения денежно-кредитной политики Банка России;

— Ставки на первичном рынке в ноябре 2020 года составили 5,9% (2,9 п.п. к ноябрю 2019 года). Помимо действовавших на рынке госпрограмм («Семейная ипотека», «Дальневосточная ипотека»), в апреле 2020 года для поддержки рынка была реализована программа льготной ипотеки по ставке не выше 6,5%, которая охватывает широкий круг заемщиков;

▪ Благодаря действию целого ряда льготных ипотечных программ ставки по кредитам на покупку жилья в новостройках на 2 п.п. ниже, чем на вторичном рынке.

▪ При этом основной рост ипотечного рынка обеспечивается за счет кредитов на покупку готового жилья (около 70% выдачи).

▪ На фоне исторически низких ставок по кредитам вырос объем рефинансирования ранее выданных кредитов (13,7% в январе-ноябре 2020 года).

▪ В результате около 234 тыс. семей смогло сократить платежную нагрузку.

▪ Новых ипотечных кредитов (без учета рефинансирования) выдано около 1,5 млн кредитов – на 25% больше, чем год назад.

▪ Ипотечный портфель с учетом секьюритизации на 01.12.20 в годовом выражении увеличился на 19,4% и достиг 9,8 трлн рублей (9,2% ВВП).

— Доля просроченной задолженности свыше 90 дней сохранилась на уровне начала 2020 года и составляет менее 1,4%, в том числе по кредитам на первичном рынке – менее 1,1%.

▪ Банки сохраняют осторожный подход к отбору заемщиков, не допуская роста доли кредитов с высоким значением LTV. Доля кредитов с первоначальным взносом менее 10% составляет около 3% [4, с. 2-4].

Для рынка ипотечных ценных бумаг РФ 2020 год стал рекордным по объему секьюритизации – 377 млрд рублей, включая выпуск ипотечных облигаций на 191,5 млрд руб., вошедший в сотню крупнейших мировых сделок секьюритизации за 2020 год. Развитие рынка отмечено целым рядом новаций: впервые выпуск ИЦБ ДОМ.РФ зарегистрирован Московской биржей; выпущены ипотечные облигации, обеспеченные электронной закладной; розничные инвесторы в первый раз в истории допущены до размещения ИЦБ ДОМ.РФ.

С начала года размещено 14 выпусков ипотечных облигаций общей стоимостью более 377 млрд рублей:

- Двенадцать из этих выпусков – ИЦБ ДОМ.РФ, стандартизованные однотраншевые облигации с ипотечным покрытием, исполнение обязательств по которым дополнительно обеспечивается поручительством АО «ДОМ.РФ»;

- Объем размещения ИЦБ ДОМ.РФ составил 371 млрд рублей.

- В июле впервые на российском рынке ценных бумаг ДОМ.РФ совместно со Сбербанком выпустил ипотечные облигации с электронными закладными, а в декабре выпустил таких облигаций на 45,7 млрд рублей. Использование электронных закладных позволяет добиться существенного повышения эффективности ипотечной секьюритизации.

- Декабрьские выпуски ИЦБ ДОМ.РФ стали первыми из выпусков, зарегистрированных Московской биржей (это снижает транзакционные издержки и повышает скорость ипотечной секьюритизации),

- Рекордный выпуск ипотечных облигаций на 191,5 млрд руб. вошел в сотню крупнейших мировых сделок секьюритизации за 2020 год,

- Спрос на ипотечные облигации предъявляют участники всех сегментов финансового рынка:

- Крупнейшие российские банки,

- Институциональные инвесторы: негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании, инвестиционные и страховые компании,

- Частные инвесторы – физические лица, от которых поступило более 1000 заявок;

- В результате объем ипотечных облигаций в обращении достиг 748 млрд рублей, из которых ИЦБ ДОМ.РФ составляют около 90%,

- Вместе с тем сохраняется большой потенциал дальнейшего роста в сегменте. Этому будут способствовать принятые в текущем году регуляторные меры: Внесение ИЦБ ДОМ.РФ в Ломбардный список Банка России и в перечень активов для сделок РЕПО с федеральным казначейством, выделение лимитов для вложений в ИЦБ ДОМ.РФ средств пенсионных накоплений государственной управляющей компании ВЭБ.РФ и накоплений для жилищного обеспечения военнослужащих, расширение

возможности вложения накоплений и резервов НПФ в ИЦБ ДОМ.РФ [4,4-5 с.].

Динамика жилищного строительства в РФ:

▪ В январе-ноябре 2020 года введено 64,4 млн кв. м жилья, что выше значений прошлого года на 1,4%, в том числе в многоквартирных домах (МКД) – 30,4 млн кв. м жилья (–1,4%), в индивидуальных домах – 34,0 млн кв. м (+4,0%). После временного падения в апреле-июле 2020 года из-за противоэпидемических ограничений с августа начался период восстановительного роста ввода как многоквартирных домов, так и индивидуального жилья. Основное отставание по вводу МКД приходится на крупнейшие по объему жилищного строительства регионы – Московскую область и Москву (–14% и –12% в январе-ноябре 2020 года соответственно), где во время первой волны коронавируса были полностью приостановлены строительные работы. Во время пандемии вырос спрос на покупку загородной недвижимости. Дополнительным фактором в пользу ИЖС стала заработавшая с 2020 года программа «Сельской ипотеки», а с 1 декабря 2020 года в России официально заработала пилотная программа льготной ипотеки на ИЖС для семей с детьми, оператором которой является ДОМ.РФ. Программа финансируется за счет средств ДОМ.РФ, выделившего на субсидии 300 млн рублей. Спрос на жилье стимулировал запуск застройщиками новых проектов. В августе-ноябре 2020 г. запущено около 12 млн кв. м новых проектов строительства МКД, на 42% больше, чем годом ранее. Доля распроданного жилья в общем объеме жилых проектов, продажи которых были открыты, выросла за II полугодие 2020 года на 3,4 п.п [4, с. 5].

В 2020 году в России продолжился переход на новую схему финансирования строительства МКД с использованием счетов эскроу. По состоянию на 30.12.2020 объем строительства с эскроу впервые превысил 50%. Кредиты банков становятся основным источником финансирования жилищного строительства: по данным Банка России на 01.12.2020, в рамках проектного финансирования объем открытых застройщикам кредитных линий составил 2,17 трлн рублей, остаток ссудной задолженности составил 0,92 трлн рублей. В ноябре 2020 года количество счетов эскроу превысило 274 тыс. единиц. Благодаря высоким темпам продаж жилья в новостройках в условиях действия программы льготной ипотеки, объем денежных средств, размещенных участниками долевого строительства на счетах эскроу, вырос до 1019,3 млрд рублей – свыше 100% от текущей задолженности. Такой уровень наполненности счетов эскроу дает застройщикам возможность пользоваться кредитами на более выгодных условиях. Средний уровень ставок по кредитам застройщикам – от 2,4% в СКФО до 4,4% в СЗФО – ниже средних ставок кредитования банками юридических лиц в целом по экономике (6-7%). По состоянию на 01.12.2020 по завершенным в 56 субъектах России проектам с использованием счетов

эскроу раскрыто более 32 тыс. таких счетов. Сумма средств, перечисленных с них застройщикам и банкам в погашение предоставленных кредитов, составила 78,4 млрд рублей [4, с. 5-6].

Как процесс секьюритизации проходит на ипотечном рынке жилья в РФ?

На рис. 1 изображена схема секьюритизации применяемая ИЦБ ДОМ.РФ на ипотечном рынке жилья.

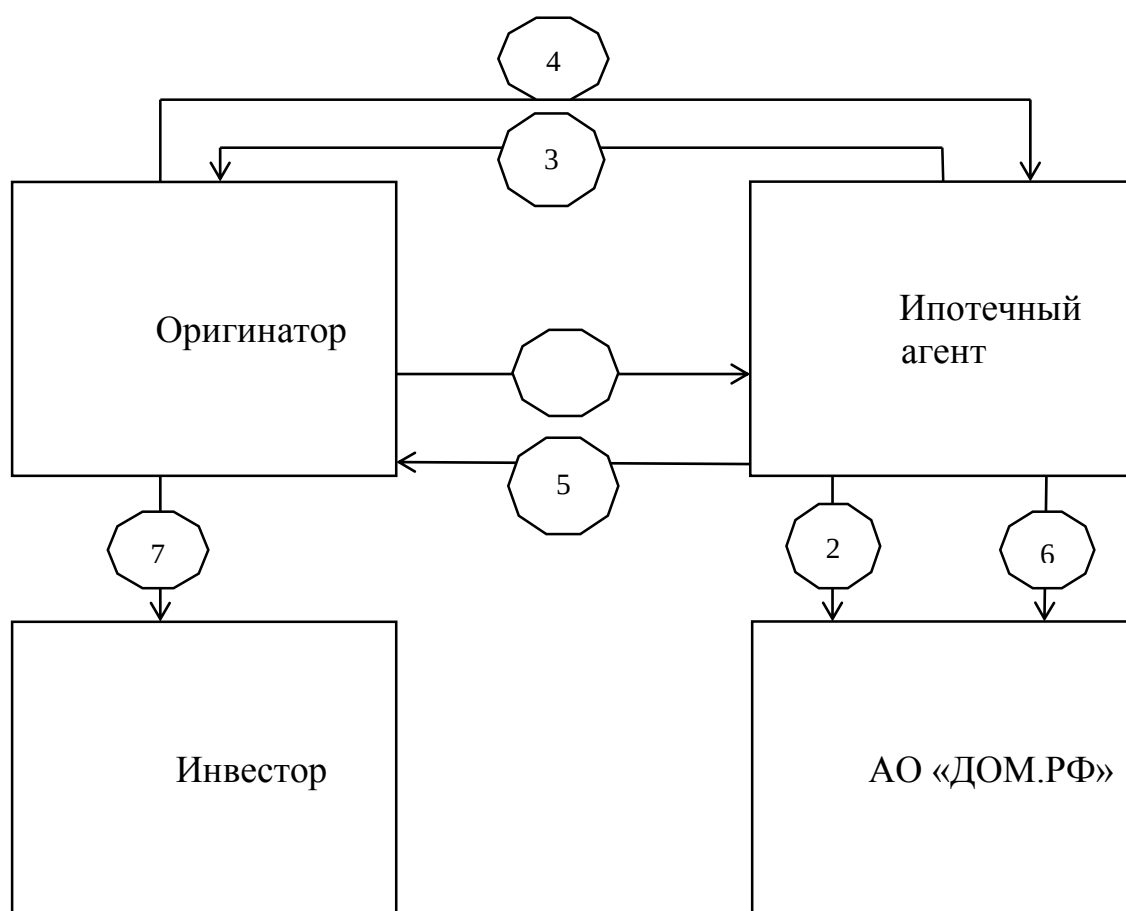


Рис 1. Схема секьюритизации на ипотечном рынке жилья в РФ [3].

Алгоритм секьюритизации следующий:

1. Оригинатор продает Ипотечному агенту закладные для формирования ипотечного покрытия,
2. АО «ДОМ.РФ» предоставляет поручительство по облигациям Ипотечного агента,
3. Ипотечный агент размещает облигации в пользу Оригинатора,
4. Оригинатор выплачивает Ипотечному агенту покупную цену облигаций,
5. Ипотечный агент оплачивает Оригинатору покупную цену закладных,

6. АО «ДОМ.РФ» выкупает дефолтные закладные из ипотечного покрытия,

7. Оригинатор продает облигации инвесторам или удерживает их до погашения.

Из всего вышеназванного можно сделать ряд определенных выводов:

Рост ипотечного кредитования на жилищном рынке обусловлен большим удельным весом населения (около 40%) нуждающегося в улучшении своих жилищных условий (в среднем 25 кв. м. на душу населения, в развитых странах 40-80 кв.м. на душу);

Механизм секьюритизации ипотечных кредитов в целом схож с механизмом, применяемым в эпоху кредитного кризиса 2007 года;

Важный вопрос который по мнению автора остается открытым: выходит ли процесс секьюритизации за рамки долгового рынка ценных бумаг (как это было с Американским рынком недвижимости – ипотечные свопы и опционы) и еще более важный вопрос: в пункте 6 алгоритма секьюритизации ипотечных кредитов сказано, что АО «ДОМ.РФ» выкупает дефолтные закладные из ипотечного покрытия. Встает вопрос, а как часто это происходит по траншам, что в сою очередь можно отнести на слабую покупательную способность населения (влечет за собой риск неплатежеспособности определенных слоев населения в определенный промежуток времени).

Обозначенная проблема наталкивает автора на мысль: А не сравнить ли два механизма секьюритизации ипотечных ценных бумаг двух стран мира за разный промежуток времени. Для этого рассмотрим, как это происходило в США задолго до того, как это стали делать в России.

Традиционно банки финансировали кредитование своих клиентов за счет привлеченных ими депозитов. Однако в 1960-х годах американские банки обнаружили, что таким способом они не в состоянии полностью удовлетворить спрос на ипотечные жилищные кредиты. Это привело к созданию рынка ценных бумаг, обеспеченные закладными (MBS). Были созданы портфели закладных, а денежные потоки, генерируемые этими портфелями, «паковались» в виде ценных бумаг и продавались инвесторам.

Таким образом, не смотря на то что источником закладных бумаг были банки, она не отражали их на своих балансовых счетах. Секьюритизация позволяла им увеличивать кредитование быстрее, чем росли их депозиты [1, с. 259-260].

Ценные бумаги, обеспеченные активами.

На рис. 1 изображена простая схема секьюритизации, использованная в течении 2000-2007 годов. Она демонстрирует создание ценной бумаги, обеспеченной активами (ABS). Портфель активов, приносящий доход, - банковский кредитов – продается банком-эмитентом специально созданной компании (SPV), а денежные потоки от этих активов распределяются по траншам [1, с. 260].

Основная сумма портфеля составляет 100 млн долл. Она разделяется следующим образом: 80 млн долл. на старший транш, 15 млн долл. на промежуточный транш 5 млн долл. на капитальный транш. Доходность по старшему траншу составляет ставка LIBOR плюс 60 базисных пунктов, промежуточному – доходность по ставке LIBOR плюс 250 бп., а капитальному траншу – доходность по ставке LIBOR плюс 2000 бп [1, с. 260].

На первый взгляд может показаться, что капитальный транш является наиболее выгодным с позиции доходности. Однако это не совсем так.

Денежные потоки распределяются по траншам по схеме, которая называется каскадом. Общая схема каскада представлена на рис. 2.

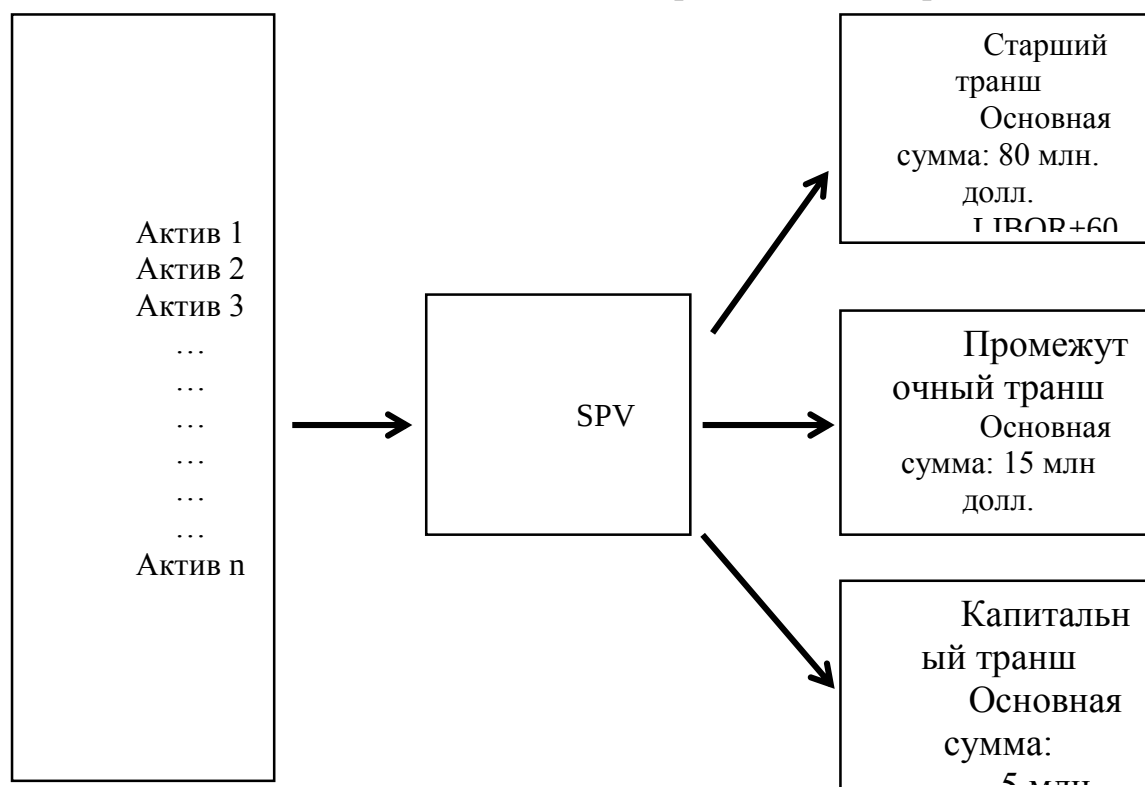


Рис. 2. Ценная бумага, обеспеченная активами (упрощенная схема) [1, с. 261]

Отдельный каскад применяется к процентным платежам и выплатам основной суммы по активам. Выплаты основной суммы включаются в старший транш, пока его основная сумма не будет погашена. Затем они включаются в промежуточный транш, пока его основная сумма не будет полностью погашена. Только после этого выплаты основной суммы попадают в капитальный транш, пока на него не будет начислена обещанный доход по непогашенной части основной суммы. Как только будет начислен обещанный доход по промежуточному траншу, оставшиеся денежные потоки направляются на капитальный транш [1, с. 261].

