

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

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

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

4 марта 2023 года, г. Тверь

ТВЕРЬ 2023

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

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

Финансово-экономические аспекты развития фирмы: Сборник трудов Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы», 4 марта 2023 года, г. Тверь / Под ред. А.В. Романюка. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2023. – 164 с.

В сборнике представлены статьи по итогам проведения Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы», проходившей в Институте экономики и управления Тверского государственного университета 4 марта 2023 года.

В работах студентов магистратуры рассмотрены актуальные вопросы финансового менеджмента, учета и анализа рисков.

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

УДК 658.15 (082)
ББК У291.9-8я431

© Авторы статей, 2022
© Тверской госуниверситет,
2022

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 4 марта 2023 года. Ее организаторами выступили Кафедра финансов ИнЭУ и Учебно-научно-исследовательская лаборатория социально-экономического мониторинга и прогнозирования. В пленарном заседании и работе секции приняло участие 34 студента магистерских программ 1 и 2 курсов Института экономики и управления Тверского государственного университета.

Сборник трудов конференции включает 23 статьи.

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

Раздел. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, УЧЕТ И АНАЛИЗ РИСКОВ

К ВОПРОСУ ОБ УКРЕПЛЕНИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

П.К. Бабошин¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика рынка обрабатывающих производств и пищевой промышленности в России. Рассмотрены основные статистические показатели рынка пищевой промышленности в России и Тверской области за 2011-2021 годы.

Ключевые слова: пищевая промышленность, обрабатывающие производства, валовая добавленная стоимость, мясо и мясная пищевая продукция.

Промышленность – одна из ключевых отраслей экономики России, определяющая не только степень развития страны в целом, но и уровень её национальной безопасности (и таких её составляющих, как оборонной, транспортной, энергетической, продовольственной безопасности и т.д.). Специфика зарождения и развития промышленности в России обусловили необходимость активного государственного регулирования данной сферы экономики, которое должно обеспечить её гармоничное развитие, стимулируя рост новых производств, максимально гибко соответствуя потребностям предпринимателей.

Если рассматривать значимость пищевой промышленности, то нужно отметить, что она обеспечивает жителей нашей страны необходимыми и жизненными продуктами питания, независимо от импорта. В связи с этим, современные реалии уровня развития пищевой промышленности и финансовое состояние предприятий этой отрасли представляют большой интерес, как с научной, так и с практической точек зрения.

Однако острая геополитическая ситуация, в которой оказалась Россия в конце 2014 года, обусловила необходимость оперативной корректировки существующей промышленной политики в сторону импортозамещения. Именно импортозамещение, ставшее новым ориентиром российской экономики, должно обеспечить устойчивое развитие промышленности России на ближайшие годы. При этом, специфика накладываемых санкций обусловила задачу не только комплексной переориентации экономики страны в целом, но и достаточно острую потребность в создании конкурентоспособных продовольственных благ, что является залогом обеспечения продовольственной безопасности России.

В связи с введением санкций, цели импортозамещения стали ещё более актуальны в масштабах страны – структурные проблемы, послужившие импульсом к реализации политики импортозамещения, по-прежнему являются неотъемлемой частью национальной экономики, а возможности создания конкурентоспособной продукции не реализованы в полной мере ни в одной из отраслей (в частности, в пищевой промышленности).

Настоящим проблемам, а также перспективам развития импортозамещения в России посвящено немало работ крупнейших ученых-экономистов. Уверенный тренд на увеличение числа подобного рода исследований наблюдается в период с 2014 года, что обусловлено обозначенными выше острыми геополитическими вызовами. Структурные сдвиги российской экономики, определившие необходимость импортозамещения, и специфика становления промышленного комплекса страны изучаются российскими учеными Поздняковым В.Я., Казаковым С.В., Сидоровичем А.В., Нуреевым Р.М. и др. Концептуально-теоретические и прикладные аспекты импортозамещения рассматривали такие авторы как Анимица Е.Г., Анимица П.Е., Глумов А.А и др. Весомый теоретический вклад в разработку механизмов реализации политики импортозамещения в России внесли Абрамова И.Г., Абрамов Д.А., Беспалов В.В., Березинская О.Б., Ведев А. Л., Бондаренко Е.И., Волкодавова Е.В., Некипелов А.Д., Ивантер В.В., Глазьев С.Ю. и многие другие.

Пищевая промышленность состоит из сложной структуры и насчитывает около 40 специализированных отраслей, которые вместе с соответствующими отраслями сельского хозяйства образуют агропромышленный комплекс. В составе пищевой промышленности России находится свыше 25 тыс. предприятий различных форм собственности, а в отраслевой структуре промышленного производства она занимает одно из лидирующих мест. В совокупном объеме промышленной продукции доля пищевой промышленности составляет свыше 20%, при этом на пищевых предприятиях занято не более 7% (1,5 млн. человек) трудящихся России, примерно такой же и удельный вес пищевой промышленности и в стоимости основных производственных фондов [1].

В качестве количественной характеристики объёма рынка пищевой промышленности (входящей в обрабатывающее производство) рассмотрим показатель валовой добавленной стоимости.

На основе этих данных построим график, отображающий динамику изменения объёмов ВДС рассматриваемой отрасли, что отражено на рис. 1.

Мы можем говорить о том, что данный показатель имеет тенденцию к росту в среднем на 2,37% ежегодно.

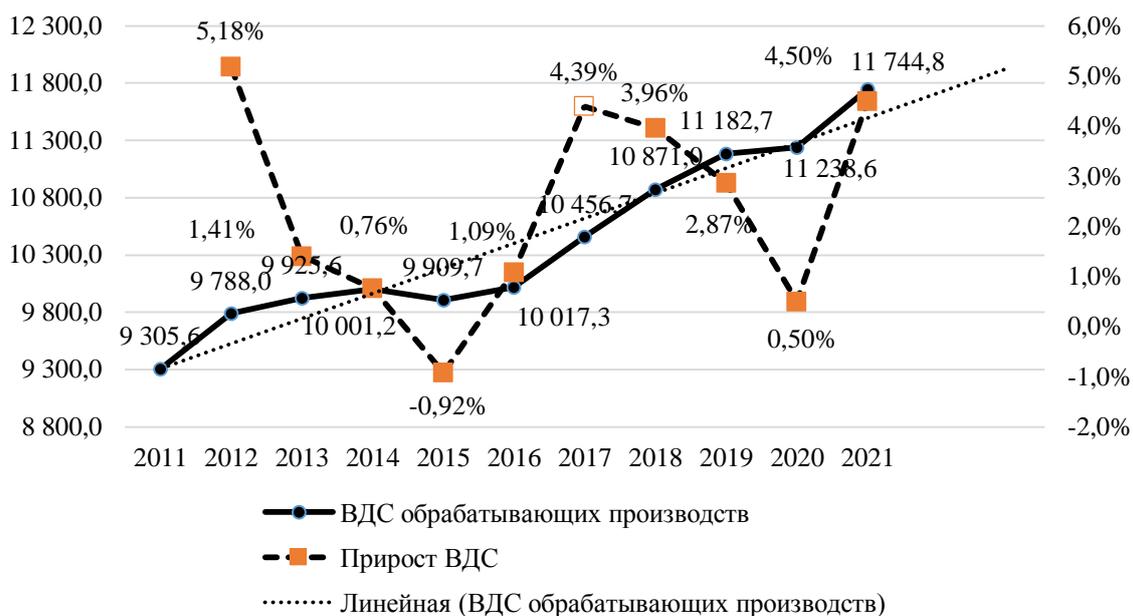


Рис. 1. Динамика валовой добавленной стоимости обрабатывающих производств, млрд. рублей*

*Составлено автором по данным: [4].

Ввиду отсутствия детализации валовой добавленной стоимости по регионам приведём для анализа динамику рынка Тверской области, что отражено на рис.2.

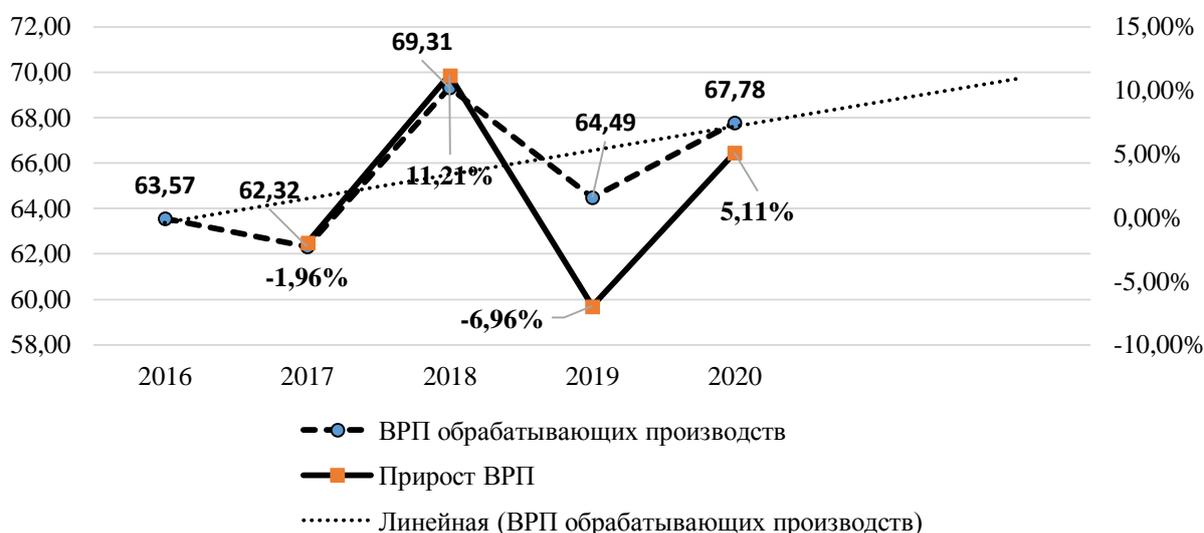


Рис. 2. Динамика валового регионального продукта обрабатывающих производств Тверской обл., млрд. рублей*

*Составлено автором по данным: [3].

Мы наблюдаем, что по результатам 2020 года, несмотря на снижение в 2017 и 2019 году, значение показывает положительную динамику. В 2020 году значение составило 67,78 млрд. рублей против 63,57 млрд. рублей в 2016 году (+6,62% или 4,21 млрд. рублей). Однако, на фоне роста данной

отрасли в целом по стране, который составил +12,19% за аналогичный период, следует оценить динамику скорее негативно.

Рассмотрим удельный вес прибыльных организаций в целом по отрасли обрабатывающего производства, который представлен на рис. 3.