Потери основной суммы по этим траншам зависят от потерь по базовым активам. Каскадный эффект можно описать следующим образом. Первые 5% потерь переносятся на капитальный транш. Если потери превышают 5%, капитальный транш теряет свою основную сумму и потери переносятся на основную сумму промежуточного транша. Если потери превышают 20%, промежуточный транш теряет свою основную сумму и потери переносятся на основную сумму старшего транша [1, с. 262].

Обязательства, обеспеченные долгом на основе ABS-бумаг

Найти инвесторов, желающих купить транши ценных бумаг ABS с рейтингом AAA, обычно не трудно, поскольку эти транши обещают привлекательную доходность по сравнению с облигациями с рейтингом AAA. Найти инвесторов на промежуточный транш труднее. Это приводит к созданию ценных бумаг ABS на основе других ценных бумаг ABS. Этот способ продемонстрирован на рис. 3.

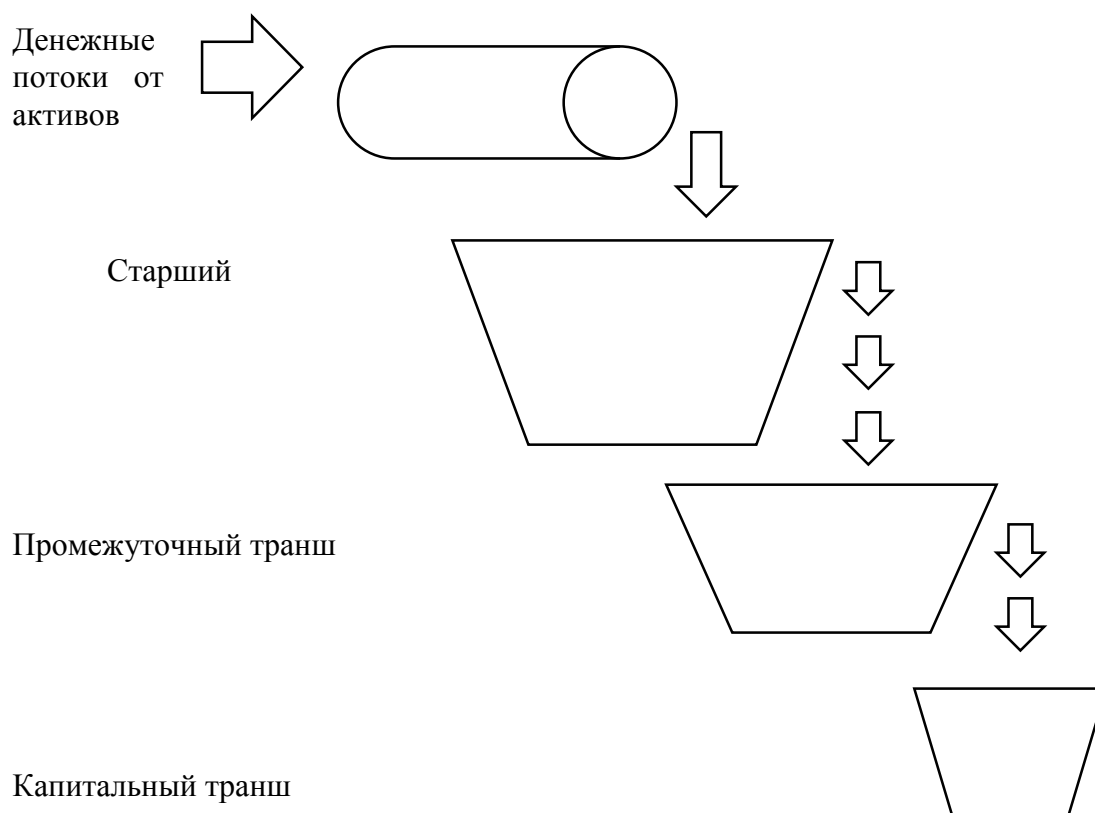


Рис. 3. Каскадная схема ценной бумаги, обеспеченной активами [1, с. 262]

Разнообразные промежуточные транши, помещаются в портфель, а риски, связанные с денежными потоками от этих портфелей, перекладываются на транши точно так же, как риски, связанные с денежными потоками от активов, перекладываются на транши. В результате получаются обязательства обеспеченные долгом на основе ABS-бумаг (ABS CDO) [1, с. 263].

В примере, представленном на рис. 4, транш ABS с рейтингом AAA принесет обещанную доходность и вернет основную сумму, если потери по базовому портфелю активов окажутся меньше 20%, поскольку все потери основной суммы должны быть абсорбированы более младшими траншами.

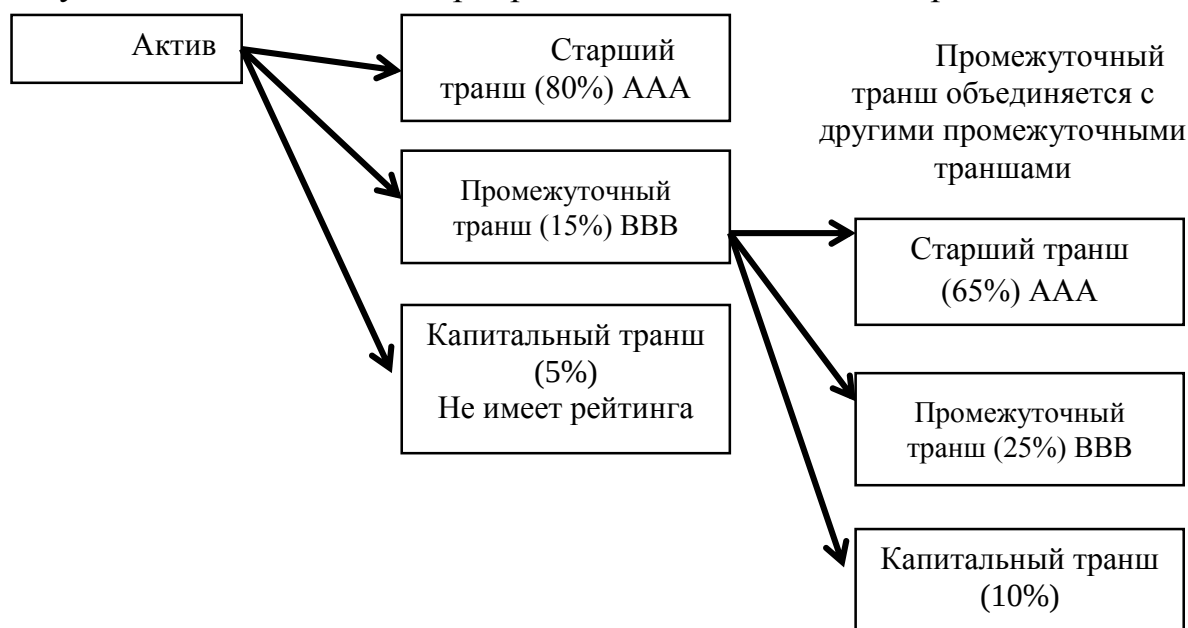


Рис. 4. Обязательства, обеспеченные долгом на основе ABS-бумаг [1, с. 263]

Транш ABS CDO с рейтингом AAA является более рискованным. Он принесет обещанную доходность и вернет основную сумму, если потери по базовым активам меньше 10,25%. Потери в размере 10,25% означают, что промежуточные транши ABS должны абсорбировать потери в размере 5,25% от основной суммы ABS. Поскольку основная сумма этих траншей равна 15% от основной суммы они потеряют 35% своей основной суммы (эти и другие результаты представлены в табл. 1) [1, с. 263-264].

Таблица 1

Оцениваемые потери по траншам ABS CDO с рейтингом AAA, представленным на рис.4. [1, с. 264]

Потери по базовым активам, %	Потери по промежуточному траншу ABS, %	Потери по капитальному траншу ABS CDO, %	Потери по промежуточному траншу ABS CDO, %	Потери по старшему траншу ABS CDO, %
10	33,3	100,0	93,3	0,0
13	53,3	100,0	100,0	28,2
17	80,0	100,0	100,0	69,2
20	100,0	100,0	100,0	100,0

Что пошло не так?

Кризис, начавшийся в 2007 году имеет много причин:

- Инициаторы ипотечных кредитов использовали не строгие стандарты кредитования;
- Разработанный механизм позволял переложить кредитный риск с инициаторов на инвесторов;
- Рейтинговые агентства перешли с оценивания традиционных облигаций на структурированные продукты;
- Инвесторы и рейтинговые агентства имели неполную и неточную информацию о качестве базовых активов;
- Инвесторы, вкладывавшие средства в структурированный продукт считали, что владеют машиной по добыванию денег и предпочитали полагаться на рейтинговые агентства, а не формировать собственное мнение о базовых рисках;
- Считалось, что транши с конкретным рейтингом можно оценивать с помощью облигации с таким же рейтингом. Рейтинговые агентства публиковали критерии, по которым они оценивали транши. Таким образом, процедуры, использованные рейтинговыми агентствами, были разработаны так, чтобы гарантировать совпадение одного из аспектов распределения убытков по траншам и облигациям. Однако другие аспекты распределения убытков были совершенно разными [1, с. 269-270].

Подводя итог, можно сказать, что секьюритизация сыграла свою роль в кредитном кризисе 2007 года. Из субстандартных ипотек были созданы транши, а из этих траншей были созданы новые транши. Источником кризиса можно считать жилой рынок недвижимости США. Правительство США было заинтересованно в росте спроса на рынке недвижимости, а процентные ставки были низкими. Ипотечные брокеры и кредиторы снизили стандарты кредитования, чтобы получить дополнительную прибыль. Банки думали, что период процветания будет длиться вечно. Поскольку компенсационные планы были настроены на кратковременную прибыль, банки игнорировали пузырь на рынке недвижимости и его потенциальное влияние на некоторые из сложных продаваемых продуктов.

Цены на недвижимость росли одновременно с количеством покупателей и спекулянтов. Некоторые ипотечные кредиты предусматривали льготные процентные ставки, устанавливаемые на первые два, три года. По окончании льготного периода процентная ставка резко возрастала. Это вынуждало заемщика объявить дефолт. В результате кредиторы обращали взыскание на недвижимость заемщика, что приводило к увеличению предложения на рынке недвижимости и снижению цен на недвижимость.

Банки заплатили за кризис. Новые правила, и законы снизили их прибыли [1, с. 274].

Таким образом, сравнив два процесса секьюритизации ипотечных ценных бумаг на рынках двух стран можно сделать ряд основополагающих выводов:

— И в США и в России предпосылкой роста рынка жилья выступали рост цен на жилье, желанием людей приобрести свою жилую площадь (в США это носило спекулятивный характер в ряде случаев с арендуемой площадью);

— В России по итогу 2020 года 84,2% инвестором по ипотечным ценным бумагам выступали сами банки, которые выдают ипотеку, это говорит о наличии сложно структурированных финансовых продуктов на фондовом или даже срочном рынке;

— На срочном рынке США торговали так называемыми ипотечными дефолтными свопами или ABS CDO. Появляется интересный вопрос, куда делись данные инструменты срочного рынка и используются ли они сейчас и в каких целях. Этот вопрос остается открытым на сегодняшний день, так как автором не найдено не единого подтверждения обратного;

— Процесс секьюритизации в России все же отличается от аналогичного процесса в США, тем что в России учтен опыт Америки (ипотечные облигации в РФ одностраншевые – меньше риска неплатежеспособности, более простая система генерации ипотечных платежей);

— Рынок жилищного строительства и ипотечного кредитования в РФ «молод» относительно того же сегмента в США, поэтому риск надувания пузыря на рынке жилья в РФ маловероятен в ближайшей перспективе.

Список источников

1. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты, 8-е изд.: Пер.с англ. СПб.: ООО «Диалектика», 2019. 1072 с.
2. Рынок облигаций: Анализ и стратегии. 3-е изд.,испр.и доп. / Фрэнк Дж.Фабозци ; Пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2020. 1195 с.
3. Секьюритизация [Электронный ресурс]. URL: <https://xn--90an6b.xn--d1aqf.xn--p1ai/originators/securitization/for-what/> (дата обращения 04.03.21)
4. Рынок жилья и ипотеки: предварительные итоги 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/upload/iblock/065/0656b03286094221e71b484ecfb9d347.pdf> (дата обращения 04.03.21)

Об авторе:

КАНДЫМОВ Аман Сердарович – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: akandymov@edu.tversu.ru

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кузина С.В.

FACTORS OF THE 2007 CRISIS AND THEIR INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF THE MORTGAGE LOAN MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION IN THE ERA OF THE WORLD PANDEMIC

A.S. Kandymov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article examines the relationship between the crisis year of 2007 and the current year of 2021 for Russia. The analysis of the main indicators of the country's housing market and mortgages is carried out. The process of securitization in the mortgage housing market is considered.

Keywords: *crisis, housing market, mortgage market, securitization.*

About the author:

KANDYMOV Aman Serdarovich - 2nd year undergraduate student, group 26M,
e-mail: akandymov@edu.tversu.ru

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДО 2025: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

П.В. Корешкова¹

¹Тверской 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 медицины 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 здравоохранения 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 внимание правительства: 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 не снижении 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 неопisanном «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. Для развития детского здравоохранения Тверской области выделено из федерального бюджета Российской Федерации 4,6 млрд. руб. Данные ассигнования пойдут на строительство новой детской областной больницы, которая будет рассчитана на 420 коек и 13,5 тысяч приемов пациентов в год. Для реализации данного проекта в 2018 году была создана ГКУ «Дирекция по строительству ДОКБ». Это окажет существенный вклад в достижение одной из ключевых целей нацпроекта «Здравоохранение» — совершенствование системы медицинской помощи детям.

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]. В Тверской области диспансеризацию прошло 84,1 тыс. чел., выявлено патологий было у 5% обследованных пациентов.

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.

Например, Министерством здравоохранения Тверской области реализуются региональные проекты, входящие в национальный проект «Здравоохранение». Плановый объем финансирования регионального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями» 2020 год – 552 132,3 тыс. руб., из них федеральный бюджет – 546 226,7 тыс. руб. (98,93 %), областной бюджет – 5 905,6 тыс. руб. (1,07 %), принято бюджетных обязательств – 551 504,3 тыс. руб., фактическое освоение на 31.12.2020 – 167 583,9 руб. (30,3%). Заключены контракты на поставку в ГБУЗ ТО «Тверской областной клинический онкологический диспансер» 25 единиц оборудования из 25 единиц. Дозиметрическая аппаратура для абсолютной и относительной дозиметрии поставлена в феврале 2021 года. Неисполнение обязательств в 2020 году во многом обусловлено введением ограничительных мер, направленных на снижение распространения и лечения новой коронавирусной инфекции. В 2020 году не был завершен ремонт помещений под установку «тяжелого» оборудования. В Тверской области благодаря закупке данного оборудования произошел огромный скачок в борьбе с онкозаболеваниями.

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]. Режим доступа: <https://legalacts.ru/doc/ukaz-prezidenta-rf-ot-06062019-n-254-o-strategii/> (дата обращения 22.02.21)
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]. – Режим доступа: <https://lekoboz.ru/news/eksperty-rankhigs-i-nafi-novaya-strategiya-razvitiya-zdravookhraneniya> (дата обращения 22.02.21)

Об авторе:

КОРЕШКОВА Полина Вадимовна – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: polinakoreshkova3355@gmail.com

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

HEALTHCARE DEVELOPMENT STRATEGY UNTIL 2025: REALITIES AND PROSPECTS

P.V. Koreshkova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

In the conditions of a modern market economy, the development of the social sphere should be a priority for states in the social direction of development. On June 7, 2019, the President of the Russian Federation V.V. Putin signed a decree "On the strategy for the development of healthcare in the Russian Federation for the period up to 2025". This strategy acts as a strategic planning document, which was developed to ensure the security of the Russian Federation in the field of public health, which includes an assessment of the state of national security in this area, goals and major tasks, as well as priority areas for the development of Russian health care, and together with that the most important stages, results.

Which are expected, and the mechanisms for the implementation of this Strategy.
Key words: *healthcare, national security, patient-oriented healthcare system, strategy.*

About the author:

KORESHKOVA Polina Vadimovna - 2nd year undergraduate student, group 26M, e-mail: polinakoreshkova3355@gmail.com

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «АФАНАСИЙ»

А.А. Кравцова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана характеристика алгоритма разработки финансовой стратегии на примере тверского предприятия, выявлены положительные и негативные тенденции развития, разработаны мероприятия для реализации финансовой стратегии.

Ключевые слова: *финансовая стратегия, анализ, алгоритм.*

В современных реалиях очень важным условием для существования и развития коммерческого предприятия является наличие грамотной финансовой стратегии.

Финансовая стратегия – это один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды.

Формирование стратегических программ развития предприятия требуется для того, чтобы снизить риски деятельности, обеспечить прогнозирование перспектив, оценить внутренний потенциал и ресурсные возможности, скоординировать действия всех подсистем управления для достижения поставленных целей.

Начальным этапом при разработке финансовой стратегии является анализ и оценка финансового состояния предприятия (рис. 1).

Здесь важно определить период, за который будет проводиться анализ. Так как финансовую стратегию мы будем рассчитывать на 3 года, необходимо провести анализ за 5-6 лет. Финансовый анализ позволит определить способность предприятия финансировать свою деятельность, обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразность их размещения и эффективность использования, а также финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособность и финансовую устойчивость.

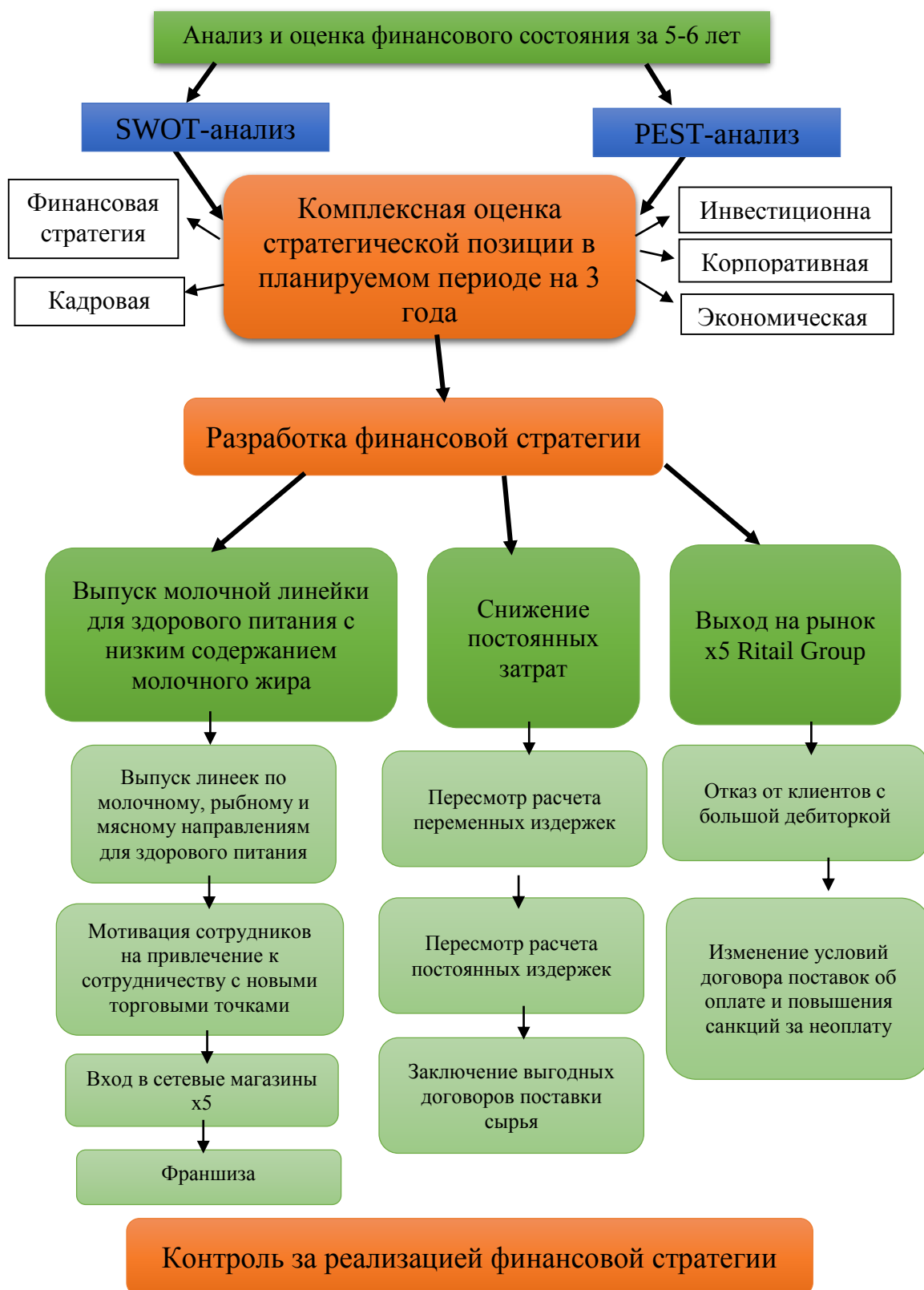


Рис. 1. Алгоритм разработки финансовой стратегии*
 *Составлено автором по данным: [2].

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя анализ бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах работы оцениваемого предприятия за прошедшие периоды для выявления тенденций в его деятельности и определения основных финансовых показателей.

После диагностики финансового состояния вторым шагом будет являться PEST и SWOT анализы. PEST анализ необходим для выявления важнейших факторов в определении стратегического развития предприятия. Он отражает факторы в четырех средах:

- политико-правовой,
- экономической,
- социокультурной,
- технологической.

С помощью такого анализа можно наглядно посмотреть какие внешние факторы из каждой среды влияют или повлияют в будущем на предприятие (табл. 1).

Таблица 1

PEST-анализ*

Политико-правовая среда: *Торговля в зарубежные страны и крепкое сотрудничество с ними *Положительное отношение местных органов власти как к одному из самых крупных предприятий в регионе *Низкое влияние властных структур на деятельность организации *Налоговая политика	Социокультурная среда: *Уровень подготовки специалистов в финансовой сфере *Предпочтения покупателей в сторону здорового питания *Высокие зарплатные ожидания *Активная трудоспособность населения
Экономическая среда: *Невысокие темпы инфляции *Низкая динамика доходов населения *Невысокий уровень безработицы *Большая насыщенность отраслевых рынков	Технологическая среда: *Внедрение новых технологий на предприятия *Сильное влияние интернета и мобильной связи на отрасль

*Составлено автором по данным: [3, С. 45-46].

После выявления внешних факторов в каждой среде стоит оценить степень влияния каждого фактора на предприятие. Особенное внимание необходимо уделить на факторы с высокой степенью влияния. Как правило, группа экспертов определяет данный показатель. Выступая экспертом, могу отметить, что факторы, которые в дальнейшем могут негативно повлиять на предприятие- это:

1. Налоговая политика- изменение налогообложения в законодательстве. Например, увеличение налоговой ставки.

2. Уровень подготовки специалистов в финансовой среде. Отсутствие грамотного специалиста/финансового управленца на предприятии повлечет за собой неграмотное управление и распределение финансовых ресурсов.
3. Низкая динамика доходов населения. Так как продукция, выпускаемая ООО «Афанасий» нацелена на потребителей с доходами выше среднего, общее снижение доходов у населения повлечет за собой снижение продаж, что негативно отразится на финансовом результате.

SWOT-анализ является дополнением к PEST-анализу и состоит из четырех составляющих (табл. 2):

- S (strengths) – сильные стороны. Это преимущества, ценности, уникальные навыки. За счет этого предприятие увеличивает продажи, присутствие на рынке, чувствует уверенность в конкурентной борьбе.
- W (weaknesses) – слабые стороны или недостатки. Эти характеристики тормозят рост прибыли, мешают развитию, тянут назад.
- O (opportunities) – возможности. Это рычаги, которые находятся в руках бизнеса и поддаются прямому воздействию. Например, повышение квалификации сотрудников и прочее;
- T (threats) – угрозы, трудности, внешние факторы, которые не зависят от принимаемых решений.

Таблица 2

SWOT-анализ

Сильные стороны Фермерская натуральная продукция Известное имя Расширенная линейка выпускаемой продукции Новое оборудование Квалифицированный персонал	Слабые стороны Высокие цены на продукцию Периодическое отсутствие продукции в цехах для продажи в сторонние магазины Короткие сроки годности
Возможности Снижение себестоимости Расширение клиентской базы Прохождение аудита и выход в сетевые магазины	Угрозы Изменение предпочтений покупателей в сторону дешевых низкокачественных продуктов Повышение налоговой ставки Большие затраты на развитие производства

**Составлено автором по данным: [1, С. 90-92].*

Из табл.2 SWOT-анализа можно сделать вывод о том, что конкурентным преимуществом будет выступать натуральная продукция без химических добавок, так как предпочтения покупателей в современное время падают именно на здоровый образ жизни, а натуральной продукции на полках становится меньше из-за больших издержек на качественное

сырьё. Именно поэтому предприятию стоит укрепить данную позицию и не изменять ей.

Доминирующей угрозой выступают большие затраты на производство. Сделать продукт окупаемым и маржинальным – одна из ключевых задач предприятия. Для этого очень важно иметь грамотного специалиста для выстраивания финансовой стратегии, о чем было сказано выше.

Финансовая стратегия представляет собой один из основных инструментов управления деятельностью компанией. Реализация стратегических, тактических и оперативных решений неразрывно связана с финансовой стратегией, так как в системе рыночных отношений любое экономическое действие обусловлено финансовой составляющей.

Комплексная оценка стратегической позиции включает в себя обобщение всех целей предприятия, относящихся к корпоративной, инвестиционной, кадровой, экономической, финансовой политикам. Финансовая стратегия, в том числе, должна быть неразрывно связана с общей стратегией предприятия.

Рассмотрим ключевые задачи и цели финансовой стратегии (табл. 3).

Таблица 3

Приоритеты развития и цели финансовой стратегии*

Элемент	Конкурентное преимущество	Цель
Производство	Высокий технический уровень производства, качество выпускаемой продукции, рациональная организация производства, возможность переключиться на выпуск другой продукции, более низкие затраты на производство продукции по сравнению с конкурентами	Обеспечение непрерывного производства, наличие производственных запасов, выпуск качественной продукции без использования химических добавок
Маркетинг и сбыт	Привлекательность продукции (услуг) компании для ее клиентов, эксклюзивность товаров компании, эффективная система стимулирования сбыта и послепродажного обслуживания, низкие затраты на продвижение продукции	Обеспечение лояльности покупателей, увеличение выпуска продукции путем заключения новых договоров поставки с потенциальными покупателями, то есть расширить клиентскую базу, выпуск линейки здорового питания с низким содержанием калорий, молочного жира и т.д., Расширение рекламной кампании, заключение рекламных контрактов с известными блогерами
Кадры	Повышение мотивации труда, повышение уровня квалификации кадров, более низкие затраты на оплату труда	Обеспечение предприятия квалифицированными кадрами определенных профессий, в том числе, финансово грамотных профессионалов

Продолжение таблицы 3

Инвестиции	Новое оборудование, повышение мотивации сотрудников путем улучшения рабочего пространства в цехах, собственная продукция ручного производства, собственные магазины натуральных продуктов с фирменным оформлением- повышение качества предоставляемых услуг	Инвестиции в дополнительное оборудование для выпуска новой продукции (камеры, сушилки, резки и т.д.) и для расширения производственных мощностей, реставрация цехов Открытие нового направления- пчеловодство и халяльная продукция Инвестиции в ремонт и оборудование собственных ремесленных бутиков Афанасий (г.Тверь, Москва, СПб. Приоритет-г.Тверь)
------------	---	---

*Составлено автором по данным: [2, С. 134-139].

Рассмотрев ключевые задачи предприятия, выделим доминантные сферы, на основании которых будет разрабатываться финансовая стратегия.

Как видно из рис. 1, ключевыми задачами являются:

1. Увеличение количества выпускаемой продукции. Это будет достигаться с помощью:

-Сотрудничества с сетевыми магазинами, таких как Ашан, Карусель, Перекресток, Магнит, Пятёрочка;

-Заклучения договоров с новыми торговыми точками. Для этого необходимо дать правильную мотивацию сотрудникам;

-Франшизы. Необходимо составить выгодное предложение для потенциального клиента;

-Выпуска линейки для здорового питания. Необходимо найти технолога, купить сырье, составить рецептуру, приобрести дополнительное оборудование;

2.Снижение дебиторской задолженности. Для реализации данного пункта необходимо:

-Пересмотреть условия договора в пунктах оплаты, ужесточить выплату по невыплатам в срок, увеличить процент;

-Частичный или полный отказ от клиентов с большой дебиторской задолженностью.

3.Снижение себестоимости.

-Пересмотр расчета переменных и постоянных издержек;

-Заклучение договоров с выгодной поставкой сырья;

-Оптимизация производственных процессов.

На данном этапе после выявления доминантных задач предприятие определяет потребности в финансовых ресурсах, исходя из масштабов предстоящей операционной и инвестиционной деятельности, потребности в собственном и заемном капитале, условия их привлечения и стоимости, формирует бюджет для реализации финансовой стратегии, то есть опираясь на предыдущие ступени алгоритма.

Контроль за реализацией финансовой стратегии осуществляется на основе финансового контроллинга, отражающего ход реализации основных стратегических целевых параметров финансовой деятельности предприятия. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между ходом процесса достижения финансовых целей и целями финансовой стратегии. Основные задачи контроля за процессом реализации стратегии следующие:

- определение наиболее «узких» этапов реализации стратегии и методологии самого контроля, включая базовые показатели и их нормативы;
- оценка состояния процесса реализации стратегии на базе сравнения текущих и нормативных значений контрольных показателей;
- выяснение причин отклонений фактических значений показателей от нормативных;
- осуществление корректировки используемых ресурсов, целей, методов и инструментов реализации финансовой стратегии, если она необходима и возможна.

С помощью финансового контроллинга руководитель всегда может отследить динамику фактических показателей от плановых, и в зависимости от ситуации принять управленческое решение.

Список источников

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. К.: Эльга, Ника-Центр, 2005. 656 с.
2. Дыбаль С.В. Финансовый анализ. К: Издательство «КноРус», 2019. 328 с.
3. Негашев Е. В., Шеремет А. Д. Методика финансового анализа. М.: ИНФРАМ-М, 2009. 378 с.
4. Экономический анализ / Под ред. Л. Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 615 с.

Об авторе:

КРАВЦОВА Анна Андреевна – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: annakravz07041998@gmail.com

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кузина С.В.

THE ALGORITHM FOR FORMING THE FINANCIAL STRATEGY OF A COMMERCIAL ENTERPRISE ON THE EXAMPLE OF LLC "AFANASY"

A. A. Kravtsova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article describes the algorithm for developing a financial strategy on the example of a Tver enterprise, identifies positive and negative development trends, and develops measures for implementing a financial strategy.

Keywords: *financial strategy, analysis, algorithm.*

ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ В УПРАВЛЕНИИ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

М.А. Петров¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье изложены подходы и методы оценки стоимости бизнеса, а также виды стоимости компании в соответствии нормами Федеральных стандартов оценки. Рассмотрены критерии выбора того или иного оценочного подхода. Дано обоснование зависимости стоимости компании от величины денежного потока, который она генерирует в процессе хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: денежные потоки, управление денежными потоками, стоимость компании, оценка стоимости компании, процедура оценки стоимости компании, подходы к оценке стоимости компании, методы оценки стоимости компании, виды стоимости компании.

В отличие от классической экономической теории максимизации прибыли, вытекающей из положения А. Смита, и теории устойчивого экономического роста современная экономическая теория в качестве главной цели финансовой деятельности компании выдвигает рост благосостояния собственников, который получает конкретное выражение в максимизации ее рыночной стоимости. Данное положение нашло свое отражение в концепции управления стоимостью компании, основным постулатом которой является построение системы оценки результатов деятельности на основе стоимости и выстраивание по этому интегрированному показателю рычагов управления. Стоимость же компании определяется ее дисконтированными будущими свободными денежными потоками [12, с. 72]. Следовательно, одним из инструментов управления стоимостью компании служат генерируемые ею в процессе хозяйственной деятельности денежные потоки, управления которыми позволяет максимизировать стоимость компании.

Процедура оценки реальной стоимости компании инициируется либо ее собственниками в соответствии со стратегическими планами развития бизнеса (продажа, привлечение инвестиций, переоценка, ликвидация), либо ее покупателями, либо потенциальными инвесторами. И в любом случае каждый субъект предстоящей оценочной сделки, желая получить юридически оформленное заключение, подтверждающее действительность такой оценки, в том числе и на законодательном уровне [1], обращается к независимым экспертам, т.е. оценочной компании. Использование помощи профессиональных оценщиков диктуют современные тенденции рынка, декларирующие, что самостоятельная оценка бизнеса не будет являться

документом в суде и прочих спорных ситуациях и является лишь инструментом менеджмента в целях принятия оперативных решений.

Основополагающими документами для экспертов при проведении оценочных мероприятий являются:

- Федеральный стандарт оценки "Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО N 1)" [2], определяющий подходы к оценке стоимости компании;

- Федеральный стандарт оценки "Цель оценки и виды стоимости (далее ФСО N 2)" [3] определяющий, в частности, виды стоимостной оценки компании;

- Федеральный стандарт оценки "Оценка бизнеса (ФСО N 8)" [4], в котором содержатся требования к оценке стоимости бизнеса и имущественного комплекса организации и методология ее проведения.

Нормы ФСО № 1 определяют следующие подходы к оценке стоимости компании.

1. Доходный подход основывается на прогнозируемом доходе от деятельности компании, т.е., чем больше денег приносит и будет приносить компания, тем выше ее цена. Доходный подход в оценке обоснован при продаже компании или привлечении инвестиции.

При доходном подходе стоимость компании оценивается следующими методами [8].

А). Метод капитализации доходов позволяет оценить стоимость компании по доходам, генерируемым компанией в процессе хозяйственной деятельности за определенный отрезок времени в будущем (формула 1):

$$V = N / R, \quad (1)$$

где V – стоимость компании;

N – чистый годовой доход компании;

R – коэффициент капитализации.

В качестве показателя дохода в формуле 1 используются выручка, чистая прибыль, прибыль до уплаты налогов, доходы в виде дивидендных выплат, денежные потоки [7, с. 66].

Б). Метод дисконтирования денежных потоков доходов позволяет оценить стоимость компании по прогнозам будущих денежных потоков, которые приводятся к текущей стоимости по ставке дисконта (формула 2) [7, с. 67]:

$$V = \sum CF_n / (1+r)^n, \quad (2)$$

где CF_n – суммарные денежные потоки за каждый прогнозный период с первого по последний;

r – ставка дисконтирования;

n – номер соответствующего периода.