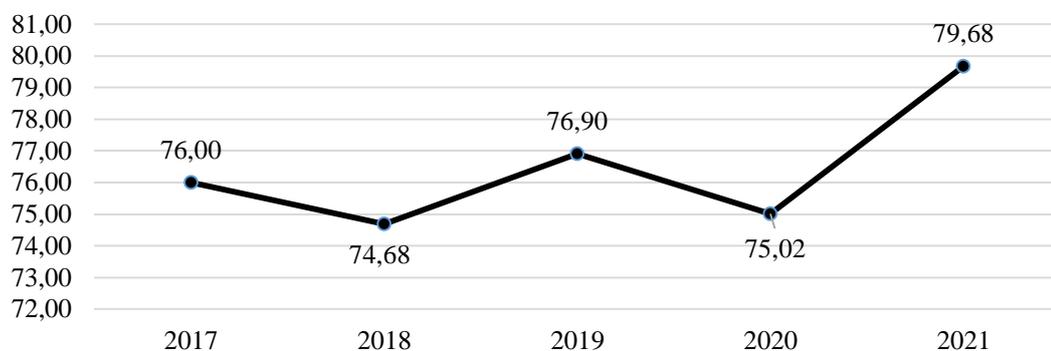


Рис. 3. Удельный вес прибыльных организаций обрабатывающих производств в России (процент, январь-декабрь)*

*Составлено автором по данным: [7].

На рис. 3 видно, что удельный вес прибыльных организаций в целом по отрасли обрабатывающего производства характеризуется положительным трендом.

Далее на рисунке 4 представлен удельный вес прибыльных организаций, занимающихся переработкой и консервированием мяса и мясной пищевой продукции.

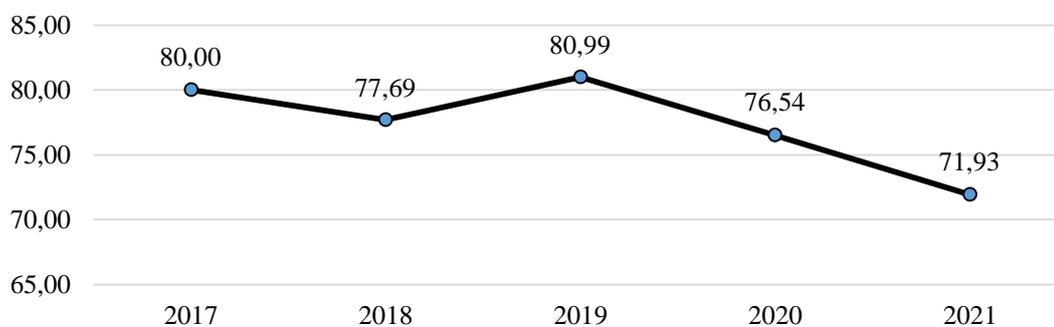


Рис. 4. Удельный вес прибыльных организаций, занимающихся переработкой и консервированием мяса и мясной пищевой продукции в России, %

Составлено автором по данным: [8].

На рис. 4 видно, что удельный вес прибыльных организаций, которые занимаются переработкой и консервированием мяса и мясной пищевой продукции в России имеет тенденцию к снижению. Это связано, в первую очередь наличием западных санкций и поиском новых логистических цепочек для сбыта продукции. При этом среднегодовой прирост удельного веса составлял 2,54%.

Анализ данных занятости свидетельствует о том, что наблюдается снижение доли занятых в отрасли обрабатывающего производства в среднем на 0,24% в год, что отражено на рис.5.

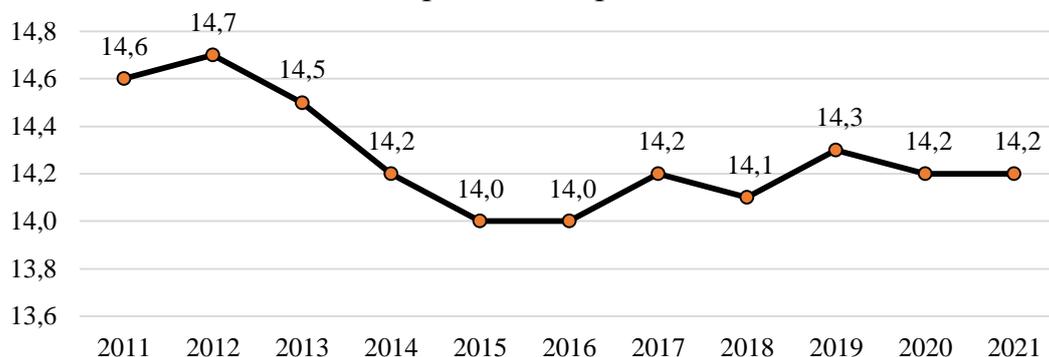


Рис. 5. Доля занятых в обрабатывающем производстве от общего числа занятого населения в России, %*

*Составлено автором по данным: [5].

Далее рассмотрим данные, характеризующие оплату труда в отрасли обрабатывающих производств, что отражено на рис. 6.

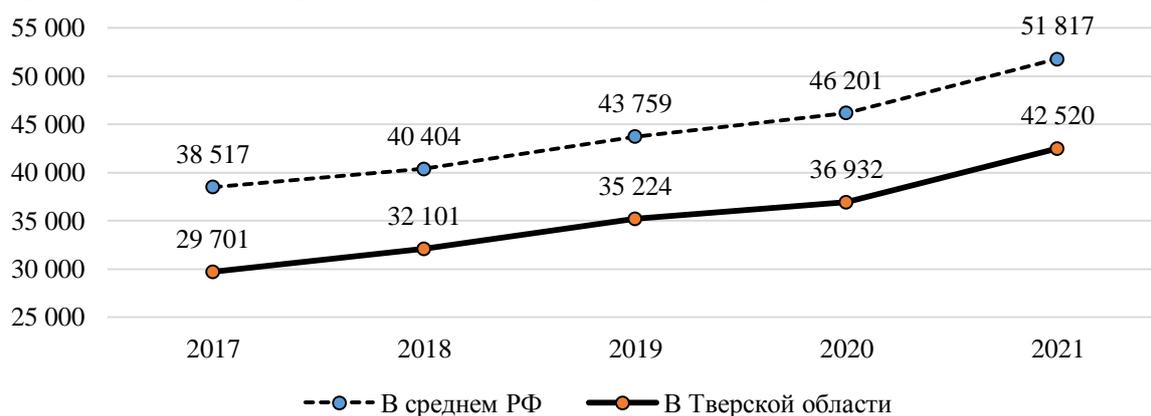


Рис. 6. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в обрабатывающих производствах, руб.*

*Составлено автором по данным: [6].

Статистические данные представленные на рис.6 показывают, что среднемесячная номинальная заработная плата в отрасли обрабатывающих производств в среднем по России в 2021 году составила 51 817,00 рублей (+34,53% по сравнению с 2017 годом). В Тверской области аналогичный показатель составил 42 520,00 рублей (+43,2% по сравнению с 2017 годом).

Далее представлена динамика изменения среднемесячной номинальной заработной платы работников для подотрасли обрабатывающего производства – организаций, занимающихся переработкой и консервированием мяса и мясной пищевой продукции, что отражено на рис.7.

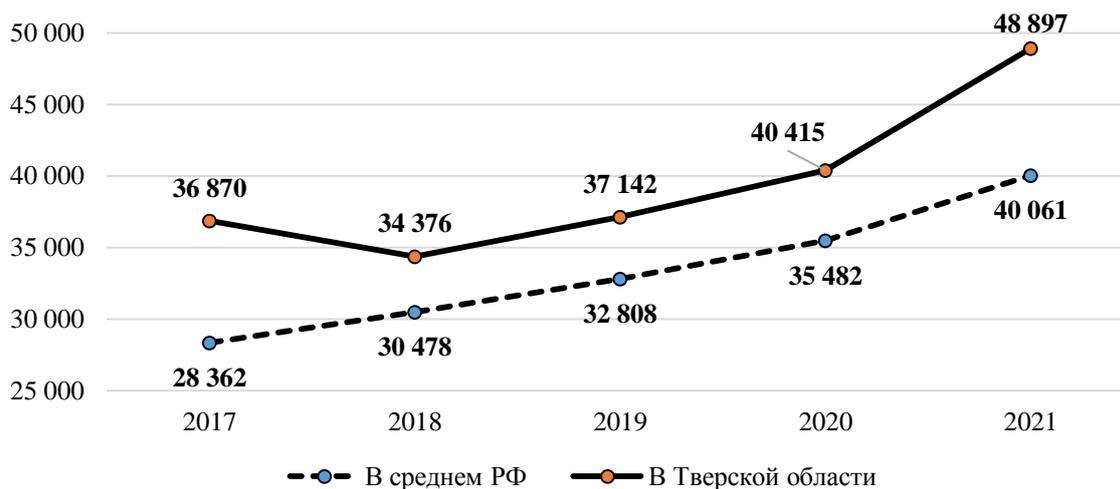


Рис. 7. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, занимающихся переработкой и консервированием мяса и мясной пищевой продукции, рублей*
Составлено автором по данным: [6].

По результатам 2021 года среднемесячная номинальная заработная плата в среднем по России составила 40 060,70 рублей (+41,25% по сравнению с 2017 годом). В Тверской области аналогичный показатель составил 48 897,00 рублей (+32,62% по сравнению с 2017 годом). Это следует охарактеризовать положительно, так как темпы прироста Подотраслевого показателя быстрее темпов прироста Отраслевого показателя, что визуализировано на следующем рис.8.

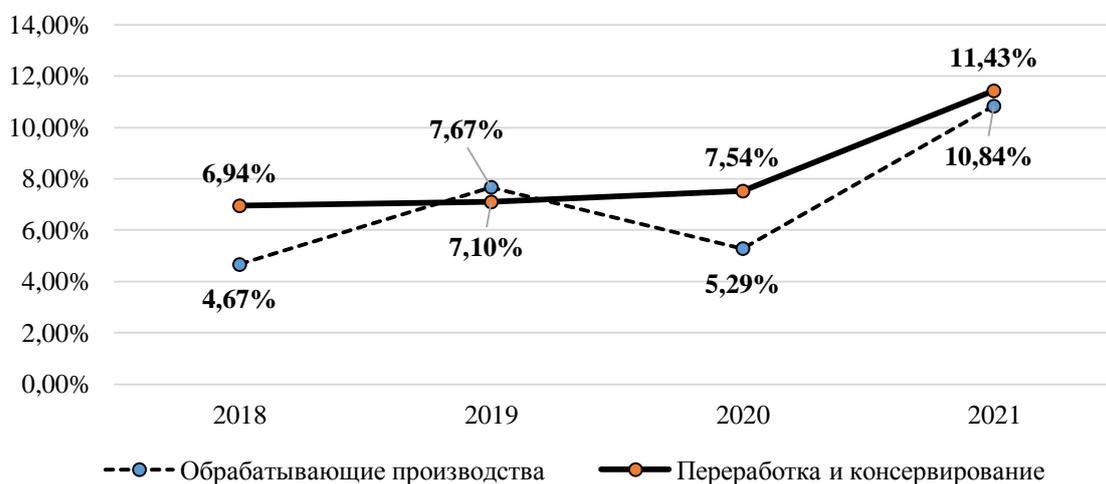


Рис. 8. Прирост среднемесячной заработной платы в среднем по России, %*
Составлено автором по данным: [6].

По результатам четырёх рассматриваемых периодов средний прирост среднемесячной заработной платы по России для отрасли обрабатывающих производств составил 7,12%, в то время как аналогичный показатель для

подотрасли переработки и консервирования мяса и мясной пищевой продукции составил 8,25%.

Также рассмотрим аналогичную динамику для Тверской области, что отражено на рис.9.

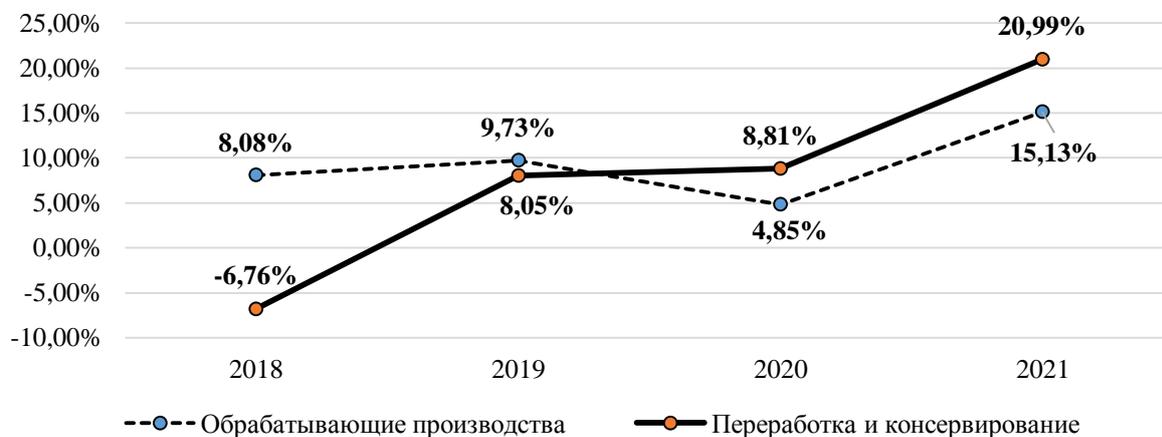


Рис. 9. Прирост среднемесячной заработной платы работников организаций, занимающихся переработкой и консервированием мяса и мясной пищевой продукции в Тверской области, %*

Составлено автором по данным: [6].

На рис. 9 видно, что среднемесячная заработная плата работников организаций, занимающихся переработкой и консервированием мяса и мясной пищевой продукции по Тверской области имеет тенденцию к увеличению.

Таким образом, следует сделать вывод, что несмотря на существующие трудности, которые возникли в результате западных санкций и нарушения логистики, пищевая промышленность России на сегодняшний день остается стабильной, перебоев или полной остановки производства не случилось. А также по данным статистических показателей мы видим рост валовой добавленной стоимости обрабатывающих производств как в России, так и по Тверской области. Основными вызовами для пищевой промышленности стали рост цен на сырье и высокая волатильность затрат на всех этапах производства. Стоимость пищевых продуктов в России также повысилась на 10% и более, что является причиной инфляции и росту мировых цен на продукты на 28%, по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединённых Наций (ФАО) [2]. Еще следует отметить, что на пищевую отрасль большое влияние оказывает потребительское поведение россиян, которые стали экономить и покупать более дешевую продукцию.

Список источников

1. Магомедов М.Д. Экономика пищевой промышленности: учебник / М.Д. Магомедов, А.В. Заздравных, Г.А. Афанасьева. 4-е изд., стер. М.: Дашков и К, 2021. 230 с.
2. Рост под санкциями. 2022 год стал крайне сложным для экономики, но агросектор будет в плюсе [Электронный ресурс]: Агроинвестор. URL: <https://www.agroinvestor.ru/markets/article/39359-rost-pod-sanktsiyami-2022-god-stal-krayne-slozhnym-dlya-ekonomiki-no-agrosector-budet-v-plyuse/> (дата обращения 02.03.23)
3. Динамика валового регионального продукта обрабатывающих производств с 2016 г. [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: <https://fedstat.ru/indicator/57751> (дата обращения 02.03.23)
4. Динамика валовой добавленной стоимости обрабатывающих производств с 2011 г. [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: <https://fedstat.ru/indicator/57751> (дата обращения 02.03.23)
5. Доля занятых в обрабатывающем производстве от общего числа занятого населения в России с 2011 г. [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/# (дата обращения 02.03.23)
6. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в Обрабатывающих производствах с 2017 г. [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/# (дата обращения 02.03.23)
7. Удельный вес прибыльных организаций с 2017 г. [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: <https://fedstat.ru/indicator/57751> (дата обращения 02.03.23)
8. Удельный вес прибыльных организаций, занимающихся Переработкой и консервированием мяса и мясной пищевой продукции в России с 2017 г. [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: <https://fedstat.ru/indicator/57751> (дата обращения 02.03.23)

Об авторе:

БАБОШИН Павел Константинович – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: pbaboshin@mail.ru

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

ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛАТФОРМ КРАУДФАНДИНГА

К.А. Богданова¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены виды и способы краудфандингового финансирования, а также их особенности применения на практике. На основе проанализированных способов краудфандингового финансирования рассматривается деятельность крупнейших российских инвестиционных платформы (с позиции применяемых способов краудфандинга, принципов сбора средств, размеров комиссий и специальных требований).

Ключевые слова: краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг, инвестиционные платформы, инвестор, start-up проект.

С проблемой недостатка финансовых вложений на посевной стадии развития сталкиваются большинство start-up проектов. На данном этапе для реализации таких проектов по всем направлениям затрат необходим поиск внешних источники финансирования, чтобы обеспечить его финансово-экономическими ресурсами и инвестиционными затратами. В противоположном случае без дополнительных внешних источников финансирования start-up компания будет вынуждена уйти с рынка. Одним из наиболее часто используемых источников финансирования на посевной стадии проекта start-up компании является краудфандинг.

Краудфандинг – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через инвестиционные онлайн-платформы, чтобы поддержать усилия других людей или организаций [1, С. 195]. Инвестиционная платформа является информационной системой в сети "Интернет", которая используется для заключения договоров инвестирования с помощью современных информационных технологий, а также доступ к которой предоставляется оператором инвестиционной платформы [3, статья 2].

Участники start-up проектов подробно описывают идею, стадию ее реализации, необходимую сумму сбора средств (с расчетами) и другие значимые детали, а заинтересованные лица вкладываются в проект. Таким образом, инвестиционные платформы объединяют учредителя и инвесторов. Также стоит отметить, что по сравнению с традиционными институтами финансирования (банки, венчурные фонды и биржи) краудфандинг является наиболее доступным, простым и демократичным.

Стремительный рост популярности краудфандинга во всем мире и возможность эффективного его развития на российском рынке [4], что в свою очередь может поспособствовать выходу национальной экономики на новый уровень доступного и дешевого финансирования проектов, обуславливает актуальность данной темы.

Существуют следующие виды краудфандинга, которые рассмотрены в табл. 1.

Таблица 1

Виды краудфандинга*

Вид	Краткое описание
Благотворительный	Проявляется в форме пожертвований и донатов. Преимущественно применим для некоммерческих, личных проектов.
За определенное вознаграждение	Инвестор получает за участие ценный приз (скидку, возможность первого использования продукта, бесплатный образец и так далее).
Долговой	Вложенная сумма инвестора возвращается с процентом от прибыли проекта.
Акционерный	Вложения в обмен на долю в инновационном проекте start-up компании.

*Составлено автором.

В России краудфандинговые платформы начали создаваться с 2009 г. и по состоянию на конец марта 2022 г. в реестр операторов инвестиционных платформ Банка России включено 59 организаций (прирост на 24 организации, или на 67% г/г), из которых деятельность не осуществляют 17 ОИП (28%) в связи с разработкой и тестированием программного обеспечения [2, С. 1].

За сравнительно небольшой срок существования краудфандинга ложилось 4 способа инвестирования с использованием инвестиционных онлайн-платформ в России [3, статья 5]:

- путем предоставления займов – *краудлендинг*;
- путем приобретения эмиссионных ценных бумаг – *краудинвестинг*;
- путем приобретения утилитарных цифровых прав (*УЦП*)
- путем предоставления средств в виде пожертвований – *благотворительный краудфандинг*.

Рассмотрим каждый способ, а также примеры российских инвестиционных платформ осуществляющих свою деятельность на их основе.

Первый способ – краудлендинг – предоставление процентных займов под финансирование проектов, размещенных на инвестиционной платформе. Согласно статистике Банка России данный способ абсолютно преобладает на другими способами по размеру собираемых средств (за 2021 г. на его долю приходилось 64% - 9 млрд. руб.). В качестве заемщиков на данных инвестиционных онлайн-платформах могут быть как частные лица (схема, получившая название P2P — person to person), так и фирмы-стартапы (P2B – person to business — кредитование физическими лицами start-up-

проектов, B2B – business to business – кредитование юридическими лицами (start-up проектов) [5, С. 303].

Для последних такой вариант может быть предпочтительнее обращения в банк, поскольку венчурные фирмы обычно не соответствуют стандартным требованиям банков (предполагается отсутствие хорошей кредитной истории, ликвидного и достаточного обеспечения, кроме того, сама оригинальность start-up проекта тоже может выступать негативным фактором). Также стоит отметить, что переключение фирм-заемщиков с традиционного банковского финансирования на краудлендинг обусловлено простотой, скоростью, гибкостью и прозрачностью процесса.

Пример: Краудлендинговая платформа «Поток» предоставляет финансирование малому и среднему бизнесу России через займы от частных инвесторов, инвестор в свою очередь через данное вложение получает высокую доходность.

С 2016 года (год создания платформы) платформа «Поток»:

- выдала денежных средств для проектов малого и среднего бизнеса около 18,7 млрд. руб.;
- выплатила процентного дохода инвесторам около 2,1 млрд. руб.

На платформе инвестор может выбрать стратегию инвестирования и уровень риска. Так, например, инвестор может выбрать стратегию «без риска», где дефолтность составляет 0%, так как в случае его возникновения «Поток» выкупит займ у инвестора, при этом доходность после дефолтов составит 14%. Выбрав оптимальную стратегию, где риск является средним и дефолтность составляет 1,3% (уровень дефолтности за последние 12 месяцев), инвестор получит доходность после дефолтов примерно 25,7%.

Стоит отметить, что данная платформа также предполагает жесткий скоринг (система оценивания заемщика), который учитывает более 300 факторов оценки фирм-заемщиков, в том числе санкционные и мобилизационные риски, и только 3% заявок на получение займа получают одобрение.