2. Сравнительный (рыночный) подход основан на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами, схожими по техническим, материальным, экономическим и другим параметрам. Данный подход рекомендуется применять, когда имеется достоверная и достаточная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов. При этом могут применяться как цены совершенных сделок, так и цены предложений.

При сравнительном подходе стоимость компании оценивается следующими методами [5, с. 15].

А) Метод рынка капитала позволяет оценить стоимость компании по цене акций конкурентов на фондовом рынке.

Б) Метод сделок аналогичен предыдущему, только в данном случае расчеты основываются не на цене одной акции, а на стоимости контрольного пакета.

В) Метод отраслевых коэффициентов позволяет оценить стоимость компании как соотношение стоимости компании-аналога (за сколько конкуренты продали бизнес) к определенным финансовым показателям, зависящим от специфики отрасли. Рассчитанный коэффициент показывает, за какую примерно сумму можно продать компанию. Однако, в данном случае, для оценки требуются аналитические данные по ведущим отраслевым показателям за длительный период, чего в российских статистических службах зачастую нет.

3. Затратный (имущественный) подход основан на определении затрат, необходимых для приобретения, воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний. Данный подход преимущественно применяется в тех случаях, когда существует достоверная информация, позволяющая определить затраты на приобретение, воспроизводство либо замещение объекта оценки.

При затратном подходе стоимость компании оценивается следующими методами [6, с. 45].

А) Метод чистых активов позволяет оценить стоимость компании по величине реальных активов и реальных обязательств по данным бухгалтерской отчетности (формула 3):

$$V = A - O, \quad (3)$$

где A – балансовая величина активов компании;

O – балансовая величина обязательств компании;

Б) Метод ликвидационной стоимости аналогичен методу чистых активов, но дополнительно учитывает величину затрат на демонтаж, комиссионные выплаты посредникам, налоги на имущественную продажу и ряд других расходов. Данный метод применяется при прохождении компанией процедуры банкротства, или в отсутствие уверенности в

дальнейшей рентабельности бизнеса и позволяет определить сумму, которую можно выручить при ликвидации бизнеса и раздельной продаже активов.

В теории на идеальном рынке стоимость компании, рассчитанная с использованием всех трех подходов, должна быть одинаковой. Однако в современной действительности несовершенности рынка три подхода к оценке компании позволяют рассчитать три разные стоимости бизнеса [9, с. 188].

В данном случае оценщик выносит совокупное решение, опираясь на формулу:

$$\text{Итоговая стоимость} = \text{Доходный} \times K1 + \text{Сравнительный} \times K2 + \text{Затратный} \times K3, \quad (4)$$

где $K1$, $K2$, $K3$ – весовые коэффициенты, которые отражают значимость конкретного вида стоимости в итоговой оценке. В сумме все коэффициенты составляют единицу.

Нормы ФСО № 2 выделяют следующие виды стоимости компании.

1. Рыночная стоимость – сумма, за которую компанию можно продать в день оценки. При оценке компании по рыночной стоимости учитывается все имущество, включая доход, акции и долговые обязательства. Оценка компании по рыночной стоимости отражает реальную обстановку на рынке вне зависимости от желаний сторон сделки и применяется в случаях [10, с. 515]

- оценки эффективности бизнеса;
- залога компании;
- страхования бизнеса;
- проведения процедуры банкротства;
- определения размера неденежной части уставного капитала;
- проведения любых операций с акциями;
- оспаривания стоимости объекта (например, с позиции налоговой службы, при конфискации, ипотеке, разделе брачного имущества и др.);
- продажи компании или ее части.

2. Инвестиционная стоимость – сумма, которую готов заплатить конкретный инвестор за конкретное имущество или актив компании, исходя из инвестиционных целей. Инвестиционная стоимость компании зависит от инвестиционных требований вкладчика: ожидаемого дохода, периода окупаемости, рисков и т.д., не равна рыночной стоимости и применяется в случаях [11, с. 72]

- принятия инвестиционных решений;
- купле-продажи бизнеса;
- слияния или поглощения компаний.

3. Восстановительная стоимость (стоимость воспроизводства) – сумма, в которую «выльется» создание и функционирование идентичного бизнеса на день оценки: с теми же активами, оборудованием, недвижимостью и т.д. Оценка компании по восстановительной стоимости применяется в случаях

- переоценки активов компании;
- оптимизации налогообложения;
- страхования имущества.

4. Ликвидационная стоимость – сумма, за которую компанию можно продать как можно быстрее, без затрат на продажу (например, рекламу, хранение, доставку и т.д.), и при оценке всегда ниже рыночной стоимости. Оценка компании по ликвидационной стоимости проводится в случаях быстрого закрытия бизнеса [13, с. 590]:

- реорганизации;
- банкротства компании (до официально инициированной процедуры банкротства);
- раздела имущества компании.

Нормы ФСО № 8 указывают на приоритет доходного подхода при формировании стоимости бизнеса на законодательном уровне.

Но, в любом случае выбор подхода к оценке стоимости компании, метода оценки и вида определяемой стоимости напрямую зависит о цели осуществления оценочных процедур

Анализ рассмотренных выше методик стоимостной оценки компании позволяет заключить, что каждая из них, в первую очередь, основывается на потенциальной способности объекта оценки приносить доход. Так, в доходном подходе основным фактором, определяющим величину стоимости объекта, является доход, что и следует из его названия. Сравнительный подход позволяет оценить стоимость компании по доходу, который приносят финансовые инструменты рынка капиталов. Затратный подход применяется в случае утери способности бизнеса приносить доход.

Согласно универсального и самого распространённого определения дохода в экономической науке «доходом в данный период времени является сумма денежных средств, которую может потратить определённое лицо, оставляя без изменения стоимость своего богатства». А направленное и непрерывное изменение денежных средств и их эквивалентов в определённый период времени, т.е. их трата, есть не что иное как денежный поток, исходя из его теоретической трактовки, данной в первом параграфе.

Следовательно, стоимость компании находится в прямо пропорциональной зависимости от величины денежного потока, который она генерирует в процессе хозяйственной деятельности.

Резюмируя теоретические, аналитические и методологические аспекты управления денежными потоками в оценке стоимости компании, можно сделать следующие выводы.

С теоретических позиций «денежный поток» представляет материально-вещественную субстанцию экономических отношений, возникающую в силу действия объективных экономических законов, опосредующую взаимоотношения хозяйствующих субъектов и выражающую степень удовлетворения их финансовых интересов. Под денежным потоком понимается движение денежных средств и их эквивалентов в процессе хозяйственной деятельности предприятия с учетом факторов времени, пространства, риска и ликвидности. Иными словами, денежный поток – это количественно выраженная и документально подтвержденная совокупность оттоков и притоков денежных средств компании за определенный период времени, составляющее его денежный оборот.

Для наилучшего размещения денежного потока во времени необходима разработка конкретных методик управления денежными потоками на основе аналитических выводов, позволяющих нивелировать прерывистость их поступления, поскольку причины неравномерности поступления денежных средств имеют объективный характер и зависят от многочисленных факторов рыночной экономики: стабильности внешней бизнес-среды; вариабельности конъюнктуры фондового рынка; обязательности налоговых платежей; активности деловой практики кредитования; системы расчетов с контрагентами; возможности финансирования на безвозмездной основе.

Исходя из стоимостных позиций денежный поток является основным базовым показателем при оценке стоимости компании, и грамотно разработанная методика управления денежными потоками позволяет обеспечить его рост и, как следствие, максимизировать стоимость компании.

Список использованных источников

1. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: федеральный закон от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ (ред. от 31.07.2020 г. N 269-ФЗ) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>. (дата обращения 11.05.2021 г.).

2. Федеральный стандарт оценки "Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (далее ФСО N 1)", утв. приказом Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. N 297) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>. (дата обращения 11.05.2021).

3. Федеральный стандарт оценки "Цель оценки и виды стоимости (ФСО N 2)", утв. приказом Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. N 298) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>. (дата обращения 11.05.2021).

4. Федеральный стандарт оценки "Оценка бизнеса (ФСО N 8)", утв. приказом Минэкономразвития России от 01 июня 2015 г. N 326 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>. (дата обращения 11.05.2021).

5. Буркальцева Д.Д. Анализ подходов к оценке стоимости бизнеса в России / Д.Д. Буркальцева, А.Ю. Новиков // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2020. – № 3. – С. 15-17.

6. Генералов Д.А. Сравнительная характеристика подходов к оценке стоимости бизнеса / Д.А. Генералов, Ю.А. Герасина // Экономические системы. – 2020. – № 3. – С. 45- 9.

7. Жданов В.Ю. Финансовый анализ предприятия с помощью коэффициентов и моделей: учебное пособие / В.Ю. Жданов, И.Ю. Жданов. – М.: Проспект, 2018. – 200 с.

8. Карцев П.В. Обзор практики применения доходного подхода к оценке бизнеса / П.В. Карцев, А.А. Аканов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://valrus.com/upload/iblock/49d/49d8e198653c59a845e5ba0f47ceb0d7.pdf>. (дата обращения 11.05.2021).

9. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 350 с.

10. Рахматуллина А.Р. Факторы, оказывающие влияние на оценку стоимости бизнеса / А.Р. Рахматуллина, Р.Н. Серёмина // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2021. – № 1. – С. 515-516.

11. Салимов Г.К. Особенности подходов к оценке стоимости бизнеса / Г.К. Салимов // Символ науки. – 2021. – № 1. – С. 71- 74.

12. Теплова Т. В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании: практика российских предприятий / Т. В. Теплова. - СПб: Вершина, 2017. – 310 с.

13. Федорина Ю.В. Оценка справедливой стоимости. Доходный метод / Ю.В. Федорина // Аллея науки. – 2021. – № 1. – С. 590-593.

Об авторе:

ПЕТРОВ Максим Андреевич – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: mapetrov@edu.tversu.ru

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

APPROACHES AND METHODS OF ASSESSING THE COMPANY'S VALUE IN CASH FLOW MANAGEMENT

M.A. Petrov¹

¹The Tver State University, Tver, Russia

The article describes the approaches and methods of assessing the value of a business, as well as the types of company value in accordance with the norms of Federal Valuation Standards. The criteria for choosing a particular evaluation approach are considered. The substantiation of the dependence of the company's value on the amount of cash flow that it generates in the course of economic activity is given.

Keywords: *cash flows, cash flow management, company value, company value assessment, company value assessment procedure, approaches to company value assessment, methods of company value assessment, types of company value.*

About the author:

PETROV Maxim Andreevich - 2nd year master's student, group 26M, e-mail: mapetrov@edu.tversu.ru

Раздел 2. ЭКОНОМИКА ФИРМЫ И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

РЫНОК ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Я.Е. Ким¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Обеспеченность граждан России жильем на протяжении довольно длительного времени является довольно серьезным проблемным вопросом социально-экономической политики нашего государства. По сведениям Минстроя РФ, 45% российских семей нуждаются в улучшении жилищных условий [3]. Несмотря на определенного рода позитивные сдвиги в данной сфере - увеличение вводимых в эксплуатацию квадратных метров жилья, повышение количества квадратных метров, которые приходятся на одного гражданина страны, прирост объема жилищного строительства - проблема обеспечения населения доступным и качественным жильем является по-прежнему актуальной. В статье на примере рынка Тверской области рассмотрены основные тенденции жилищного строительства, выявлены его проблемы и перспективы.

Ключевые слова: дольщики, жилищное строительство, жилое помещение, застройщики, рынок жилищного строительства

В условиях современных рыночных отношений жилищное строительство является актуальной проблемой, в связи с чем для начала нужно рассмотреть его теоретические основы. Регулирование понятий жилой недвижимости происходит в Жилищном кодексе Российской Федерации от 29.12.2004 №188-ФЗ, в главе 2 «Объекты жилищных прав. Жилищный фонд». Жилые помещения здесь признаются в качестве объектов жилищных прав. Чтобы помещение признавалось жилым, оно должно быть изолировано, недвижимо, пригодным для проживания физических лиц на постоянной основе. Чтобы быть признанным пригодным для проживания на постоянной основе, помещение должно отвечать санитарно-техническим и прочим подобным требованиям [1]. В связи с чем и рынок жилищного строительства должен развиваться на качественном уровне, с учетом всех возможных инноваций.

Рынок жилищного строительства в условиях современной экономики может быть представлен в качестве структуры взаимосвязей субъектов разного рода уровней иерархии (иначе – субъектов предложения), которые возникают в ходе создания новых объектов жилой недвижимости [2, с.143].

Рассмотрим состояние и развитие рынка жилищного строительства на примере Тверской области. Тверская область является крупнейшим регионом Центра России. Площадь области выше 84 тыс. кв. км. Население Тверской области – свыше 1 млн. 300 тыс. жителей на начало 2021 года [4]. Столица области – город Тверь. Более половины территории Тверской области занимает лес. Сейчас регион использует большой рекреационный и туристический потенциал для развития экономики, создания новых рабочих мест. В связи с чем рынок жилищного строительства интенсивно наращивает свои объемы. Динамика изменения количества объектов и совокупного объема текущего строительства в Тверской области представлена на рис. 1.

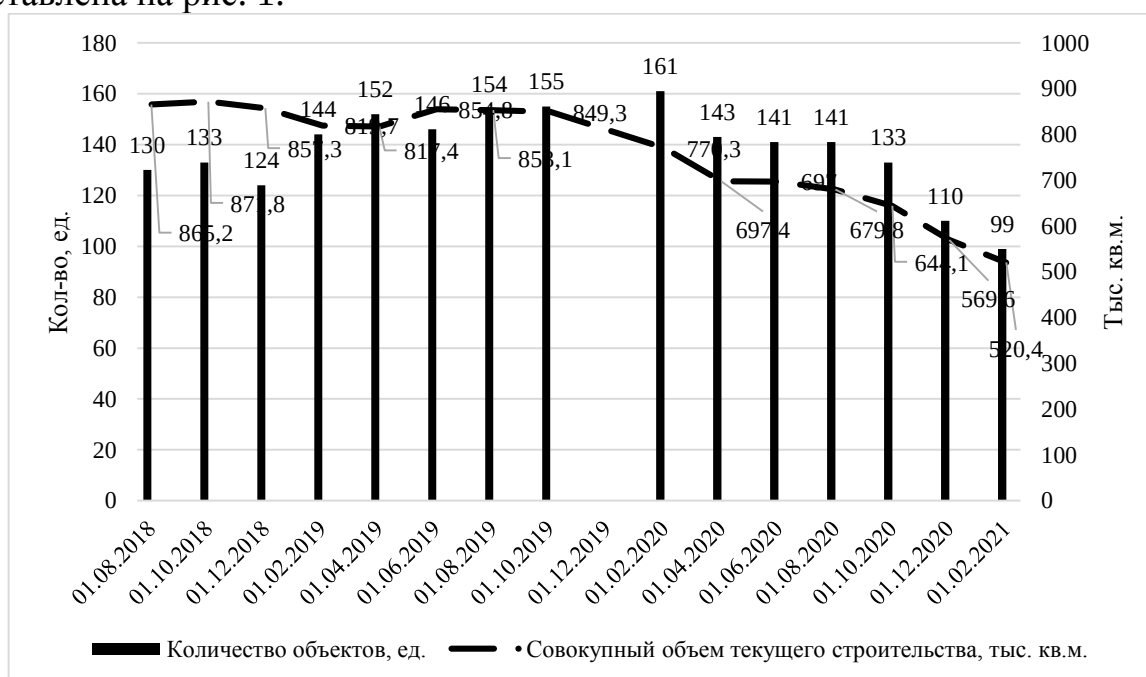


Рис. 1. Динамика изменения количества объектов и совокупного объема текущего строительства в Тверской области [6]

Как можно увидеть по данным рис. 1, совокупный объем текущего строительства в Тверской области уменьшился с августа 2018 года по февраль 2021 года на 39,9% ($520,4/865,2 \cdot 100 - 100$), а количество строящихся объектов – на 23,9% ($99/130 \cdot 100 - 100$). Данные тенденции обусловлены общим застоем в экономике, который был вызван локдауном из-за коронавируса, однако для поддержки строительной отрасли Правительство РФ приняло решение о финансировании льготной ипотеки (по аналогии с 2015 годом), в связи с чем можно ожидать оживления на рынке жилищного строительства, в том числе и Тверской области.

На рис. 2 представлено распределение жилых новостроек Тверской области согласно планируемому году ввода в эксплуатацию.