В настоящее время на инвестиционной платформе «Поток» зарегистрировано 60 806 инвесторов, доходность инвестиций после дефолта составляет 25,7% (исторические данные в среднем по инвесторам за последние 12 месяцев).

Второй способ – краудинвестинг – инвестирование денежных средств в компании путем покупки их ценных бумаг, предлагаемых с помощью инвестиционной платформы.

Стоит отметить, что развитие данного способа краудфандингового финансирования препятствовала его нормативная неурегулированность, поскольку попытка для start-up проекта привлечь денежные средства на соответствующей инвестиционной платформе (не являющейся биржей) взамен на предоставления доли в компании по сути означало публичное

предложение акций. Согласно национальным законодательствам различных государств (в том числе и России), регулирующим рынок ценных бумаг, а также правилам деятельности бирж, существует целый ряд нормативных и рекомендательных требований, которым должны удовлетворять такие компании (в части финансовой отчетности, раскрытия информации, объемов эмиссии и др.) [5, С. 302]. При этом размещению акций предшествует длительный подготовительный период, в ходе которого фирма должна показать свое соответствие этим требованиям, а также осуществить целый ряд необходимых мероприятий. Попытка же привлечения средств взамен акций компании на краудфандинговых платформах специальному законодательству противоречила (или, по крайней мере, не соответствовала), поэтому негласно оказывалась под запретом. Таким образом, данный способ краудфандингового финансирования потребовал доработки законодательства, которая была осуществлена сначала в США, а потом к этому приступили в Европе и в других странах, такие планы начали реализовываться и в России.

С 2020 года в России вступил в силу закон 259-ФЗ от 02.08.2019 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ», который сегодня и регламентирует эту деятельность. Согласно ему, start-up компании и инвесторы взаимодействуют через специального посредника – краудинвестиционную (инвестиционную) платформу. Краудинвестиционная платформа берет на себя две основные функции:

- получение от представителей бизнеса информации о проекте и ее проверка;
- оказание услуг обеим сторонам (привлекающей инвестиции и желающей вложить собственные средства) с помощью заключения соответствующего договора.

Заключенный договор определяет права и обязанности инвестиционной платформы перед участниками краудинвестинга, а также вознаграждение посредника за оказание услуг.

Согласно статистике Банка России за 2021 год объем привлеченных средств с помощью краудинвестиционных платформ составил около 4,74 млрд. руб., что составляет 35,71% от общего объема привлеченных денежных средств через краудфандинговое финансирование.

Пример: Краудинвестиционная платформа Rounds (прошлой рыночной наименованием инвестиционной платформы – StartTrack) крупнейшая краудинвестиционная площадка в России, созданная в 2013 году при поддержке Фонда Развития Интернет-Инициатив. В настоящее время данная площадка входит в реестр инвестиционных платформ Банка России, является членом Ассоциации инвестиционных платформ России, участником проекта Skolkovo и партнером ОЭЗ Иннополис.

На платформе «Rounds» инвестор может купить акции перспективных российских компаний, работающих на рынке России на сумму от 50 тыс. руб., чтобы продавать их дороже или получать дивиденды. В настоящее время на инвестиционной платформе «Rounds» зарегистрировано 37 000 инвесторов, а общий объем инвестированных денежных средств в бизнес (120 ед.) составляет 2,9 млрд. руб.

Важно отметить, что краудинвестиционные платформы предполагают монетизацию проектов, то есть комиссию с эмитентов от суммы привлеченных средств, а также от суммы совершенных сделок на вторичном рынке. Так, тариф за размещение start-up проектов на платформе «Rounds» составляет 100 – 400 тыс. руб., комиссия от суммы привлеченных средств составляет 1,5 – 3,5%, а комиссия за сделку проведенную на вторичном рынке составляет 4%.

Третий способ – краудфандинг путем приобретения утилитарных цифровых прав – инвестирование денежных средств за некое вознаграждение: материальное или денежное. Данный способ предполагает, что материальное вознаграждение инвестора обычно представлено товарами и услугами инициаторов start-up проектов, различными информационными носителями (фотографии, музыка, аудио- и видеозаписи и т.д.), а также возможностью получать информацию из облачного хранилища файлов. Что касается денежного вознаграждения, то в этом случае инвестор может финансировать проект в обмен на долю будущей прибыли проекта, но стоит отметить, что данный подход используется редко [5, С. 303].

Пример: В России наиболее популярная инвестиционная платформа, использующая данный способ краудфантингового финансирования является *Boomstarter*. Платформа осуществляет свою деятельность, используя подход нефинансового вознаграждения. То есть за свое вложение инвестор может получить материальное поощрение, например, товар (футболка, диски, гаджет и т.д.), производство которого он профинансировал, либо нематериальное – мастер-класс, цифровые версии продукта и т.д.

Краудфандинговая платформа Boomstarter – вторая по величине российская площадка краудфандинга – за время своего существования собрала более 561 млн. руб. и помогла реализовать 2 554 успешных проектов. Данная инвестиционная платформа является лидером по совместным специальным проектам с крупными брендами и государством. Одним из самых первых крупных спецпроектов на Boomstarter была их совместная работа с МТС. Важно отметить, что платформа предполагает комиссию в размере 5% с проектов при условии, что сбор заявленной суммы составляет 100% и более, также +5% приходится комиссии платежных систем.

Отличающими особенностями от аналогичных краудфандинговых платформ является то, что Boomstarter:

- работает по принципу «все или ничего», то есть автор проекта сможет получить средства только при условии, что собрана вся сумма и более, в противном случае денежные средства будут либо переведены обратно инвесторам;
- максимальная длительность проекта 60 дней;
- предоставляет бесплатный обучающий онлайн-курс «Мастер краудфандинга», который включается в себя 35 бесплатных онлайн-уроков;
- сотрудничает с некоммерческими компаниями, являющимися кураторами проектов.

Четвертый способ – благотворительный краудфандинг – финансирование бизнес-проектов основано на денежных пожертвованиях, то есть инвестор при вложении денежных средств не преследует цель получения какой-либо выгоды, кроме морального удовлетворения в случае успешной реализации проекта.

Пример: Инвестиционная платформа Planeta.ru – является крупнейшей краудфандинговой платформой в России, которая сочетает два способа краудфандингового финансирования: путем приобретения цифровых утилитарных прав и благотворительный краудфандинг. Является обладателем премии Рунета 2014 года и всероссийской премии «Прометей» 2017 года.

За время своего существования (с 2012 года) инвестиционная платформа Planeta.ru запустила 22 676 проектов, из них успешно реализовала 8 100 проектов на сумму свыше 1,9 млрд. руб., участников платформы зарегистрировано более 1,2 млн. чел. Большинство проектов, которые реализует платформа являются социальными и благотворительными проектами, где вознаграждения инвестора не является обязательным. Но при этом комиссия с проектов составляет 15% при условии, что сбор средств составляет 50-99% от заявленной суммы и 10% при условии сбора 100% и более заявленной суммы.

Отличающими особенностями от аналогичных краудфандинговых платформ является то, что Planeta.ru:

- работает по принципу «что собрано – то собрано», то есть неважно собрана ли заявленная сумма для реализации проекта, денежные средства все равно будут доступны автору проекта;
- платформа привлекает крупных корпоративных инвесторов, например, «Мегафон помогает» и «Литрес»
- реализует специальные тематические проекты.

Таким образом, проанализировав способы краудфандингового финансирования и действующие на их основе российские инвестиционные платформы можно сделать вывод, что в России преобладают первые два из

рассмотренных способов, а именно краудлендинг и краудинвестинг. Вместе с тем статистика Банка России показывает, что российский рынок краудфандинга находится на этапе становления и показывает активный рост по количеству организаций, объему сделок и охвату клиентов.

Список источников

1. Вахрин П.И. Инвестиции: Учебник/ П.П. Вахрин. 2-е изд. перераб. и дополн. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. 384 с.
2. Обзор рынка краудфандинга в России. Информационно-аналитический материал. Москва, 2022 [Электронный ресурс]: Банк России. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42097/crowdfunding_market_01_2022.pdf (дата обращения 5.03.23)
3. О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ: Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ (в ред. от 17.07.22) [Электронный ресурс]: Президент России. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/44616> (дата обращения 5.03.2023)
4. Спиридонова Е.В., Шумовская А.С., Сошников Д.С. Инновационные способы финансирования проектов: теория и практика краудфандинга // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 17. С. 2179–2192.
5. Мотовилов О.В. Феномен краудфандинга: исследование особенностей // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2018. Т. 34. Вып. 2. С. 298-316.

Об авторе:

БОГДАНОВА Кристина Алексеевна – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: kristina2000u@mail.ru

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

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ IPO: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ

В.А. Владимирова¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье раскрыты теоретические аспекты первичного публичного размещения акций (IPO). Даны трактовки определения понятия IPO различных отечественных авторов, описаны основные принципы и значение для его участников. Кратко рассмотрены сущности делистинга, народного IPO и ICO.

Ключевые слова: *финансирование компании, первичное публичное размещение, initial public offering, IPO, фондовый рынок, акции.*

Особое значение имеет первый выход компании со своими ценными бумагами на публичный рынок. Компания сменяет свой статус с непубличной (закрытой, частной) на публичную (открытую). По мнению Фила Макинтоша, главного экономиста и старшего вице-президента Nasdaq, первичное публичное размещение превосходит все другие варианты финансирования в долгосрочной перспективе [11].

В российском законодательстве отсутствуют такие понятия, как «IPO», «initial public offering», «первичное публичное предложение». Термин «IPO» впервые упомянут в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 гг.), где определялся как «первичное публичное размещение акций» (ч.2, п.7). В действующем Федеральном законе «О рынке ценных бумаг», регулирующем их выпуск, можно встретить следующие термины: «публичное размещение ценных бумаг», «публичное обращение ценных бумаг» и «листинг ценных бумаг».

Первичное публичное размещение акций (IPO, initial public offering) – это процесс по привлечению дополнительного капитала путём выпуска акций определённой компании и размещения их на фондовой бирже для продажи неограниченному кругу лиц.

Аналог первичному публичному размещению акций можно обнаружить ещё в дореволюционной России. По закону «Положение о компаниях на акции» (1836 год) разрешалась торговля ценными бумагами за наличными. В частности, открытая подписка на новые выпуски акций могла проводиться через биржу, что по сути близко к современному IPO [4].

В современной российской экономической литературе толкование термина IPO появилось относительно недавно - после первого в стране IPO компании «РБК Информационные системы» в 2002 году сразу на двух биржевых площадках (РТС и ММВБ) [1].

Одно из первых определений было дано П.Г. Гулькиным, который понимал IPO как «процесс размещения обыкновенных или

привилегированных акций на открытом биржевом рынке, впервые предпринимаемый компанией, с целью привлечения дополнительных инвестиций в акционерный капитал компании» [3].