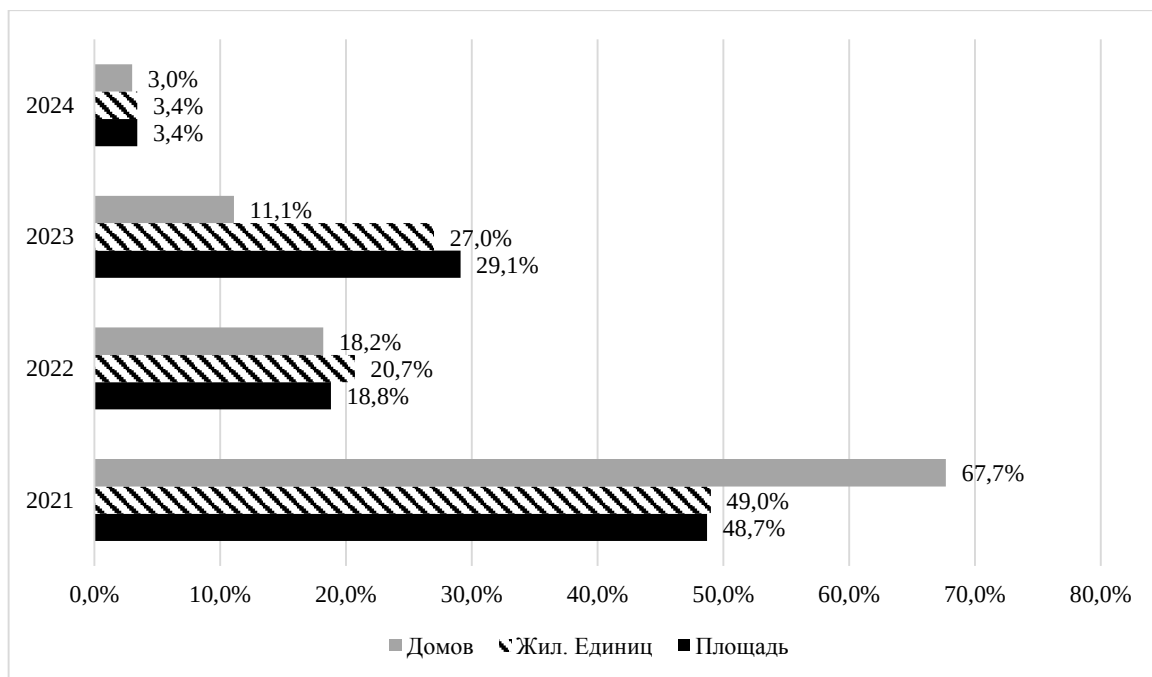


Рис. 2. Распределение жилых новостроек Тверской области согласно планируемому году ввода в эксплуатацию [6]

Как можно увидеть по данным рис. 2, 48,7% площади, 49% жилых единиц и 67,7% домов будет введено в эксплуатацию до конца 2021 года, что говорит об оживлении на рынке жилищного строительства области. До конца 2021 г. застройщики планируют ввести в эксплуатацию 253 469 кв. м. жилья [6].

По состоянию на февраль 2021 года строительство жилья в Тверской области осуществляют 34 застройщика (бренда), которые представлены 42 компаниями (юридическими лицами). ТОП-10 застройщиков согласно объемам текущего жилищного строительства в Тверской области на февраль 2021 года представлен в табл. 1.

Таблица 1

ТОП-10 застройщиков согласно объемам текущего жилищного строительства в Тверской области на февраль 2021 года [6]

Наименование застройщика	Строящихся домов		Жилых единиц		Совокупная площадь жилых единиц	
	ед.	%	ед.	%	кв.м.	%
1 Тверской ДСК	13	13,1	3293	31,5	162422	31,2
2 Стройтраст	12	12,1	1182	11,3	57520	11,1
3 ГК Иллидиум	8	8,1	932	8,9	45987	8,8
4 ГК Новый город	5	5,1	980	9,4	36396	7,0
5 ГК РСК Девелопмент	3	3,0	791	7,6	36210	7,0
6 Жилсоцстрой	3	3,0	446	4,3	18308	3,5
7 ТКЗ	3	3,0	275	2,6	14898	2,9
8 СФ Тверьагрострой	4	4,0	273	2,6	12593	2,4
9 СФ МЖК Тверь	2	2,0	219	2,1	11092	2,1
10 ГК ЖБИ-2	3	3,0	194	1,9	10818	2,1

Как можно увидеть, в совокупности 56,4% единиц строящихся домов – у крупнейших застройщиков, также 82,2% жилых единиц и 78,1% совокупной площади жилых единиц. Поскольку застройщики уже давно зарекомендовали себя как надежные партнеры, можно быть уверенным о том, что долгосрочное не будет в регионе.

По состоянию на февраль 2021 года средневзвешенная цена предложения на рынке строящегося жилья Тверской области составила 46 104 руб. за квадратный метр. Динамика изменения средневзвешенной цены предложений новостроек в Тверской области представлена на рис. 3.

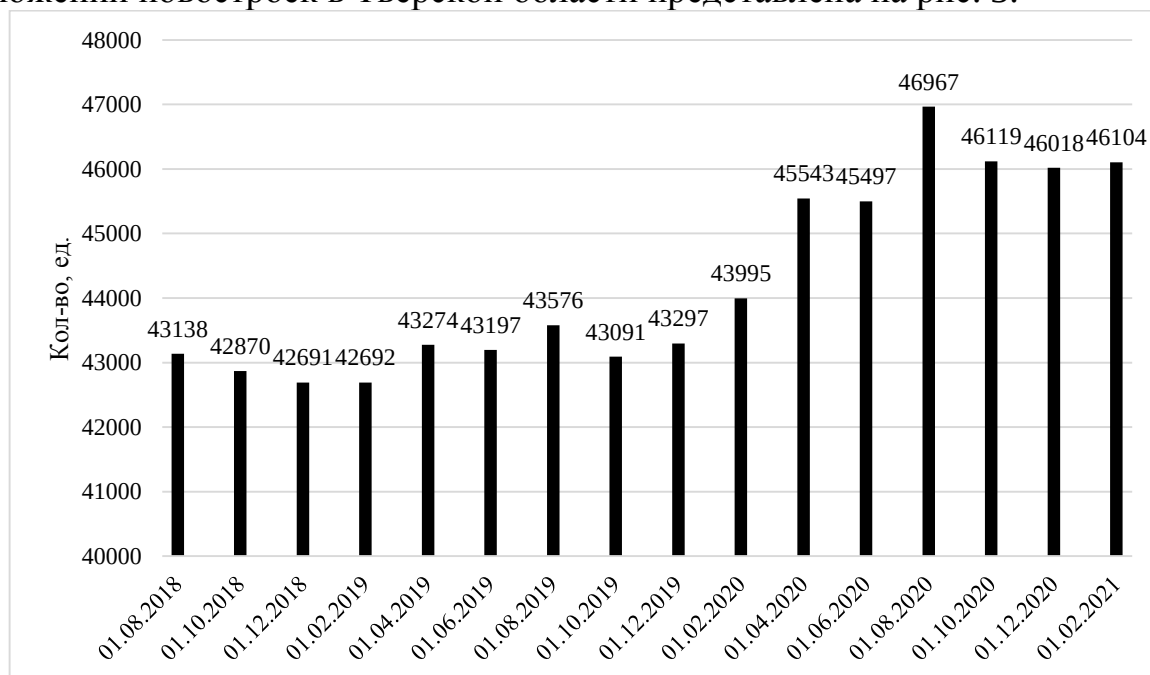


Рис. 3. Динамика изменения средневзвешенной цены предложений новостроек в Тверской области, руб./кв.м. [6]

Как можно увидеть по данным рис. 3, самая высокая цена за 1 кв.м. было в августе 2020 года, далее цена держалась на уровне чуть выше 46 тыс. руб./кв.м.

Таким образом, оценка развития рынка жилищного строительства в Тверской области позволила заметить его небольшое снижение к 2021 году, связанное с застоем в экономике.

Можно отметить важнейшие проблемы и перспективы развития рынка жилищного строительства Тверской области.

Развитие рынка жилищного строительства области связано, в основном, с деятельностью инвесторов-застройщиков. В качестве самых перспективных из них выступают инвестиционно-строительные компании, которыми выполняются все функции: от проектирования до ввода жилых объектов в эксплуатацию. Они – более надежные субъекты рынка жилищного строительства для банков-кредиторов и дольщиков-покупателей жилья еще на стадии строительства. Данные компании

располагают значительными инвестиционным потенциалом, имеют доступ к выделению наиболее перспективных участков под строительство, имеют квалифицированный персонал и устойчивые связи с органами государственной власти в регионе, хорошую репутацию на рынке и замкнутый цикл производства по созданию объекта жилой недвижимости, что является особо важным в нестабильных условиях рыночной среды. Для развития данных компаний в качестве возможного выхода выступает создание инвестиционных фондов в Тверской области за счет средств тех компаний, которые заинтересованы в результатах реализации инвестиционно-инновационных проектов разного профиля.

Вместо использования старых промышленных зон в городах области можно предложить использование новых территорий, пусть это и потребует дополнительных затрат для прокладки либо реконструкции дорог, инженерных коммуникаций, организации новых схем транспорта, строительства объектов социальной сферы. Но этот вариант все равно эффективен по причине создания новых рабочих мест, но более эффективным это будет, если подготовка новых участков будет проводиться комплексным способом, за счет средств областного бюджета [5, с.10].

Таким образом, представленная информация позволяет сделать вывод, что для решения жилищных проблем, эффективного развития рынка жилищного строительства Тверской области необходимо повысить долю участия государства совместно с развитием сети финансовых инструментов. Возможно создавать и использовать строительные сберегательные кассы и прочие кредитные механизмы. В крупных городах Тверской области нужно реализовывать масштабные программы «доходных» домов и строительство иных объектов жилого фонда с целью сдачи их в аренду в дальнейшем, что приведет к оживлению рынка жилищного строительства области.

Список источников

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 №188-ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/ (дата обращения 25.02.21)
2. Бронникова А.А. Современное состояние рынка жилищного строительства / А.А. Бронникова // Информационные проблемы и драйверы социально-экономического развития общества в условиях глобализации: сборник научных статей Междун. науч.-практ. конференции. Ставрополь: АГРУС, 2020. – С.143-148.
3. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]: Официальный сайт. Режим доступа: <https://minstroyrf.gov.ru/about/> (дата обращения 25.02.21)
4. Правительство Тверской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.region.tver.ru/tverskaya-oblast/> (дата обращения 25.02.21)

5. Синявская Е.Е. Особенности реформирования рынка жилищного строительства / Е.Е. Синявская, В.Д. Синявский // Транспортное дело России. 2019. №5. С.9-11.
6. Строительство жилья профессиональными застройщиками. Тверская область. Аналитический обзор [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://erzrf.ru/images/repfle/17609627001REPFILE.pdf> (дата обращения 25.02.21)

Об авторе:

КИМ Яна Еновна – магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail: kimmiyana@mail.ru

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

HOUSING CONSTRUCTION MARKET IN TVER REGION: STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY

Ya.E. Kim¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The provision of housing for Russian citizens for quite a long time is a rather serious problem issue of the socio-economic policy of our state. According to the Ministry of Construction of the Russian Federation, 45% of Russian families need to improve their housing conditions. Despite certain positive developments in this area, such as an increase in the number of square meters of housing put into operation, an increase in the number of square meters per citizen of the country, an increase in the volume of housing construction, the problem of providing the population with affordable and high-quality housing is still relevant. The article examines the main trends in housing construction, identifies its problems and prospects, using the example of the market of the Tver region.

Keywords: equity holders, housing construction, housing, developers, housing construction market

About the author:

KIM Yana Yenovna - 2nd year undergraduate student, group 25M, e-mail: kimmiyana@mail.ru

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

И.О. Малахов¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье изучаются основные тенденции развития рынка бухгалтерских услуг в Тверской области. Автором изучаются общероссийские тенденции, а также региональная специфика. Среди отличительных характеристик регионального рынка выделяется слабая инновационная, составляющая деятельности компаний. Также, представлены результаты прогнозирования развития рынка на ближайшие полгода на основе мультипликативной модели Винтерса и анализ концентрации рынка.

Ключевые слова: аутсорсинг, бухгалтерские услуги, прогнозирование объемов рынка, анализ концентрации.

На сегодняшний день услугами бухгалтерских компаний пользуются большое количество организаций любых форм собственности, размера и сферы деятельности — от стартапов и малого бизнеса до крупных предприятий и компаний-нерезидентов, следовательно, особую актуальность приобретает изучение тенденций развития данного рынка. Предложение данного рынка формируется следующими участниками: специализированные бухгалтерские компании, подразделения аудиторских компаний, подразделения юридических компаний и фрилансеры. В настоящее время на рынке бухгалтерского аутсорсинга появилась ведущая тенденция к повышению технологичности оказываемых услуг. 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. Примерами подобных сервисов являются: бухгалтерия от кредитных организаций (сервисы АО «ТинькоффБанк», ПАО «Сбер», «Мое дело») [1,2,3].

Существенной проблемой развития рынка является то, что 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. Однако, применительно к Тверской области: нами был проведён опрос 100 компаний на предмет выявления их цифровизации, который показал, что около 70% респондентов не используют активно инновационные технические методы в своей работе, 60% - не используют системы документооборота, 20% компаний сдают отчётность по клиентам вручную.

Количественный анализ рынка бухгалтерских услуг Тверской области имеет определенные ограничения, поскольку данные официальной статистики не содержат в себе достаточную глубину данных. Для целей анализа мы воспользовались данными агрегатора финансовой информации «Сбис Контрагенты», отобрав данные о численности и выручке компаний рынка бухгалтерских услуг в Тверской области. Объем выборки составил 381 наблюдение, из них – 153 индивидуальных предпринимателей (40,16%) и юридические лица – 228 (59,84%). При этом, в исследовании участвуют данные по 143 компаниям, поскольку часть объектов выборки не ведет деятельность, а часть представляет собой физических лиц, по которым данные о доходах не публикуется. Расчеты нами были выполнены в IBM SPSS и MS Excel.

Объем рынка в 2020 году составляет 942,83 млн. руб. Ряд компаний по размеру выборки характеризуется размахом вариации 148 млн. руб. т.е. в данных условиях отклонение максимума от минимума составляет практически максимальную величину выборки. При этом, в выборке наблюдается положительный эксцесс, что свидетельствует о том, что выбросы в данной совокупности более интенсивные нежели чем при нормальном распределении. Среднее значение выручки по рынку бухгалтерских услуг в Тверской области составляет 6 593 188,81 руб. Оценим достоверность средней величины с помощью одновыборочного нормального критерия Колмогорова-Смирнова и коэффициента вариации. Нулевой гипотезой является утверждение о том, распределение компаний

по выручке (REV) является равномерным с минимумом равным 6593189 руб. и максимумом равным 19619451,462 руб. Критерий Колмогорова-Смирнова принял значение равное 0,01, следовательно, средняя величина по данному критерию является незначимой при 5%-ой вероятности. Коэффициент вариации принимает значение в 297,57%, что говорит о крайне высокой степени вариации изучаемого признака и недостоверности средней величины. В данных условиях ориентироваться стоит на медианные и модальные значения. Так, модальное значение составит 596 тыс. руб., а медианное 1376,5 тыс. руб.

Далее спрогнозируем выручку на данном рынке. Объем выборки составил 36 месяцев с 2017 года. [4] При проведении процедуры выбора прогнозной модели нами было установлено, что наилучшее качество будет иметь мультипликативная модель Винтерса. Прогноз по данной модели можно считать достоверной, поскольку она описывает совокупность на 80,9% (стационарный R-квадрат), что является достаточным показателем. Значимость модели была определена на основе Q-статистики Льюинга-Бокса. Величина Q-критерия, рассчитанная по фактическим данным составляет 64,322, что выше теоретического значения 0,01. Следовательно, прогноз по модели можно считать достоверным при 5% уровне значимости и 15 степенях свободы.

Определение сезонности в ряде было произведено с использованием преобразований Фурье и спектральном анализе Тьюкки-Хэминнга. Результат выведен в качестве периодограммы (рис. 1).

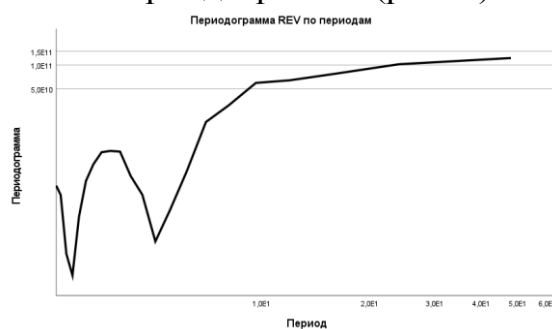


Рис. 1. Периодограмма показателя выручки

Таким образом, по периодограмме, не выявлено значительного количества пиков, которые могли бы свидетельствовать о наличии сезонности в отрасли. Следовательно, прогнозное значение можно не корректировать на коэффициенты сезонности. Ниже приведем табл. 1, иллюстрирующие прогнозные значения показателя выручки.

Таким образом, мы можем судить о том, что изучаемый показатель в период с января по май 2021 года будет находиться в промежутке с 82019,6 тыс. руб. до 153565,86 тыс. руб.

Таблица 1

Прогноз показателя выручки на период с января по май 2021 года

Месяц	Прогноз	Нижняя граница	Верхняя граница
JAN 2021	83010,59	53161,16	136171,76
FEB 2021	82760,43	57096,71	139857,14
MAR 2021	84647,95	61870,19	146518,14
APR 2021	84454,72	66823,01	151277,73
MAY 2021	82019,6	71546,27	153565,86

Углубляя анализ, мы рассматриваем показатели, характеризующие рыночную концентрацию в отрасли (см. табл. 2).

Таблица 2

Показатели рыночной концентрации

№	Показатель	Значение	Интерпретация
1	Обратное количество фирм	0,007	В условиях конкуренции на рынке может существовать 143 равновеликие фирмы, на которые может приходиться по 0,7% рынка. Так как фактические доли отклоняются от этого уровня можно говорить о наличии концентрации рынка.
2	CR7	0,59	Можно говорить, что на рынке отсутствует высокая концентрация
3	Индекс Джини	0,79033	Индекс Джини принял значение 0,79, что достаточно близко к 1, т.е. максимуму данного показателя, характеризующего высокую концентрацию.
4	Индекс Херфиндаля-Хиршмана	684,82	Индекс свидетельствует о наличии незначительной концентрации, поскольку его значение <1000. Значение показателя эквивалентного числа фирм свидетельствует о минимальном количестве фирм, обеспечивающих данное значение.
5	NE	14,60	
6	Индекс Холла-Тайдмана	0,0334	Значение индекса Холла-Тайдмана примерно 4 раза выше обратного количества фирм, и отклоняется от максимального значения, соответствующего монополии (1) на 0,9666. Таким образом, мы говорим о наличии несущественной концентрации.
7	Индекс относительной концентрации	0,0827	Значение индекса относительной концентрации ниже 1, следовательно можно говорить о низкой степени концентрации на рынке.
8	Индекс относительной энтропии	0,024	Индекс характеризует среднюю долю компаний, действующих на рынке, взвешенную по натуральному логарифму обратной доли, следовательно мы можем говорить о том, что в среднем на одну фирму приходится по 2,4% рынка, что свидетельствует о низкой концентрации.