Я.И. Миркин рассматривает IPO прежде всего как форму финансирования жизнедеятельности компании, а именно «привлечение финансирования на основе первого выхода компании на открытый рынок и размещения акций среди первичных инвесторов» [5].

И.А. Никонова в своей работе «Ценные бумаги для бизнеса. Как повысить стоимость компании с помощью IPO, облигационных займов и инвестиционных операций» определяет IPO только как этап публичного распространения акций среди широкого круга инвесторов, не уточняя при этом конкретные их группы [6].

В отличие от предыдущих авторов А. Потёмкин не указывает, на какой тип рынка выпускаются акции, но конкретизирует тип инвесторов. Для него IPO – это «первичное публичное размещение, когда компания впервые выпускает свои акции на рынок и их покупает широкий круг институциональных и частных инвесторов» [7].

Из-за отсутствия чёткого определения в России под IPO принято подразумевать как самую первую эмиссию акций, так и публичную продажу акционерами своих долей, если средства от неё направляются исключительно на развитие компании [2].

В основе осуществления IPO лежат следующие принципы [9]:

- 1) принцип доступности (компании имеют равные возможности при выходе на биржу, а инвесторы – при приобретении акций);
- 2) принцип публичности (компания прозрачна, предоставляет рынку полную информацию о себе);
- 3) принцип последовательности (компания проходит ряд последовательных мероприятий в рамках подготовки);
- 4) принцип технологичности (проведение IPO – профессиональная услуга инвестиционных банков).

В процессе первичного публичного размещения фигурируют три основных заинтересованных стороны: эмитент (компания-продавец), акционер и инвестор. Для каждой из них IPO имеет своё значение и свои отрицательные моменты, которые более подробно рассмотрены в табл. 1. Все цели участников схожи, но достаточно обширны и зависят от конкретной компании. Общей из них является получение прибыли.

При рассмотрении IPO стоит также отдельно выделить процесс обратный ему - делистинг. При делистинге компании происходит снятие ценных бумаг с торгов на фондовой бирже, но при этом могут торговаться на внебиржевом рынке. Причинами этому может служить ухудшений и несоответствие компании нормам биржи, её ликвидация или сделка слияния и поглощения.

Таблица 1

Возможности и издержки каждого из участников IPO*

	Возможности	Издержки
Эмитент	<ul style="list-style-type: none"> - привлечение долгосрочного, безвозвратного капитала; - повышение капитализации компании и обретение рыночной стоимости; - улучшение финансового положения компании; - улучшение имиджа, кредитного рейтинга и престижа компании; - возможность привлечь инвестиции в будущем на более выгодных условиях 	<ul style="list-style-type: none"> - требование к размеру компании, величина её капитала; - большой объём затрат на проведение IPO; - важность конечного результата и зависимость от него из-за появления ряда обязательств
Акционер	<ul style="list-style-type: none"> - повышение капитализации компании и обретение рыночной стоимости; - диверсификация инвестиционного портфеля; - усиление экономической безопасности владельцев компании; - выгодный выход собственника из бизнеса; - удержание и мотивация персонала; повышение стоимости акций 	<ul style="list-style-type: none"> - потеря определённой свободы компании; - потеря определённого контроля над компанией; - изменение долей среди акционеров
Инвестор	<ul style="list-style-type: none"> - приобретение акций; - получение дивидендов; - инвестирование на долгосрочную перспективу; - получение дохода за счёт изменения стоимости цены акции; - диверсификация капитала и инвестиций 	<ul style="list-style-type: none"> - большие риски; - временное пребывание в убыточной зоне

*Составлено автором

Существует такая разновидность IPO, как народное IPO. Это прямая продажа акций компании физическим лицам без посреднических услуг брокера.

К признакам народного IPO относят:

- эмиссия дополнительных акций с пониженной стоимостью, специально для продажи физ. лицам;
- продажа без счёта у брокера;
- порог входа отсутствует или минимальный;
- ограниченное количество акций на одного человека;
- продажа акций в офисах компании и её партнёров.

При народном IPO компании получают инвестиции от обычных граждан страны, а не от инвесторов. Иногда государство само продаёт долю компании, чтобы уменьшить государственное регулирование экономики. С одной стороны, это уникальная возможность для физических лиц без больших накоплений стать инвесторами, с другой – присутствует риск потерпеть убытки, особенно среди неопытных людей. В России только две компании проводили такое IPO: Роснефть (2006 г.) и ВТБ (2007 г.). На сегодняшний день принять участие в первичном публичном размещении можно только через брокеров [8].

Всё чаще также можно встретить упоминание об ICO как об альтернативе IPO. Отчасти это действительно так, при этом процессе тоже происходит вывод активов для публичных торгов. Отличительной особенностью является то, что на биржу выводятся не акции, а токены криптовалюты (электронные монеты) [10]. Работа с токенами более рискованная, ICO осуществляется не настолько прозрачно, как его аналог. Выбирая стандартный IPO, многие вкладчики избегают возможности участия в мошеннических схемах, их вложенные средства не могут обесцениться из-за невыпуска продукта.

Резюмируя, каждая компания стремится максимально эффективно управлять своими денежными средствами. Первичное публичное размещение акций (IPO) является привлекательным инструментом для привлечения дополнительного капитала. Это переход на качественно новую ступень развития. И хотя аббревиатура IPO часто встречается в экономической литературе и СМИ, до сих пор нет чёткого определения данного понятия.

Список источников

1. Балакирев Н.Н. Процедура проведения IPO в России: учеб. пособие / Н. Н. Балакирев, Л. П. Давиденко; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», Санкт-Петербургский филиал. М.: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», 2013. 65 с.
2. Гинзбург М.Ю. Финансовый менеджмент на предприятиях нефтяной и газовой промышленности: учебное пособие / М. Ю. Гинзбург, Л. Н. Краснова, Р. Р. Садыкова. М.: ИНФРА-М, 2019. 287 с
3. Гулькин П.Г., Терёбынькина Т.А. Оценка стоимости и ценообразование в венчурном инвестировании и при выходе на рынок IPO. СПб.: АЦ Альпари СПб, 2002. 56 с.

4. Едророва В.Н. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / В.Н. Едророва, Т.Н. Новожилова. М.: Магистр, 2007. 684 с
5. Миркин Я.М., Миркин В.Я. Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам. Свыше 10 000 терминов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 422 с.
6. Никонова И.А. Ценные бумаги для бизнеса. Как повысить стоимость компании с помощью IPO, облигационных займов и инвестиционных операций. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 350 с.
7. Потемкин А. IPO вчера, сегодня, завтра... [Электронный ресурс]: LiveJournal. URL: <https://rousiman.livejournal.com/36342.html> (дата обращения 26.02.23)
8. Тюрин А. Что такое народное IPO [Электронный ресурс]: Газпромбанк. URL: <https://gazprombank.investments/blog/questions/popular-ipo/> (дата обращения 26.02.23)
9. Шипуль К.И. IPO как средство привлечения инвестиций для компании / К.И. Шипуль // Экономика. Бизнес. Финансы. 2020. №2. С.47-51
10. Хмылова А. Что такое IPO, виды, этапы размещения и отличие от ICO [Электронный ресурс]: Юником24. URL: <https://unicom24.ru/articles/ipo-pervichnoe-publichnoe-razmeshenie?ysclid=lemev68zki302311613> (дата обращения 26.02.23)
11. Mackintosh P. What happens to IPOs over the long run? [Электронный ресурс]: Nasdaq. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/what-happens-to-ipos-over-the-long-run-2021-04-15#:~:text=What%20we%20find,and%2025%25%2C%20respectively> (дата обращения 26.02.23)

Об авторе:

ВЛАДИМИРОВА Виктория Алексеевна – магистрант 1 курса, группы 18М(ОЗО), e-mail: vikavladimirova@yandex.ru

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

К ВОПРОСУ О ПУТЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Н.Р. Глушков¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены такие аспекты, как показатели оценки эффективности использования основных средств предприятия, результаты и последствия для предприятия от повышения эффективности использования основных средств, мероприятия, которые могут быть реализованы в организациях с целью повышения эффективности использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, эффективность использования основных средств, показатели эффективности использования основных средств, фондоотдача, способы повышения эффективности использования основных средств.

Все хозяйствующие субъекты должны осуществлять свою деятельность эффективно, чтобы получать прибыль и продолжать деятельность на соответствующем рынке. Для этого необходимо, в частности, производительно использовать основные средства, которые на некоторых предприятиях могут составлять очень существенную часть всех имеющихся активов. В итоге для обеспечения высоких значений качественных и количественных показателей деятельности организаций требуется проводить политику управления основными средствами, которая реализуется в процессе применения различных способов повышения эффективности использования данных материальных объектов - зданий, сооружений, оборудования, машин, станков, транспортных и других средств.

Стоит отметить, что в настоящий момент времени отсутствует какой-нибудь один универсальный способ максимизации рационального управления основными средствами, который учитывал бы особенности всех видов экономической деятельности фирм. Это связано с тем, что на выбор способа кроме отраслевого фактора оказывает воздействие специфические условия деятельности предприятия, основная цель политики менеджмента, а также от основных текущих тенденций управления организацией [3].

Вначале проводимого исследования определим роль основных средств в процессе труда. Она заключается в том, что в своей совокупности основные средства образуют производственно-техническую базу и обуславливают возможности конкретной организации по выпуску продукции (товаров, услуг), уровень технической вооруженности труда. В свою очередь накопление основных фондов и повышение технической вооруженности труда приводит к обогащению процесса труда, придавая ему

творческий характер, повышая культурно-технический уровень общества [2, С. 47].

Во-вторых, прежде чем выявлять направления повышения эффективности основных средств на предприятии, следует провести оценку использования данной части имущества хозяйствующего субъекта. Она основывается на отдельном направлении экономического анализа, в рамках которого рассчитываются следующие показатели [4, С. 116-118]:

1. Фондоотдача основных средств представляет собой отношение общего объема выпуска продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении к среднегодовой первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств. Она характеризует объем продукции и работ, приходящийся на 1 рубль основных средств, и отражает технологическую эффективность производства. Рост этого показателя оценивается положительно и является одним из основных факторов интенсивного роста объемов хозяйственной деятельности и свидетельствует о повышении эффективности их использования.

В результате можно сделать вывод, что для повышения эффективности использования основных средств следует обеспечить рост показателя фондоотдачи. В то же время на фондоотдачу основных средств оказывают воздействие факторы экстенсивного и интенсивного характера (табл. 1).

Таблица 1

Группировка факторов фондоотдачи основных средств*

<i>Экстенсивные факторы</i>		<i>Интенсивные факторы</i>	
Использование времени	Структура основных средств	Производительность основных средств	Организация производства
Фонд рабочего времени	Доля основных средств производственного назначения	Квалификация персонала	Система управления производством
Коэффициент сменности	Доля активной части основных средств	Модернизация оборудования	Система мотивации персонала
Коэффициент экстенсивной загрузки	Доля действующего оборудования	Замена оборудования	Организация технологических процессов

*Составлено по данным: [4, С. 126].

2. Амортизационность определяется как отношение суммы амортизационных отчислений к общей стоимости объема выпуска продукции. доли прибыли в цене товара. Она зависит от выбранного способа начисления амортизации

3. Фондоёмкость есть обратный фондоотдаче показатель, она находится как отношение среднегодовой первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств к общему объёму выпуска продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении. Данный индикатор

характеризует стоимость затраченных основных средств для производства 1 руб. готовой продукции (работ, услуг). При улучшении использования основных средств фондоемкость снижается, а при ухудшении повышается.

4. Рентабельность основного капитала (или фондорентабельность) находится как отношение прибыли предприятия по основной деятельности (прибыли от продажи продукции) к среднегодовой остаточной стоимости основных средств производственного назначения. На данный индикатор воздействуют такие факторы, как капиталодоходность, доля реализованной продукции в общем выпуске, а также рентабельность продаж

Кроме того, по мнению А.С. Гусевой [2, С. 47, 49-51], стоит обратить внимание на такие показатели, как коэффициент загрузки оборудования, общая рентабельность производства, фондовооруженность труда, коэффициенты износа и годности, коэффициенты движения основных средств (обновления, прироста, выбытия). Они позволяют проанализировать движение и техническое состояние основных средств.

В-третьих, в современных условиях основным фактором повышения эффективности использования основных средств выступает увеличение доли активной части основных средств в общей стоимостной величине производственных фондов предприятия, в том числе в разрезе отдельных структурных подразделений [3, С 97].

При этом нужно отметить, что в результате повышения эффективности использования основных средств на предприятии увеличивается производительность труда, увеличивается фондоотдача, увеличивается выпуск продукции, уменьшается себестоимость продукции и увеличивается рентабельность деятельности [1, С. 278]. Это, в свою очередь, приводит к ускорению оборачиваемости основных средств, что в значительной мере содействует решению задачи сокращения разрыва в сроках физического и морального износа, ускорения темпов обновления основных фондов. Также положительное воздействие оказывается на качество выпускаемой продукции. Кроме того, наблюдается уменьшение расходов на эксплуатацию и хранение оборудования, повышение балансовых доходов, уменьшение налоговой нагрузки [3, С. 97].

В-четвертых, в качестве основных направлений повышения эффективности использования основных производственных фондов применительно к предприятиям промышленности следует выделить следующие [5, С. 188]:

1) Необходимо повышать качество сырья, так как при этом происходит рост выхода товарной продукции, а при тех же действующих основных производственных фондах неизбежно повышается фондоотдача. Применяя во внимание достижения отечественной и зарубежной практики, увеличение фондоотдачи может достичь 20–25%.

2. Следует уменьшать потери полезных веществ в отходах и отбросах, так как по итогам промышленной утилизации можно увеличить объемы продукции до 20%, а рост фондоотдачи обеспечить на 10–15%.

3. Требуется внедрение достижений современного научно-технического прогресса, прежде всего, безотходных, малоотходных, ресурсосберегающих технологий и техники для их осуществления. В итоге происходит увеличение выхода продукции из того же объема переработанного сырья, а также показателя фондоотдачи.

4. Необходимо осуществлять замену действующего устаревшего оборудования на новое. В нормальной экономической обстановке по условиям агрегатной концентрации с удвоением мощности машин цена возрастает лишь в полтора раза, что обуславливает рост фондоотдачи.

5. Следует разработать экономические стимулы повышения эффективности использования основных средств. В условиях рынка высокая степень загрузки оборудования, ускоренная их амортизация и замена на более современные, высокопроизводительные и экономичные представляют собой непереносимые условия выживаемости и процветания фирм.

В-пятых, организация направлений усовершенствования использования основных средств предприятия может быть представлена в виде системы, элементами которой выступают следующие способы [1, С. 278-279; 3, С. 97-98]:

1. Обеспечение технического совершенствования средств труда, которое осуществляется на базе:

- технического перевооружения, которое основывается на базе комплексной автоматизации и гибких производственных систем;
- замены устаревшего оборудования и его модернизации;
- ликвидации диспропорции в производственных мощностях предприятия;
- механизации вспомогательного и обслуживающего производства.

2. Достижение увеличения времени функционирования оборудования, которое реализуется посредством:

- ликвидации незадействованного оборудования;
- уменьшения сроков ремонта основных средств;
- сокращения времени простоев.

3. Налаживание улучшения процессов организации и управления производством, основными элементами которого являются:

- использование научных методик организации производства и труда;
- увеличение уровня обеспечения материально-производственными ресурсами;

- рост производительности труда путем использования системы мотивации и стимулирования персонала.

В-шестых, в системе управления основными средствами предприятия выделяется ряд способов, направленных на повышение эффективности использования основных средств [3, С. 98-99]:

1) Необходимо регулярно обновлять состава основных средств, так как моральный и физический износ основных негативным образом влияет на уровень конкурентоспособности предприятия.

2) Следует избавляться от ненужных основных средств, так как оно оказывает негативное влияние на благосостояние организации, в частности, путем увеличения налога на имущество.

3) Требуется увеличить коэффициент сменности, чтобы максимально задействовать основные фонды.

4) Нужно проводить модернизацию состава основных средств, так как оптимальное применение основных фондов достигается, в частности, при наличии высокотехнологичных средств и современных технологий.

5) Необходимо увеличивать концентрацию основных фондов путем комбинирования производства, так как сокращаются используемые площади.

6) Следует проводить рационально плановые работы на основного оборудовании, так как это способствует снижению простоев объектов основных средств.

7) Требуется обеспечить увеличение уровня качества процесса подготовки материалов и сырья, что будет способствовать экономии ресурсов и сокращению времени на подготовку основных фондов.

8) Необходимо увеличивать уровень механизации и автоматизации производственных процессов на предприятии, что позволит сократить количество необходимого персонала.

9) Следует выявлять и внедрять зарубежный опыт управления основными средствами, который состоит в максимизации экономии с сохранением качества продукции.

При этом нужно учитывать от момент, что выбор способа повышения эффективности использования основных средств зависит от таких факторов, как тип и сфера производства, а также текущее состояние фирмы.

В итоге для обеспечения повышения эффективности использования основных средств на базе реализации того или иного способа предполагает создание в организации отдела, который будет заниматься расчетом показателей, характеризующих использование основных средств, проводить факторный анализ с целью выявления условий, изменение которых повлечет за собой положительный результат использования основных средств при наименьших затратах финансовых ресурсов. Кроме того, необходимо придерживаться комплексного подхода, что означает совокупное применение экстенсивных и интенсивных методик, направленных на повышение эффективности использования основных средств.

Таким образом, так как основные средства являются одним из важнейших факторов производства, то необходимо обеспечить их эффективное использование на постоянной и научной основе, используя достижения как отечественной, так и зарубежной экономической мысли, и практики. В сложившейся ситуации хозяйствования, когда проведение мероприятий по модернизации основных средств осложнено, возрастает роль по максимизации их эффективного использования в условиях дефицита финансовых ресурсов и реальных инвестиций.

Список источников

1. Володько А.В., Тетеринец Т.А. Пути повышения эффективности использования основных средств предприятия. С. 278-279. [Электронный ресурс]. URL: <http://rep.bsatu.by/bitstream/doc/10064/1/puti-povysheniya-ehffektivnosti-ispolzovaniya-osnovnyh-sredstv-predpriyatiya.pdf> (дата обращения 01.03.23)
2. Гусева А.С. Пути повышения эффективности использования основных средств организации // Международный научный журнал «ВЕСТНИК НАУКИ» № 3 (60) Т.1. 2023. С. 46-54. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/puti-povysheniya-effektivnosti-ispolzovaniya-osnovnyh-sredstv-organizatsii> (дата обращения 01.03.23)
3. Измайлов М.К. Способы повышения эффективности использования основных средств // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление. 2019. № 3 (30). С. 95-101. [Электронный ресурс]. URL: <https://vestnik-muiv.ru/upload/iblock/4e7/4e7645e72e298d12c85bfea3589ea137.pdf> (дата обращения 01.03.23)
4. Косорукова И.В., Мощенко О.В., Усанов А.Ю. Экономический анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры / И.В. Косорукова, О.В. Мощенко, А.Ю. Усанов. М.: Университет «Синергия», 2021. 360 с.
5. Мельник Т.Е., Ломакин Д.Е., Лебедева Е.В. Повышение эффективности использования основных фондов промышленных предприятий [Электронный ресурс] // Инновационная наука. – 2017. – № 3-1. С. 187-189. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-ispolzovaniya-osnovnyh-fondov-promyshlennyh-predpriyatiya> (дата обращения 01.03.23)

Об авторе:

ГЛУШКОВ Никита Романович – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: nrglushkov@edu.tversu.ru

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

ОСОБЕННОСТИ СУЩЕСТВУЮЩИХ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С.С. Городничев¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены особенности существующих на текущий момент форм поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в России. Представлены выводы о тенденции их развития.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, государственная поддержка, развитие малого и среднего предпринимательства.*

В современном мире малый и средний бизнес (МСБ) является одним из основных двигателей экономического развития и благосостояния страны. В Российской Федерации МСБ играет значительную роль в стабилизации экономики и создании рабочих мест. Особенности существующих форм поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации актуальны в 2023 году, особенно учитывая последствия пандемии COVID-19 и влияние на экономическую ситуацию в стране.

До начала пандемии в 2019 году в России насчитывалось около 6 миллионов предприятий малого и среднего бизнеса, предоставляющих занятость более чем 17 миллионам человек. Однако, кризис, вызванный пандемией, привел к существенному сокращению деятельности многих предприятий и потере рабочих мест. В результате, правительство Российской Федерации было вынуждено принять ряд мер, направленных на поддержку и стимулирование МСБ.

После пандемии, в 2023 году, число предприятий малого и среднего бизнеса в России сократилось до 5,5 миллионов, однако, благодаря активной поддержке со стороны государства, восстановление их деятельности продолжается [3].

Целью данного исследования является анализ основных форм финансовой поддержки, предоставляемых государством предприятиям малого и среднего бизнеса в Российской Федерации в 2023 году, их особенностей.

Рассмотрим финансовые формы поддержки (рис. 1). Она предоставляется через специализированные организации, такие как Фонд развития промышленности, Российский банк развития (Росбанк), Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса (ФСМБ) и другие. Они предлагают предпринимателям льготные условия кредитования: сниженные ставки, длительный срок погашения и возможность получения займа без обеспечения.



Рис. 1. Виды поддержек предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации*

*Составлено автором по данным: [1].