Таким образом, по 5 из 8 показателей, на рынке наблюдается низкая концентрация, что в рамках написания диссертации, говорит о том, что ценообразование и бюджетирование осуществляется на конкурентном рынке.

По итогам проведенного анализа мы можем утверждать, что в ближайшие несколько месяцев прогнозируется рост объема рынка бухгалтерских услуг, а также отсутствие высокой концентрации рынка, что в совокупности должно привести к повышению качества оказываемых услуг. При этом мы отмечаем, что для компаний Тверской области нехарактерно применение инновационных или модифицированных стандартных технологий.

Список источников

1. Тинькофф: Ваш дистанционный отдел бухгалтерии [Электронный ресурс]. М.: АО «Тинькофф Банк». URL: <https://www.tinkoff.ru/business/reports/> (дата обращения 10.02.21)
2. Удобная бухгалтерия для вашего бизнеса [Электронный ресурс]. М.: ПАО «Сбербанк». URL: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/bankingservice/accounting (дата обращения 10.02.21)
3. Мое дело: Интернет бухгалтерия [Электронный ресурс]. М.: ООО «Моедело. URL: <https://www.moedelo.org> (дата обращения 10.02.21)
4. Оборот организаций с 2017 года [Электронный ресурс]. Федеральная служба государственной статистики URL: <https://fedstat.ru/indicator/57710> (дата обращения 10.02.21)
5. Оборот организаций с 2017 года [Электронный ресурс]. Федеральная служба государственной статистики URL: <https://sbis.ru/contragents> (дата обращения 10.02.21)

Об авторе:

МАЛАХОВ Иван Олегович – магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail: ivan.malakhovvv@gmail.com

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

ANALYSIS AND FORECASTING OF THE MAIN TRENDS OF THE MARKET OF ACCOUNTING SERVICES OF THE TVER REGION

I.O. Malakhov ¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article examines the main trends in the development of the accounting services market in the Tver region. The author studies general Russian tendencies,

as well as regional specifics. Among the distinctive characteristics of the regional market, there is a weak innovation component of the activities of companies. Also, the results of forecasting the development of the market for the next six months based on the Winters multiplicative model and an analysis of market concentration are presented.

Key words: *outsourcing, accounting services, forecasting market volumes, concentration analysis.*

About the author:

MALAKHOV Ivan Olegovich - 2nd year undergraduate student, group 25M, e-mail: ivan.malakhovvv@gmail.com

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ

В.П. Перебякин¹

¹Тверской 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 методы оценки рисков, рассмотрены коэффициенты риска K_p и K_i .

Ключевые слова: *риск, неопределенность, хозяйствующие субъекты.*

В условиях современного общества риск является одной из наиболее острых и неизбежных проблем. Нестабильность рынка, политические конфликты, человеческий и многие другие факторы оказывают негативное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов. В связи с этим предприятия стремятся обеспечить экономическую безопасность и минимизировать риски. Для этого им необходимо понять, что такое риск, его виды и способы оценки.

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 Г. «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.

В целом риск можно охарактеризовать как возможность наступления неблагоприятной ситуации. В рамках данной статьи понятие риск следует трактовать как угрозу потери хозяйствующем субъектом части своих ресурсов или появление дополнительных затрат в результате

осуществления определённой производственной или финансовой деятельности.

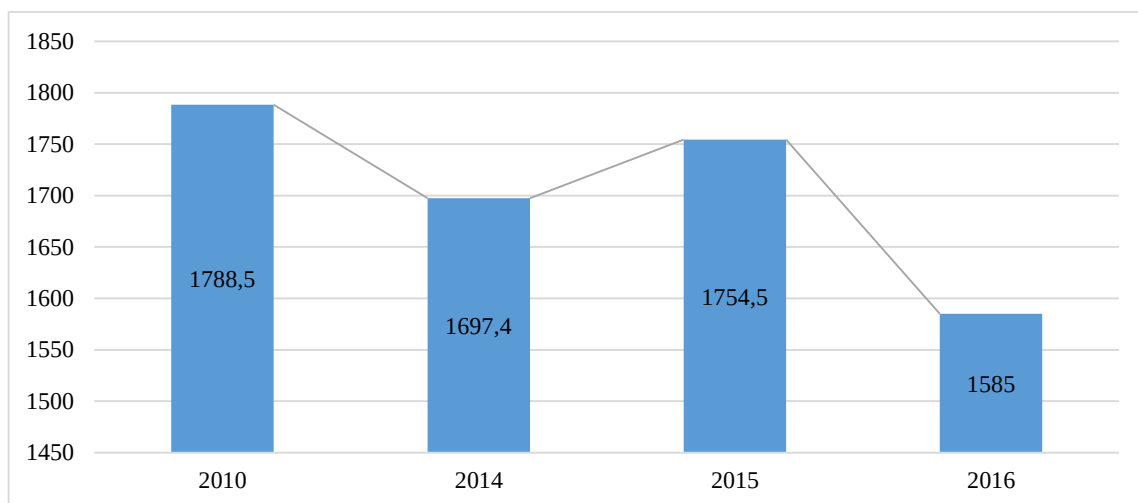


Рис. 1. Изменение количества хозяйственных субъектов торговой отрасли в 2010-2016 гг. (единиц)

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. Изучая неопределённость последующих результатов деятельности хозяйствующих субъектов торговой отрасли, следует рассмотреть два её вида: устранимая неопределённость – можно преодолеть, используя существующие способы и неустранимую неопределённость – можно преодолеть с появлением новых условий и факторов (рис. 2).

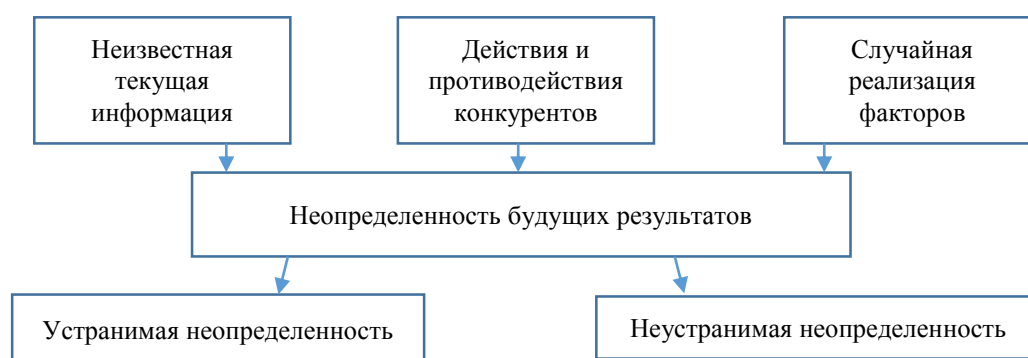


Рис. 2. Основные формы неопределённости будущих результатов

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 постоянным контролем.

Существует достаточно способов оценки экономических рисков, их выбор основан на объеме и качестве исходной информации, особенности деятельности конкретного хозяйствующего субъекта, возможность провести расчетно-аналитические операции и т.д. (рис. 3).

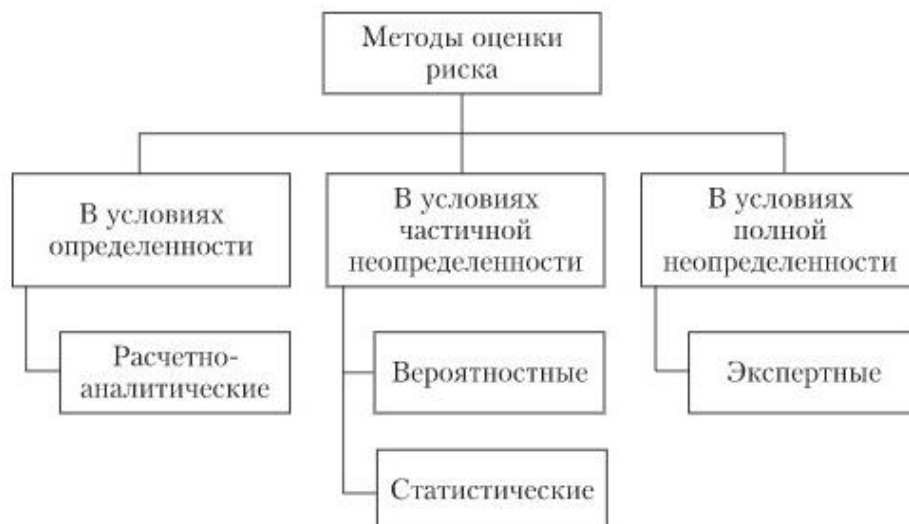


Рис. 3. Методы оценки риска

В условиях определённости применяются расчетно-аналитические методы (расчет показателей риска на основе бухгалтерского и управленческого учёта). Выражается в абсолютных (стоимостное и количественное выражение), средних (обобщённые показатели) и относительных величинах (величина возможного дохода).

В условиях частичной неопределенности риск рассматривается в большей степени в качестве вероятностной категории, следовательно, целесообразным является использование вероятностных и статистических моделей. Статистические показатели являются мерой средних предполагаемых результатов деятельности и возможных их отклонений. Вероятностные показатели выступают в качестве меры возможности реализации риска и его последствий.

В случае полной неопределенности прибегают к использованию экспертных методов оценки риска. Данные методы субъективны и позволяют принять обоснованное рискованное решение.

В риск-менеджменте для оценки рискованности той или иной ситуации используются обобщённый **коэффициент риска K_p** :

$$K_p = \frac{Y}{C},$$

где Y - максимально возможная величина убытка;

C - объем собственных финансовых ресурсов.

Для принятия решение используется шкала оценки риска, позволяющая выделить четыре уровня риска:

1. Минимальный риск (0–0,1)
2. Допустимый риск (0,1–0,3)
3. Высокий риск (0,3–0,6)
4. Недопустимый риск (более 0,6)

Современные предприниматели также используют **коэффициент риска K_i** , который показывает отношение ожидаемой прибыли(убытков) при сравнении двух и более вариантов вложений денежных средств:

$$K_i = \frac{\Pi_i}{U_i},$$

где K_i – коэффициент риска i -го варианта;

Π_i – ожидаемая прибыль i -го варианта;

U_i – ожидаемый убыток i -го варианта.

В рассматриваемом случае K_i показывает, какой доход приходится на 1 руб. убытка, и выбор совершается в пользу варианта $K_{\max}$.

Эти две формулы позволяют предпринимателю вычислить величину потенциального убытка, который возможен при принятии какого-либо решения.

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). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-hozyaystvuyuschih-subektov> (дата обращения 11.05.2020)
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). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-rezultativnosti-strahovaniya-riskov-dlya-predpriyatiya> (дата обращения 11.05.2020)
5. Руденко А.С. Оценка и страхование рисков хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] / А.С. Руденко, Т.И. Дуженко // Научный журнал. 2017. №6-2 (19). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-i-strahovanie-riskov-hozyaystvuyuschih-subektov> (дата обращения 12.05.2020)

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 02.05.2020)

Об авторе:

ПЕРЕБЯКИН Виктор Павлович – магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail: victorperebyakin@gmail.com

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

ASSESSMENT OF ECONOMIC RISKS OF BUSINESS ENTITIES IN THE TRADE INDUSTRY

V.P. Perebyakin¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article provides a brief description of the indicators of economic entities in the trade industry in 2010–2016. The value of the risk is indicated, the classification of economic methods used in risk management is highlighted, the methods of risk assessment are given, the risk coefficients K_p and K_i are considered

Key words: *risk, uncertainty, business entities.*

About the author:

PEREBYAKIN Viktor Pavlovich - 2nd year undergraduate student, group 25M, e-mail: victorperebyakin@gmail.com

ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ПОНЯТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ, ОСОБЕННОСТИ, СТРУКТУРА И ФАКТОРЫ РАЗМЕЩЕНИЯ

И.А. Рябов¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье обобщены характеристики легкой промышленности, указаны ее особенности, приведены основания для инвестиционной привлекательности отрасли. Рассмотрена структура легкой промышленности в разрезе отдельных отраслей и видов экономической деятельности. Определены факторы размещения предприятий легкой промышленности. Показаны основные этапы развития отрасли после 1945 г., приведены базовые стратегические документы, призванные повлиять на положение дел.

Ключевые слова: *промышленность, легкая промышленность. Отрасли, виды деятельности, факторы размещения.*

Существенную роль в экономике любого государства играем промышленность. Она имеет длительную историю своего становления и развития, отличается сложным строением. Одним из неотъемлемых ее элементов и хозяйственной системы страны выступает легкая промышленность.

Изучение различных точек зрения [5, 8, 9, 10, 11, 13] позволяет в целом выделить следующие характеристики легкой промышленности:

1) Она включает в свой состав совокупность отраслей экономики, которые производят для населения преимущественно предметы потребления из разного вида сырьевых ресурсов. Так как выпускаемые товары удовлетворяют сходные потребности, то между предприятиями этих отраслей наблюдается довольно высокая конкуренция.

2) Она может осуществлять и первичную обработку сырья, и производство готовой продукции.

3) Она также выпускает продукцию, которая имеет производственно-техническое и специальное назначения. Соответственно, данная продукция затем активно используется в иных отраслях промышленности.

4) Она имеет довольно быструю отдачу вложенных средств.

5) Она наиболее активно развивается в развивающихся странах, так как в таком случае имеется относительно дешевая рабочая сила и сырье, а также производство не отличается высокой сложностью. В развитых странах ситуация иная, так как преимущественно осуществляется выпуск дорогостоящих изделий с привлечением квалифицированного труда и высоких технологий.

6) Она имеет непосредственное отношение к хозяйственной системы любой страны, так как от ее развития в целом и входящих отдельных отраслей зависит значение ВВП.

7. Она выпускает продукцию, которая не обязательно в полном объеме будет продаваться только в той стране, где её произвели. Очень часто такие изделия предполагаются к реализации на рынках иных государств, если для этого имеется соответствующее правовое обеспечение (межправительственные соглашения и т.п.). Главным фактором, естественно, выступает наличие спроса на продукцию внутри страны и за рубежом. Если его нет, то данные производства будут нести только убытки.

Такое положение дел во многом связано с наличием определенных особенностей легкой промышленности [3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 13]:

- предприятия легкой промышленности имеют довольно сильную привязку к территории и конечному потребителю;
- отрасли легкой промышленности обладают высоким уровнем зависимости от экономического благосостояния населения;
- ассортимент продукции легкой промышленности заметно определяется изменениями в моде и потребительскими предпочтениями;
- предприятия легкой промышленности периодически подвержены изменениям требований к технологиям производства и сырью;
- продукция легкой промышленности показывает быструю смену ассортимента;
- в отрасли преобладают крупные предприятия за счет «вымирания» мелких хозяйствующих субъектов, что говорит о постоянном увеличении концентрации производства;
- продукция легкой промышленности устойчиво занимают ведущие позиции в статьях расходов потребителей;
- для производства готовой продукции сырье может подвергаться переработке на разных предприятиях легкой промышленности, что способствует облегчению производственного процесса;
- большая роль отводится конечной или отделочной стадия производства готовой продукции, так как именно внешний вид изделия влияет часто на потребительский выбор;
- кадры кроме достаточной квалификации, рабочая сила должна обладать отличным вкусом для создания оригинальной продукции.

Для России среди особенностей отдельно нужно назвать так называемый региональный фактор [6], который приводит к различию положения предприятий отрасли в разных субъектах Федерации.

Инвестиционная привлекательность отраслей легкой промышленности объясняется быстрой окупаемостью вложенных средств [9], что объясняется следующими моментами:

1. Быстрая отдача вложенных средств способствует эффективному использованию заемных и субсидированных средств на основе быстрого товарооборота (3–4 раза в год).

2. Сроки производства и реализации продукции являются незначительными.

3. Мобильность производства и технологические возможности предприятий характеризуются как высокие. Это означает, что когда происходит изменение конъюнктуры на рынке из-за сезонных изменений спроса и моды, то можно осуществить быструю смену ассортимента продукции без уменьшения объема выпуска и продажи продукции. Следовательно, налоговые отчисления не снижаются.

4. Имеются местные сырьевые ресурсы, которые способствуют выпуску продукции.

5. Имеется высокая потенциальная емкость рынка сбыта.

Так как легкая промышленность включает в свой состав различные отрасли, то следует говорить об определенной ее структуре.

По отраслевому составу легкая промышленность подразделяется по разным оценкам от 20 (рис. 1) до 30 узкоспециализированных подотраслей.



Рис. 1. Структура легкой промышленности по отраслевому признаку*

*Составлено по данным: [4, С. 117].

Они, в свою очередь, объединяются в укрупненные группы - текстильную промышленность, обувную промышленность и швейную промышленность. При этом данные отрасли и подотрасли представлены в хозяйствах отдельных государств, а также в мировой экономике крайне неравномерно.

Так как в настоящее время действует ОКВЭД2, то следует отметить, что легкая промышленность имеет следующую структуру в разрезе видов экономической деятельности (табл. 2).

Данный аспект является очень важным для оценки показателей и проведения анализа состояния и развития легкой промышленности.

К основным факторам размещения предприятий легкой промышленности необходимо отнести следующие [7]:

1. Сырьевой фактор. Он оказывает влияние в основном на размещение предприятий по первичной обработке сырья. Так как отрасли легкой промышленности чаще всего не нуждаются в значительных одноразовых

поставках сырья, то по этой причине нет надобности в размещении ее предприятия возле железнодорожных магистралей.

Таблица 2

Виды экономической деятельности, относимые к легкой промышленности*

Номер группы	Наименование группы	Подгруппы
13	Производство текстильных изделий	13.1 - Подготовка и прядение текстильных волокон 13.2 - Производство текстильных тканей 13.3 - Отделка тканей и текстильных изделий 13.9 - Производство прочих текстильных изделий
14	Производство одежды	14.1 - Производство одежды, кроме одежды из меха 14.2 - Производство меховых изделий 14.3 - Производство вязаных и трикотажных изделий одежды
15	Производство кожи и изделий из кожи	15.1 - Дубление и отделка кожи, производство чемоданов, сумок, шорно-седельных изделий из кожи; выделка и крашение меха 15.2 - Производство обуви

*Разработано автором по данным: [12].

В результате это способствует расширению возможностей производителей, особенно новых производств, которые все чаще располагаются в небольших городах или даже сельских районах. При этом создаются новые рабочие места, что уменьшает отток населения из этих местностей. Одновременно осуществление большей части поставок сырья и перевозок готовой продукции при помощи автомобильного транспорта создает предпосылки для расширения соответствующей автодорожной сети.

2. Потребительский фактор. Он предполагает, что полуфабрикаты, выпускаемые отраслями легкой промышленности имеют более высокую транспортабельность по сравнению с готовой продукцией. полуфабрикатами.

3. Фактор трудовых ресурсов. Он предусматривает, что все отрасли легкой промышленности нуждаются в значительных размерах и определенной квалификации персонала по причине трудоемкости производств. В тоже время воздействует исторический аспект, который заключается в применении преимущественно женского труда. Из-за этого возникает необходимость в учете возможности использования в регионах как женского, так и мужского труда.

4. Экологичность лёгкой промышленности. Данный фактор проявляется в том, что производства преимущественно имеют минимальные значения вредных отходов и загрязнения атмосферы, потребляя в основном электроэнергию. Это позволяет расположить предприятия отрасли в непосредственной близости от жилых районов,

предоставляя тем самым готовые рабочие места рядом с местами проживания работников.

На протекающие в легкой промышленности процессы отдельных стран оказывает воздействие развитие отрасли в мировом масштабе, где выделяют три основных этапа. Первый этап охватывает период с 1945 г. до начала 1960-х гг., второй этап – с начала 1960-х гг. до 2005 г., третий этап – с 2005 г. до настоящего момента [5, С. 208].

Первый этап приходится на послевоенное восстановление международной хозяйственной системе. Первоначально развитие легкой промышленности определялось положением дел в экономике США, затем свое воздействие стали оказывать Япония, Гонконг, Португалия, Индии и Египта. В результате с середины 1950-х годов эти страны начинают представлять угрозу для национальных рынков наиболее развитых стран, что заставило по инициативе США осуществить переход от системы двусторонних ограничений торговли к многосторонней системе квот. Последующие годы развитие отрасли сдерживается протекционистской политикой наиболее развитых стран.

Второй этап характеризуется тем, что появились в отрасли новые лидеры - в 1970-х - начале 1980-х гг. Гонконг, Тайвань, Южная Корея, в конце 1980-х - 1990-х гг. Китай, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины и Шри-Ланки. В 1990-х гг. к ним добавились иные страны Южной Азии и Латинской Америки. Одновременно активно вовлекаются в мировую торговлю «периферийные» страны на основе формирования международных цепей поставок (по причине сохранения системы квотирования). Защищенные от конкуренции на основе издержек европейские и американские компании осуществляют переход на новый уровень взаимоотношений, который ориентируется на дизайн, бренды, качество и технологии производства. Со временем из-за роста производственных мощностей и политического веса развивающихся стран происходит пересмотр и постепенный отказ от сложившейся системы регулирования рынков. Но данный процесс растягивается на 10 лет и заканчивается шоковым изменением правил регулирования в отрасли 1 января 2005 г.

В конечном итоге происходит расширение легкой промышленности с одновременным укреплением роли ряда развивающихся стран, но при этом достичь принципа свободной торговли не удалось.

Третий этап характеризуется процессами либерализация торговли продукцией легкой промышленности, реструктуризацией рынков и кризисами. Резко усиливаются позиции Китая, происходит усиление роли Индии и Бангладеш. Европейские производители придерживаются стратегии выживания.

В целом нужно отметить, что ведущие позиции легкой промышленности в Европе связаны с высокой специализацией ее отраслей,

гибкостью, постоянной адаптацией структуры к рынку и разработкой продуктов, отвечающим новым потребностям [1].

В современных реалиях легкая промышленность в зарубежных странах считается более развитой по сравнению с российской отраслью [2]. Это означает, что иностранные фирмы имеют возможность предлагать на отечественном рынке более качественные и востребованные товары. Одновременно местные производители и их продукция теряют свою актуальность в глазах российских потребителей. Чтобы преодолеть данную ситуацию, крупные компании, которые располагают необходимым объемом средств, пытаются переломить сложившееся положение дел путем приобретения современного оборудования и внедрения инновационных технологий.

Развитие легкой промышленности в целом и отдельных ее подотраслей находится в поле зрения российских властей, так как от этого зависит состояние национальной экономики и региональных хозяйств. Среди документов стратегической направленности, которые действовали в ближайшем прошлом и реализуются в данный момент, следует назвать следующие:

- Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, утвержденная в 2008 г.

- Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года (от 2013 г.).

- Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года (от 2018 г. с корректировкой в 2019 г.).

- Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 года (конец 2018 г.).

- Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 года и план мероприятий по ее реализации (от 2009 г.).

Сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности РФ до 2024 года и на период до 2035 года (от 2020 г.).

Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (от 2014 г.). Данный документ регулярно редактируется. В ходе последних изменений Правительство РФ продлило ее действие до 2030 г. В структуре программы имеется, в частности, подпрограмма 3 «Развитие легкой и текстильной промышленности, народных художественных промыслов, индустрии детских товаров».

Таким образом, легкая промышленность является одной из отраслей обрабатывающей промышленности, которая выпускает продукцию как населения страны, так и для производственных нужд. Многие подотрасли легкой промышленности зародились в глубокой древности, но тем не менее продолжают существовать и удовлетворять потребности людей, а также продолжают это делать в будущем.

Список источников

1. Галимулина Ф.Ф. Особенности развития российского и европейского рынка продукции легкой промышленности // Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности (ИННОВАЦИИ-2018). Сборник материалов Международной научно-технической конференции. 2018. С. 154-157.
2. Кадырова Д.Б., Семенова Е.Ю. Современные проблемы и особенности развития легкой и текстильной промышленности // МОЛОДЕЖЬ И НАУКА: ШАГ К УСПЕХУ. сборник научных статей 3-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых: в 5 т. 2019. С. 255-257.
3. Коротаева Е.Д. Особенности современного развития легкой промышленности как сектора экономики // Трибуна ученого. 2021. № 2. С. 223-225.
4. Печаткина Е.Ю. Особенности предприятий лёгкой промышленности // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 8 (262). С. 117–123.
5. Текущее состояние и перспективы развития легкой промышленности в России: докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1–4 апр. 2014 г. / В. В. Радаев (рук. исслед. кол.), В. Н. Данилина, З. В. Котельникова, Е. А. Назарбаева; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 333 с.
6. Шарафутдинова Н.С. Региональные особенности развития предприятий легкой промышленности // Казанский экономический вестник. 2014. № 2 (10). С. 90-94.
7. Юань Чжэн Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. 2017. №2 (62). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=6085> (дата обращения 18.02.21)
8. Значение легкой промышленности в мире экономики [Электронный ресурс]: Промышленный портал Promzn.ru. Режим доступа: <https://promzn.ru/novosti/project-about.html> (дата обращения 19.02.21)
9. Легкая промышленность - это что такое? Развитие, технологии, изделия [Электронный ресурс]: BusinessMan.ru. Режим доступа: <https://businessman.ru/legkaya-promyishlennost---eto-chto-takoe-razvitie-tehnologii-izdeliya.html> (дата обращения 18.02.21)
10. Лёгкая промышленность России [Электронный ресурс]: Заводы РФ. Режим доступа: <https://заводы.рф/publication/lyogkaya-promyshlennost-rossii> (дата обращения 20.02.21)
11. Легкая промышленность России [Электронный ресурс]: Справочник24. Режим доступа: https://spravochnick.ru/geografiya/hozyaystvo_rossii/legkaya_promyshlennost_rossii/ (дата обращения 18.02.21)

12. ОКВЭД 2 [Электронный ресурс]: Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС РЕД. 2) / Онлайн классификаторы и справочники КлассИнформ. Режим доступа: <https://classinform.ru/okved2.html> (дата обращения 15.03.21)
13. Особенности размещения и отраслевая структура легкой промышленности [Электронный ресурс]: Промышленный портал Promzn.ru. – Режим доступа: <https://promzn.ru/legkaya-promyshlennost/otraslevaya-struktura.html> (дата обращения 20.02.21)

Об авторе:

РЯБОВ Иван андреевич – магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail: ryabov.i93@mail.ru

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

LIGHT INDUSTRY: CONCEPT, VALUE, FEATURES, STRUCTURE AND FACTORS OF LOCATION

I.A. Ryabov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article summarizes the characteristics of the light industry, indicates its features, gives the grounds for the investment attractiveness of the industry. The structure of light industry in the context of individual industries and types of economic activity is considered. The factors of location of light industry enterprises are determined. The main stages of the industry development after 1945 are shown, the basic strategic documents designed to influence the state of affairs are given.

Key words: *industry, light industry. Industries, activities, factors of placement.*

About the author:

RYABOV Ivan Andreevich - 2nd year undergraduate student, group 25M, e-mail: ryabov.i93@mail.ru

НЕОБХОДИМОСТЬ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РФ

В.Н. Твардовский¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье изучается необходимость и состояние кредитования малого и среднего бизнеса коммерческими банками России.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, кредитования, коммерческий банк.*

В настоящее время тенденции развития отечественной современной экономики существенно влияют на отношения банков с юридическими лицами. Чаще всего между юридическими лица и коммерческими банками возникают кредитные отношения. Кредитование юридических лиц является одним из ключевых составляющих в деятельности абсолютно любого банка. Кредитование – это инструмент для установления отношений между клиентом и банком [2].

В отличие от крупного бизнеса, который привлекает дополнительные источники финансирования своей деятельности, на малых предприятиях вопрос поиска и привлечения финансовых ресурсов возникает как в процессе развития, так и в процессе текущей деятельности. Нехватка собственных оборотных средств является одной из наиболее популярных и трудоёмких проблем на малых и средних предприятиях. В связи с этим, предприятия малого и среднего бизнеса зачастую испытывают более высокую потребность в привлечении дополнительных источников финансирования.

Основными источниками заемных средств, как правило, являются коммерческие банки страны. Малый и средний бизнес по определенному ряду причин является привлекательной сферой деятельности кредитных организаций [1]. С точки зрения коммерческих банков, положительными моментами сотрудничества с малыми предприятиями являются достаточно недлинные сроки окупаемости ссуд, гибкость малого и среднего бизнеса, позволяющая оперативно реагировать на колебания рыночной конъюнктуры, а также способность малых и средних предприятий к внедрению новых технологий.

Нехватка финансовых ресурсов является проблемой для предпринимателей. Без них они не могут осуществлять свою деятельность. Одним из решений этой проблемы является получение банковского кредита. Понимая важность этого вопроса, все государства работают над тем, чтобы улучшить доступ к финансированию малого и среднего бизнеса, и Россия не исключение. Развитие этой сферы играет огромную роль в экономике

нашей страны и способствует ее росту. Динамика объемов кредитов, предоставленных юридическим лицам и субъектам малого и среднего предпринимательства за 2018-2020 годы (рис. 1), свидетельствует о том, что число предоставленных кредитов малому и среднему бизнесу коммерческими банками значительно выросло в 2020 году. Причины установить несложно: финансовые и экономические проблемы предприятий, связанные с пандемией и экономической ситуацией в стране [3].

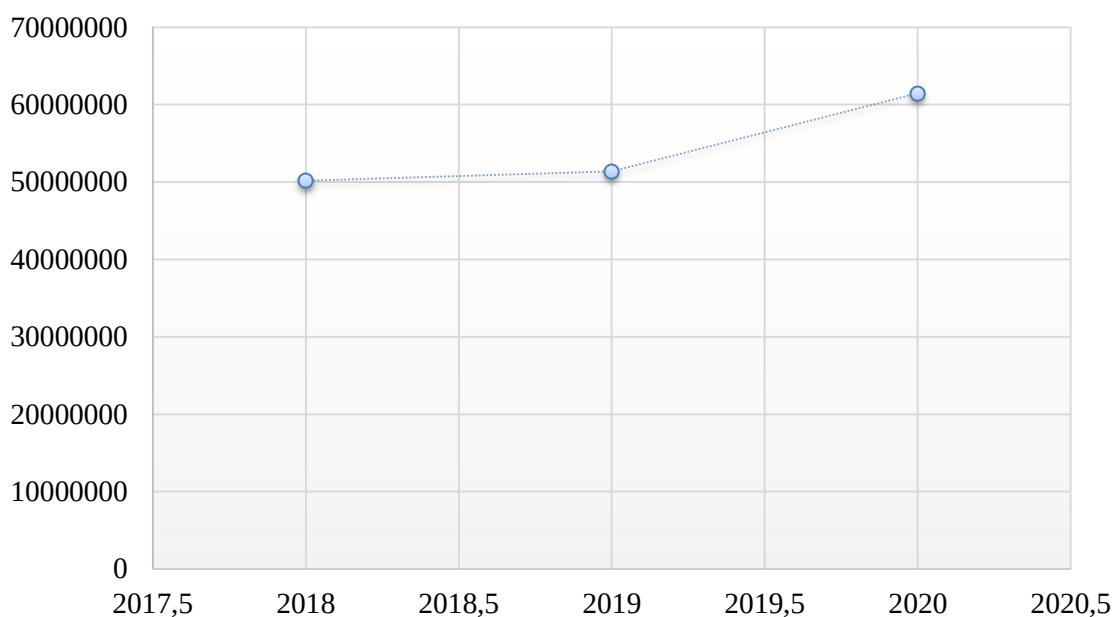


Рис.1. Динамика объемов кредитов, предоставленных предприятиям малого и среднего бизнеса за 2018-2020 гг. [7]

Учитывая сегодняшнюю ситуацию в стране, положительная динамика в объемах кредитования малого и среднего бизнеса является, конечно, негативным явлением, так как положительная динамика свидетельствует и нехватке собственных средств у предприятий в связи с экономическими, политическими и социальными проблемами. Однако, есть вторая сторона. Положительная динамика также напрямую связана с льготными кредитами, которые выдавались с апреля по ноябрь, именно в этот промежуток число кредитов заметно выросло.

На рис. 2 представлена доля льготных кредитов от общего объема за 2020 год. По рисунку видно, что самый пик пришелся на период с мая по август.

Так же стоит отметить, что 82% всех льготных кредитов получили компании микро-и малого бизнеса.

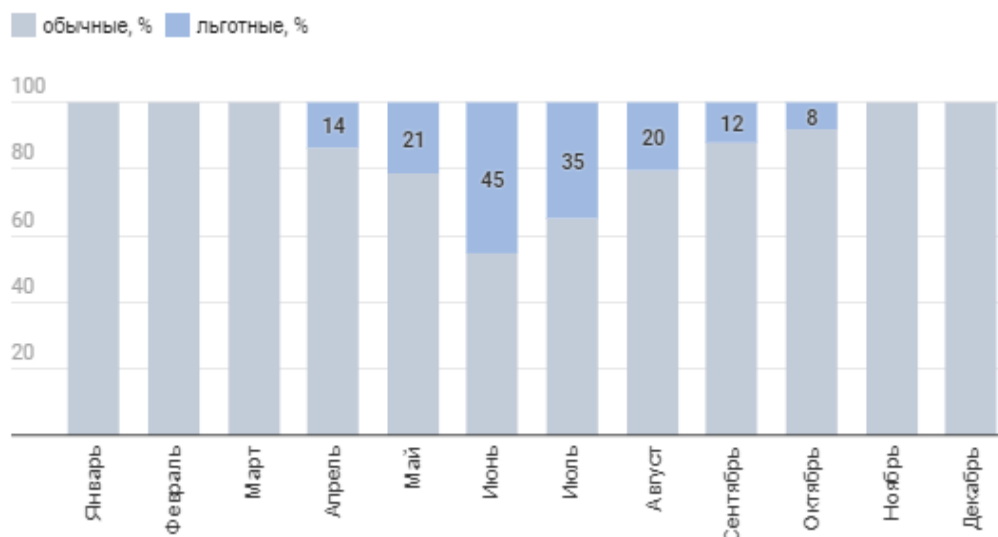


Рис.2. Доля льготных кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса в 2020 г., % [8]

Далее рассмотрим динамику задолженностей субъектов малого и среднего бизнеса по кредитам (рис. 3).