Программа "6.5" представляет собой одну из ключевых мер финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в России. Программа "6.5" предусматривает предоставление льготных кредитов с фиксированной процентной ставкой в размере 6,5% годовых. Кредиты могут быть использованы для реализации инвестиционных проектов, модернизации производства, развития инфраструктуры и других целей, способствующих росту и развитию предприятий малого и среднего бизнеса.

Микрокредитование – это инструмент финансирования малого и среднего предпринимательства, позволяющий получить небольшой кредит на короткий срок и с минимальными требованиями к заемщику. Микрокредиты предоставляются микрофинансовыми организациями, кредитным потребительским кооперативам и банкам.

Государство предоставляет гранты и субсидии для реализации инвестиционных проектов, модернизации производства, создания новых рабочих мест и развития инфраструктуры. Основные направления предоставления субсидий включают поддержку инновационных проектов, развитие сельского хозяйства, экспортные и импортозамещающие проекты.

Гранты предоставляются МСП на реализацию инвестиционных проектов, направленных на развитие производства, создание новых рабочих мест и увеличение объема выпускаемой продукции. Гранты могут покрывать до 100% стоимости проекта, и их размеры определяются индивидуально для каждого проекта.

Субсидии предоставляются МСП на возмещение части затрат, связанных с модернизацией производства, приобретением оборудования и материалов, проведением маркетинговых исследований, оплатой патентов и лицензий, а также на обучение и повышение квалификации персонала. Размер субсидий варьируется в зависимости от сферы деятельности предприятия и региона его расположения.

Финансовая поддержка МСП в России представлена широким спектром инструментов, включая кредитование, займы, гранты и субсидии, что позволяет удовлетворить потребности различных субъектов малого и среднего бизнеса [2]. Для повышения эффективности и доступности

финансовой поддержки необходимо продолжать развивать и совершенствовать механизмы предоставления средств, учитывая специфику отраслей и регионов, а также обеспечивать максимальную прозрачность и доступность информации.

Следующая мера поддержки, которую рассмотрим — это налоговая. Она предусматривает различные виды налоговых льгот и преференций, направленных на стимулирование развития бизнеса и снижение налогового бремени.

Упрощенная система налогообложения (УСН) предоставляет возможность МСП выбрать один из двух вариантов налогообложения:

1. УСН "доходы": В этом варианте налоговая база определяется как разница между доходами и расходами предприятия. Налоговая ставка составляет 6% от налоговой базы для организаций, выбравших данный вариант. Этот вариант подходит для компаний с низким уровнем расходов и высокой рентабельностью.

2. УСН "доходы минус расходы": В данном варианте налоговая база определяется как разница между доходами и расходами, а налоговая ставка составляет 15% от этой разницы. Этот вариант может быть более выгодным для компаний с высоким уровнем расходов и низкой рентабельностью.

Выбор УСН позволяет предпринимателям упростить бухгалтерский учет и снизить налоговое бремя.

В некоторых отраслях, таких как сельское хозяйство, инновационная деятельность, социальное предпринимательство и производство товаров народного потребления, предусмотрены специальные налоговые льготы (табл. 1) [14].

Таблица 1

Налоговые льготы для отдельных отраслей и регионов МСП в России в 2023 г.*

Отрасль / Регион	Виды налоговых льгот
Сельское хозяйство	Освобождение от налога на прибыль, сниженные ставки налога на имущество, льготные условия по страховым взносам.
Инновационная деятельность	Освобождение от налога на прибыль, налоговые каникулы по налогу на имущество, снижение ставок страховых взносов для инновационных предприятий.
Социальное предпринимательство	Освобождение от налога на прибыль, снижение ставок налога на имущество, льготы по страховым взносам для социально ориентированных предприятий.
Регионы с высоким уровнем безработицы	Снижение ставок налога на прибыль и налога на имущество, льготы по страховым взносам для предприятий, создающих новые рабочие места.

*Составлено автором по данным: [9, 14].

Эти льготы могут включать освобождение от уплаты налога на прибыль, нижний предел налога на имущество, снижение ставок страховых взносов и т.д.

Налоговые каникулы представляют собой временное освобождение от уплаты налогов, предоставляемое начинающим предпринимателям или предприятиям, ведущим определенный вид деятельности. Налоговые каникулы могут быть установлены на федеральном или региональном уровне и зависят от отраслевой принадлежности или местонахождения предприятия.

Инвестиционный налоговый кредит предусматривает возможность учета затрат, связанных с инвестициями в основной капитал, в качестве расходов при определении налоговой базы по налогу на прибыль. Такая форма поддержки направлена на стимулирование инвестиционной активности малых и средних предпринимателей.

Для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих экспорт товаров, предусмотрена возможность возврата НДС. Это позволяет снизить затраты предприятий на экспортные операции и повысить их конкурентоспособность на международном рынке.

В целом, налоговая поддержка МСП в России является важным инструментом стимулирования развития малого и среднего бизнеса. Учитывая специфику отраслей и регионов, необходимо продолжать разрабатывать и совершенствовать механизмы предоставления налоговых льгот, а также обеспечивать максимальную прозрачность и доступность информации о предлагаемых налоговых преференциях.

Третий вид поддержки — это инфраструктурная. Инфраструктурная поддержка направлена на создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства путем предоставления доступа к ресурсам и услугам, необходимым для успешной деятельности. В России существует несколько видов инфраструктурной поддержки, направленных на удовлетворение различных потребностей предпринимателей.

Бизнес-инкубаторы и технопарки предоставляют предпринимателям доступ к офисным помещениям, лабораториям, оборудованию и другим ресурсам, которые могут понадобиться для создания и развития бизнеса. Также они могут предложить консультационные услуги по управлению бизнесом, маркетингу, финансам и другим вопросам (табл. 2) [5].

Промышленные парки и кластеры способствуют развитию МСП путем создания зон с концентрацией производственных мощностей, где предприятия могут получить доступ к квалифицированным кадрам, современному оборудованию и другим ресурсам [13]. Кластеры также обеспечивают участникам возможность сотрудничества и кооперации с другими предприятиями и научными учреждениями.

Таблица 2

Примеры бизнес-инкубаторов и технопарков в России*

Название	Регион	Основные направления деятельности
Сколково	Москва	Инновации, высокие технологии
Иннополис	Татарстан	IT, робототехника, телекоммуникации
Академпарк	Новосибирск	Биотехнологии, нанотехнологии, IT
Ростехнопарк	Санкт-Петербург	Технологии и инновации
Технопарк "Строгино"	Москва	Машиностроение, электроника, IT

*Составлено автором по данным: [4, 6].

Коворкинги и деловые центры предоставляют предпринимателям доступ к рабочим местам, переговорным комнатам, оборудованию и другим услугам на условиях временной аренды или по абонементу (табл. 3). Такая форма поддержки позволяет МСП сэкономить на затратах, связанных с арендой офисного пространства, и упростить процесс адаптации и расширения бизнеса.

Таблица 3

Примеры коворкингов и деловых центров

Название коворкинга / делового центра	Регион	Основные услуги
Workki	Москва	Аренда рабочих мест, переговорных комнат, оборудования
Зона комфорта	Санкт-Петербург	Аренда рабочих мест, переговорных комнат, оборудования, мероприятия
БЦ "Омега Плаза"	Екатеринбург	Аренда офисных помещений, переговорных комнат, организация мероприятий
Антикафе "Циферблат"	Нижний Новгород	Аренда рабочих мест, переговорных комнат, проведение мероприятий
Коворкинг "ТОЧЕЛКА"	Казань	Аренда рабочих мест, переговорных комнат, оборудования, проведение мероприятий

*Составлено автором по данным: [7, 11].

Для развития международного сотрудничества и стимулирования экспорта продукции МСП в России создаются специальные инфраструктурные проекты (табл. 4). К ним относятся экспортные хабы и промышленные экспортные кластеры, которые предлагают комплексные услуги по продвижению продукции на зарубежные рынки, а также поддержку в получении сертификации и стандартизации продукции.

Последний вид поддержки — это международная. Международная поддержка предпринимателей в России включает меры содействия во внешнеэкономической деятельности, стимулирование экспорта и участие в международных проектах. Важной составляющей международной поддержки является взаимодействие с международными организациями и

иностранными партнерами, а также участие в программах и инициативах, ориентированных на развитие малого и среднего предпринимательства.

Таблица 4

Примеры экспортно-ориентированных инфраструктурных проектов в России

Название проекта	Регион	Основные направления деятельности
Экспортный хаб "Экспортист"	Москва	Поддержка экспорта, информационно-консультационные услуги, помощь в продвижении продукции на зарубежные рынки
Промышленный экспортный кластер "АгроЭкспорт"	Краснодарский край	Развитие экспорта сельскохозяйственной продукции, кооперация предприятий, логистика, маркетинг
Региональный центр поддержки экспорта "УралЭкспорт"	Свердловская область	Поддержка экспорта, информационно-консультационные услуги, обучение, помощь в международных контрактах
Название проекта	Регион	Основные направления деятельности

*Составлено автором по данным: [8, 12].

С целью стимулирования экспорта и расширения присутствия российских МСП на международных рынках созданы специализированные центры и агентства, оказывающие поддержку в международной деятельности [10].

Таким образом, международная поддержка МСП в России включает сотрудничество с международными организациями, участие в программах и инициативах, а также предоставление услуг специализированными организациями, направленных на стимулирование экспорта и расширение присутствия российских предпринимателей на международных рынках. Это помогает предприятиям малого и среднего бизнеса развиваться, находить новые рынки сбыта и укреплять свои позиции в глобальной экономике.

В заключение, хотелось бы сказать, что особенности существующих форм финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации в 2023 году свидетельствуют о значительном прогрессе и расширении возможностей для предпринимателей. Государство активно развивает и внедряет разнообразные меры поддержки, включая субсидии, льготные кредиты, налоговые преференции и обучающие программы.

По данным на 2023 год, количество бизнес-инкубаторов и акселераторов в России значительно возросло по сравнению с предыдущими годами, что свидетельствует о повышении внимания государства к стимулированию инновационного развития и поддержке новых проектов [14].

В частности, финансирование бизнес-инкубаторов и акселераторов выросло в несколько раз, что позволяет обеспечить большее количество предприятий малого и среднего бизнеса доступом к ресурсам, инфраструктуре и профессиональной консультационной поддержке. Это способствует стимулированию роста предприятий и их интеграции в рынок.

Таким образом, в 2023 году в Российской Федерации наблюдается значительное развитие и улучшение системы финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. Это позволяет создать благоприятные условия для роста и развития предпринимательства, стимулирования инновационной активности и повышения конкурентоспособности экономики в целом.