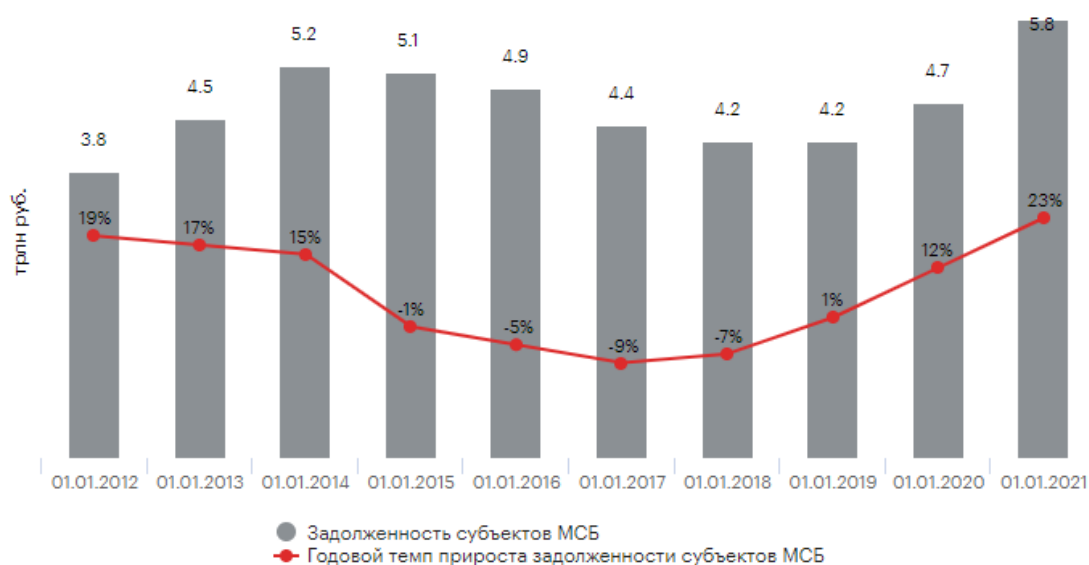


Рис. 3. Задолженность субъектов малого и среднего бизнеса.

Долги субъектов малого и среднего предпринимательства за 2020 год выросла практически на 24 процента и на 1.01.2021 выросла до 5,8 трлн рублей. Также задолженность субъектов МСБ выросла намного сильнее чем задолженность крупного бизнеса. Такой значительный рост кредитного портфеля субъектов малого и среднего бизнеса обусловлен, в первую очередь, снижением его оборачиваемости, что связано с масштабными реструктуризациями кредитов, проводимыми коммерческими банками в

рамках антикризисной поддержки бизнеса в условиях пандемии как с помощью государства, так и по собственным программам. Так, согласно данным статистики Банка России, за период с 21 марта по конец 2020 года банки реструктурировали ссудную задолженность субъектов МСБ на общую сумму не менее 853 млрд рублей.

Далее перейдем к основным проблемам кредитования:

1. Высокие процентные ставки на кредиты из-за высокого риска в деятельности малого и среднего предпринимательства.
2. Нежелание коммерческих банков кредитовать молодой малый и средний бизнес.
3. Низкая финансовая грамотность предпринимателей.
4. Отсутствие коммерческих банков, которые бы специализировались на кредитовании малого и среднего бизнеса.
5. Нехватка специализированных кредитных предложений для малого и среднего предпринимательства.
6. Проблема зависимости устойчивого состояния малого и среднего бизнеса и его кредитования от внутренней и внешней политики страны [4].

Положительным критерием для самих коммерческих банков стало бы уменьшение налоговой нагрузки на малые и средние предприятия. Применение разнообразных механизмов снижения налоговой нагрузки на малые предприятия смогли бы позволить малым и средним организациям легализовать свой бизнес и, в конечном итоге, уменьшить кредитные риски коммерческих банков, что, несомненно, привело бы к росту кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. Более активному взаимодействию банков и малого и среднего бизнеса препятствуют также проблемы, возникающие у малого бизнеса при непосредственном обращении в банки [4].

Как правило, кредитная деятельность банков осложняется из-за того, что многие коммерческие банки не имеют отработанную методику оценки кредитоспособности клиентов, у них недостаточно информационной базы для комплексного анализа финансового состояния заёмщиков. Также, у многих банков, как правило, мелких и средних отсутствует аналитический аппарат и связи со специализированными информационными и консалтинговыми службами, предоставляющие сведения для проведения оценки кредитоспособности организаций. А ведь именно оценка кредитоспособности заёмщика является важнейшим этапом на пути принятия решения коммерческим банком о выдаче кредитов.

Список источников

1. О развитии малого и среднего предпринимательства Российской Федерации: Федеральный Закон от 24.07.07 N 209-ФЗ (в ред. от 30.12.20) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/

(дата

обращения 02.03.21)

2. Доронина А.О., Рустамов В.Х., Езангина И.А. Проблемы оценки кредитоспособности юридических лиц коммерческими банками России // Управление. Бизнес. Власть. 2016. №2(11). С. 46-49.
3. Бурлуцкая, Ю. А. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в России / Ю. А. Бурлуцкая // Молодой ученый. 2016. № 2 (106). С. 436-439. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/106/25035/> (дата обращения 05.03.21)
4. Зубкова С.В., Шкретов С.Ю. Современное состояние кредитования субъектов малого и среднего бизнеса: проблемы и перспективы развития // Финансовые рынки и банки. 2018. №1. С. 9-12.
5. Статистика [Электронный ресурс]: Банк России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения 05.03.21)
6. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2017 года [Электронный ресурс]: обзор / АО «Эксперт РА». URL: <https://raexpert.ru/docbank/043/14f/06e/1191c82a65f85f528846a9b.pdf> (дата обращения 05.03.21)
7. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Федеральная налоговая служба. URL: <https://ofd.nalog.ru/index.html> (дата обращения 05.03.21)
8. Кредитование малого бизнеса в 2020 году. Исследование [Электронный ресурс]: FRANK RG. URL: <https://frankrg.com/36510> (дата обращения 05.03.21)
9. Прогноз кредитования малого и среднего бизнеса в России на 2021 год: выжившие [Электронный ресурс]: АО «Эксперт РА». URL: https://raexpert.ru/researches/banks/msb_2021/ (дата обращения 15.04.21).

Об авторе:

ТВАРДОВСКИЙ Владислав Николаевич – магистрант 2 курса, группы 25М,
e-mail: vladtvardovsky@yandex.ru

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

THE NECESSITY AND CURRENT STATE OF LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESSES BY COMMERCIAL BANKS OF THE RUSSIAN FEDERATION

V.N. Tvardovsky¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article examines the need for and the state of lending to small and medium-sized businesses by commercial banks in Russia.

Key words: *small and medium business, lending, commercial bank.*

About the author:

TVARDOVSKY Vladislav Nikolaevich - 2nd year undergraduate student, group 25M, e-mail: vladtvardovsky@yandex.ru

ОЦЕНКА НЕОБХОДИМОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

А.А. Шестакова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика импорта и экспорта машинно-технической продукции в 2010-2019 годах. Рассмотрена значимость машиностроительной отрасли в экономике России. Обозначено значение инвестиционной деятельности предприятий, в том числе инвестиционной политики.

Ключевые слова: импорт, экспорт, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика.

Важнейшими факторами и показателями научно-технического развития и уровня развитости государства являются достижения в области машиностроения, электроники и энергоэффективности. В условиях рыночной экономики при значительном уровне конкуренции предприятие машиностроения может прогрессировать благодаря наличию и формированию конкурентных преимуществ. Формирование этих преимуществ происходит благодаря внедрению и реализации базовых стратегий развития предприятия на основе разработки взвешенной инвестиционной политики. Именно от эффективной инвестиционной политики зависит состояние производства на предприятии, положение и уровень технической оснастки основных фондов предприятия. Современное состояние российского машиностроения такого, что машиностроительный комплекс не может удовлетворить внутренний спрос на производство средств производства. В результате возникает зависимость от импорта машиностроительной продукции.

Так, главной статьей российского импорта в 2019 году остается машины и оборудование, с долей в 46,2% в совокупном объеме. Импорт машинно-технической продукции в Россию, снизившись с максимального уровня 2012 – 2013 годов (более 150 млрд. \$), в 2019 году составил 112,5 млрд. \$. Основной категорией российского импорта является машинно-технической продукция инвестиционного назначения (средства производства). Доля данной продукции в структуре импорта за последние десять лет не изменялась (53 % закупок машинно-технической продукции или 59,1 млрд \$ в 2019 году).

Машиностроительный комплекс России, ориентированный в первую очередь на внутренний рынок, характеризуется высокой конкурентоспособностью в сфере атомного и военного машиностроения, при этом российская продукция гражданского назначения поставляется на мировой рынок в незначительном количестве.

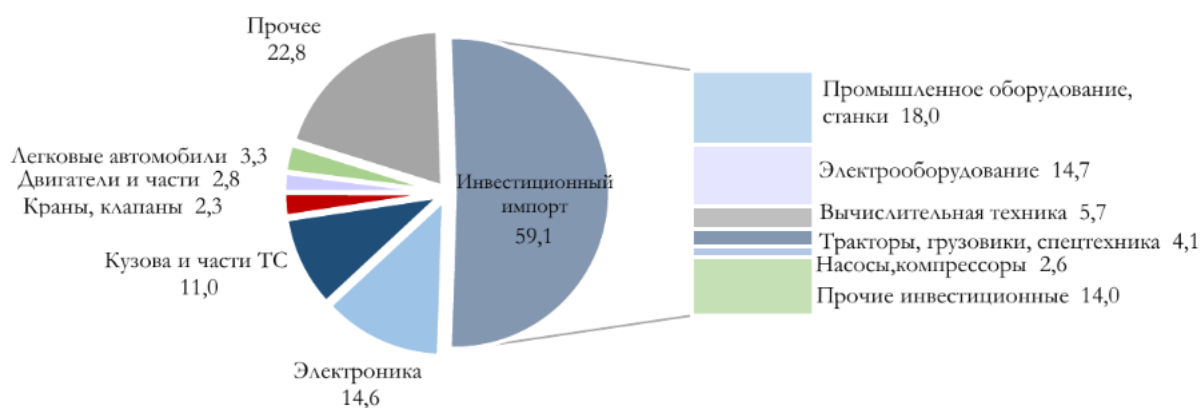


Рис. 1. Структура российского импорта машинно-технической продукции в 2019 году, млрд долл. США*

*Составлено по данным: ФТС России, расчеты Минэкономразвития России

Доля России в мировом экспорте машинно-технических средств составляет менее 0,5%, она занимает в страновом рейтинге место в четвертом десятке. При этом по экспорту продукции атомного машиностроения Россия является мировым лидером (38,0% мирового экспорта в 2018 году), железнодорожной техники – входит в число 15 крупнейших стран-экспортеров (2,2% мирового экспорта в 2018 году). За прошедшее десятилетие экспорт России машинно-технической продукции увеличивался со среднегодовыми темпами около 2,5% и составил по итогам 2019 года 27,7 млрд долл. США (-5,0% по сравнению с 2018 годом). Доля машин, оборудования и транспортных средств в суммарном экспорте России увеличилась с 5,6% в 2010 году до 6,5% в 2019 году.

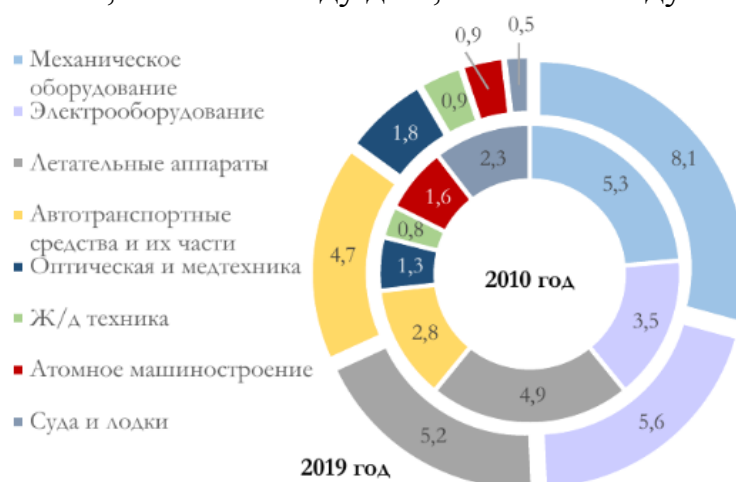


Рис. 2. Структура экспорта потребительской машинно-технической продукции в 2019 году, млрд долл. США*

*Составлено по данным: ФТС России, расчеты Минэкономразвития России

Инвестиционная политика предприятия предусматривает формирование отдельных направлений инвестиционной деятельности в

соответствии со стратегией его экономического развития. Правильная организация инвестиционной политики на предприятии гарантирует устойчивое экономическое развитие предприятия. В современных условиях инвестиционная политика оказывает решающее влияние на деятельность любой сферы народного хозяйства, но в машиностроении это влияние особенно велико. Без инвестиций невозможно реализовать задачи по структурной перестройке экономики, повысить технический уровень отрасли промышленности, обеспечить ее устойчивое функционирование и конкурентоспособность отечественной продукции.

Инвестиционная деятельность является одним из ключевых путей развития предприятия, ведь ее цели и задачи напрямую связаны с целями и задачами производственной деятельности организации. Так, инвестиционную деятельность предприятия можно обозначить как часть хозяйственной деятельности предприятия, направленную на формирование и управление финансовыми ресурсами, обеспечивающими расширение производства и реализацию основных целей предприятия. Инвестиционная деятельность предприятия состоит из следующих составных частей: инвестиционная стратегия, стратегическое планирование, инвестиционная политика, анализ эффективности инвестиционных проектов.

Таким образом, очевидна значимость машиностроительной отрасли в структуре экономики России. На данный момент видна необходимость инвестирования в предприятия машиностроения, поскольку обеспечивая общество разнообразной готовой продукцией, машиностроение в больших количествах использует полуфабрикаты, производимые другими отраслями - черной и цветной металлургией, химической индустрией, промышленностью строительных материалов, легкой промышленностью и др. Тем самым уровень и динамика развития машиностроения оказывают существенное влияние на многие другие производства и товарные рынки.

Список источников

1. Зелль, Аксель Бизнес-план. Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов / Аксель Зелль. М.: Ось-89, 2016. 240 с.
2. Шишкин, Д.А. Инвестиции: общий курс дрессировки денег / Д.А. Шишкин, Т.Л. Графова. М.: АСТ, 2017. 169 с.
3. Фазрахманова, А. И. Оценка эффективности формирования и реализации инвестиционной политики предприятия/ А. И. Фазрахманова. Уфа, 2013. 27 с.
4. Капканщиков С. Г. Государственное регулирование экономики; КноРус М., 2018. 528 с.
5. Экономика машиностроения: учеб. пособие / В.Д. Жариков, Р.В. Жариков, Е.Б. Попова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. 80 с.
6. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения 01.03.21)

Об авторе:
ШЕСТАКОВА Анна Алексеевна – магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail:
Shestak.anya@yandex.ru

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

ASSESSMENT OF THE NEED FOR INVESTMENT IN THE ENTERPRISE OF THE MACHINE-BUILDING INDUSTRY

A.A. Shestakova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article provides a brief description of the import and export of machinery and equipment in 2010-2019. The importance of the machine-building industry in the Russian economy is considered. The importance of investment activities of enterprises, including investment policy, is indicated.

Key words: *import, export, investment activity, investment policy.*

About the author:
SHESTAKOVA Anna Alekseevna - 2nd year undergraduate student, group 25M,
e-mail: Shestak.anya@yandex.ru

СОДЕРЖАНИЕ

<i>ПРЕДИСЛОВИЕ</i>	3
<i>Раздел 1. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, УЧЕТ И АНАЛИЗ РИСКОВ</i>	4
Аверьянов Д.Э. Подходы и методы оценки экономической эффективности деятельности рекламной компании.....	4
Бельхадж Саид Строительные компании в Марокко: экономический анализ	10
Бобовская Е.Н. Механизмы регулирования банком России деятельности кредитных организаций	15
Городничев С.С. Необходимость государственной поддержки деятельности малых предприятий в России	23
Кехян В.А. О некоторых особенностях финансовых ресурсов корпораций	29
Моргенштерн Д.В. Ценообразование в управляющей компании жилищно-коммунального хозяйства как фактор максимизации социально-экономического эффекта	36
Неоклеус К.А. Проблемы обновления основных производственных фондов предприятий малого бизнеса	44
Салык А.М. Управление рисками при кредитовании физических лиц в коммерческом банке	50
Тарасов Е.П. К вопросу о льготной программе ипотечного кредитования в РФ	56
Фадеева А.С. Оценка прогнозирования доходов предприятия	60
Глактионов Е.В. Меры финансовой поддержки банковского сектора РФ в условиях кризиса	67
Кандымов А.С. Факторы кризиса 2007 года и их влияние на развитие рынка ипотечных кредитов в РФ в эпоху мировой пандемии.....	72
Корешкова П.В. Стратегия развития здравоохранения до 2025: реалии и перспективы	84
Кравцова А.А. Алгоритм формирования финансовой стратегии коммерческого предприятия на примере ООО «Афанасий»	90
Петров М.А. Подходы и методы оценки стоимости компании в управлении денежными потоками	98
<i>Раздел 2. ЭКОНОМИКА ФИРМЫ И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ</i> ...	106
Ким Я.Е. Рынок жилищного строительства в Тверской области: состояние и перспективы развития отрасли	106

Малахов И.О. Анализ и прогнозирование основных тенденций развития рынка бухгалтерских услуг Тверской области	112
Перебякин В.П. Оценка экономических рисков хозяйствующих субъектов торговой отрасли	118
Рябов И.А. Легкая промышленность: понятие, значение, особенности, структура и факторы размещения	123
Твардовский В.Н. Необходимость и современное состояние кредитования малого и среднего бизнеса коммерческими банками РФ	131
Шестакова А.А. Оценка необходимости инвестирования в предприятия машиностроительной отрасли	137

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 20.05.21 Формат 60х84 ¹/₁₆.
Бумага типографская № 1. Печать офсетная.
Усл. печ. л 8,93 Тираж 100 экз. Заказ 191
Редакционно-издательское управление
Адрес: 170000, г. Тверь, ул. Желябова, 33
Тел. РИУ: (4822) 35-60-63