Список источников

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 29.12.22) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения 20.03.23)
2. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://economy.gov.ru/> (дата обращения 20.03.23)
3. Российский экспортный центр [Электронный ресурс]. URL: <https://www.exportcenter.ru/> (дата обращения 20.03.23)
4. Бизнес-инкубатор "Сколково" [Электронный ресурс]. URL: <https://sk.ru/> (дата обращения 20.03.23)
5. Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ) [Электронный ресурс]. URL: <https://tpprf.ru/> (дата обращения 20.03.23)
6. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ebrd.com/> (дата обращения 20.03.23)
7. Евразийский банк развития (ЕАБР) [Электронный ресурс]. URL: <https://eabr.org/> (дата обращения 20.03.23)
8. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/> (дата обращения 20.03.23)
9. Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: <https://www.worldbank.org/> (дата обращения 20.03.23)
10. Всемирная торговая организация (ВТО) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.wto.org/> (дата обращения 20.03.23)
11. Российская венчурная компания [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rvc.ru/> (дата обращения 20.03.23)
12. Фонд развития промышленности [Электронный ресурс]. URL: <https://www.frprf.ru/> (дата обращения 20.03.23)

13. Фонд содействия инновациям [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fasie.ru/> (дата обращения 20.03.23)
14. Фонд развития экспорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [Электронный ресурс]. URL: <https://www.exportagro.ru/> (дата обращения 20.03.23)

Об авторе:

ГОРОДНИЧЕВ Сергей Сергеевич – магистрант 2 курса, группы 26М,
e-mail: s9000132662@gmail.com

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

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.Е. Грибков¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются различные методики оценки эффективности управления финансовыми результатами организации. Выявлены их положительные и отрицательные стороны.

Ключевые слова: стоимость, финансовое управление, метод оценки, эффективность.

Процесс выбора методов оценки эффективности финансового управления достаточно сложен для понимания финансовых менеджментов. Основываясь на классическом представлении эффективности, упускаются очень важные элементы в развитии современной экономики. Переход к постиндустриальному обществу выявил новые критерии в эффективности финансового управления.

Экономистами с каждым годом разрабатывается все новые методы и совершенствуются старые. Это приводит к некоторому хаосу в выборе применения конкретных методов. Этим объясняется субъективная природа эффективности: как мы себе представляем эффективности и как мы ее рассчитываем. В современных условиях хозяйствования (высокой конкуренции, доступности ресурсов, ненормированного потребления, стагнационного цикла развития экономики) классического представления эффективности на основе лишь одного критерия рентабельности недостаточно. Выдвигаются новые ориентиры в финансовом управлении.

Существует несколько методик оценки эффективности управления финансовыми результатами организации, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки.

1. Методика ROI (Return on Investment)

Методика ROI (Return on Investment) предназначена для оценки эффективности инвестиций в организации [1, С. 378]. Эта методика выражает соотношение между прибылью, полученной от инвестиций, и затратами на эти инвестиции.

ROI может быть выражен в виде процента или дроби, и рассчитывается по следующей формуле:

$$ROI = (\text{прибыль от инвестиций} - \text{затраты на инвестиции}) / \text{затраты на инвестиции}$$

Для примера, предположим, что организация инвестировала 100 тысяч рублей в новую линию производства и за год получила 120 тысяч рублей прибыли от этой инвестиции. Тогда ROI будет равен:

$$ROI = (120 \text{ тысяч рублей} - 100 \text{ тысяч рублей}) / 100 \text{ тысяч рублей} = 0.2$$
 или 20%

Таким образом, ROI в данном случае равен 20%, что означает, что каждый затраченный рубль принес организации 20 копеек прибыли.

Оценка ROI может быть использована для принятия решений об инвестировании, позволяя оценить потенциальную прибыльность проекта или инвестиции и сравнить ее с другими возможными вариантами. Однако, для того чтобы оценить ROI корректно, необходимо учитывать не только затраты на инвестиции и прибыль, но и другие факторы, такие как риски, неопределенность, срок окупаемости и т.д.

Также следует учитывать, что ROI не учитывает время, затраченное на инвестирование и прибыль. Он также не учитывает различные факторы, влияющие на прибыльность, такие как инфляция, изменения налогового законодательства, изменения конъюнктуры рынка и другие. Поэтому, важно использовать ROI с учетом других методик оценки и принимать решения о инвестировании на основе комплексной оценки эффективности проекта.

2. Методика ROE (Return on Equity)

Методика ROE (Return on Equity) - это еще одна методика оценки финансовой эффективности организации, которая измеряет доходность капитала акционеров. ROE выражает соотношение между чистой прибылью и собственными средствами (капиталом) акционеров организации [1, С. 399].

ROE может быть выражен в виде процента или дроби, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ROE} = \text{чистая прибыль} / \text{капитал акционеров}$$

Для примера, предположим, что организация за год получила чистую прибыль в размере 2 миллиона рублей и имеет собственный капитал в размере 10 миллионов рублей. Тогда ROE будет равен:

$$\text{ROE} = 2 \text{ млн руб.} / 10 \text{ млн руб.} = 0,2 \text{ или } 20\%$$

Таким образом, ROE в данном случае равен 20%, что означает, что каждый рубль собственных средств акционеров организации принес им 20 копеек прибыли.

Оценка ROE является важной для акционеров, потому что она показывает, какую доходность они получают от своих инвестиций в организацию. Она также может использоваться для сравнения с другими компаниями в отрасли и оценки эффективности управления финансовыми ресурсами.

Однако, для того чтобы оценить ROE корректно, необходимо учитывать не только чистую прибыль и капитал акционеров, но и другие факторы, такие как уровень риска, финансовое положение компании и ее стратегия развития.

Также следует иметь в виду, что ROE может быть искажен высоким уровнем долговой нагрузки организации. Компания может иметь высокий ROE благодаря использованию заемных средств, что увеличивает риск и может привести к проблемам в будущем.

В целом, ROE является важной методикой оценки финансовой эффективности организации, но ее следует использовать вместе с другими методиками оценки, чтобы получить более полную картину о финансовом состоянии и эффективности управления организацией.

3. Методика EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*)

Методика EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) используется для оценки финансовой эффективности организации, исключая из расчета некоторые расходы, такие как проценты по займам, налоги на прибыль, амортизация и износ оборудования [1, С. 323].

EBITDA можно рассматривать как меру денежного потока, который генерирует организация в своей основной деятельности, и она часто используется для сравнения финансовой эффективности различных компаний в отрасли.

EBITDA рассчитывается по следующей формуле:

EBITDA = прибыль до вычета процентов, налогов, амортизации и износа

Для примера, предположим, что организация получила выручку в размере 10 миллионов рублей, имеет затраты на производство и продажу товаров в размере 5 миллионов рублей и другие расходы в размере 2 миллионов рублей. Она также имеет проценты по займам в размере 1 миллион рублей и налоги на прибыль в размере 500 тысяч рублей, а амортизация и износ оборудования составляют 1,5 миллиона рублей. Тогда EBITDA будет равен:

$EBITDA = 10 \text{ млн руб.} - (5 \text{ млн руб.} + 2 \text{ млн руб.}) - 1 \text{ млн руб.} - 500 \text{ тыс. руб.} - 1,5 \text{ млн руб.} = 1 \text{ млн руб.}$

Таким образом, EBITDA в данном случае равен 1 миллиону рублей, что означает, что организация сгенерировала денежный поток в размере 1 миллиона рублей до учета процентов по займам, налогов, амортизации и износа.

EBITDA часто используется для сравнения финансовой эффективности различных компаний в отрасли, так как она исключает влияние некоторых факторов, таких как структура капитала, налоговые отчисления и износ оборудования. Однако, следует иметь в виду, что EBITDA не учитывает все затраты, такие как расходы на исследования и разработки, а также капитальные затраты на покупку нового оборудования или расширение производства, что также могут влиять на финансовую эффективность компании.

Вместе с тем, EBITDA имеет свои ограничения и недостатки. Например, она не учитывает изменения в уровне долговой нагрузки компании и не принимает во внимание особенности отрасли и конкурентную среду, что может привести к неправильным выводам. Кроме

того, некоторые компании могут использовать ЕВITDA для манипуляций с отчетностью, скрывая свои реальные расходы и долговую нагрузку.

В целом, методика ЕВITDA полезна для оценки денежного потока, который генерирует организация в своей основной деятельности, и может быть использована для сравнения финансовой эффективности различных компаний в отрасли. Однако, она не должна использоваться как единственный критерий при принятии решений о финансовых инвестициях, и следует учитывать и другие показатели при оценке финансовой эффективности организации

4. Методика CFROI (Cash Flow Return on Investment)

Методика CFROI (Cash Flow Return on Investment) используется для оценки финансовой эффективности инвестиций в долгосрочной перспективе [2, С. 63]. CFROI основывается на том, что рыночная стоимость активов компании должна отражать их будущие денежные потоки. Следовательно, оценка финансовой эффективности должна основываться на денежных потоках, а не на бухгалтерской прибыли.

CFROI рассчитывается как отношение денежных потоков от основной деятельности компании за период к средней стоимости ее активов за тот же период. Средняя стоимость активов может быть рассчитана, например, как средневзвешенная стоимость капитала компании или как средневзвешенная стоимость капитала и долга.

Оценка финансовой эффективности по методике CFROI позволяет учитывать фактор времени и учитывать будущие денежные потоки, что делает ее более точной по сравнению с методиками, основанными на текущих доходах. Кроме того, CFROI позволяет измерять не только абсолютную финансовую эффективность, но и сравнивать ее с финансовой эффективностью других компаний в отрасли.

Однако, методика CFROI также имеет свои ограничения и недостатки. Например, она требует более детального анализа денежных потоков и стоимости активов, что может быть трудоемким и сложным процессом. Кроме того, она может не учитывать риски, связанные с будущими денежными потоками, такие как изменения в конъюнктуре рынка, изменения в законодательстве и т.д.

В целом, методика CFROI может быть полезной при оценке долгосрочной финансовой эффективности инвестиций, но ее следует использовать вместе с другими методиками и учитывать все факторы, которые могут влиять на денежные потоки и стоимость активов компании.

5. Методика NPV (Net Present Value)

Методика NPV (Net Present Value) используется для оценки финансовой эффективности инвестиционных проектов [1, С. 299]. Она основана на принципе дисконтирования денежных потоков, т.е. учитывает стоимость денег во времени и приводит будущие денежные потоки к их текущей стоимости.

Для расчета NPV необходимо определить будущие денежные потоки от проекта и дисконтировать их на текущую стоимость с использованием дисконтированной ставки. Дисконтированная ставка обычно равна средней ставке по рынку или ставке, которая соответствует риску инвестиционного проекта. Затем из общей текущей стоимости дисконтированных будущих денежных потоков вычитается начальный капитал, вложенный в проект.

Если результат расчета NPV положительный, то инвестиционный проект считается эффективным, т.к. он принесет положительную прибыль после учета стоимости денег во времени. Если результат отрицательный, то проект считается неэффективным.

Оценка финансовой эффективности по методике NPV позволяет учитывать фактор времени и учитывать стоимость денег во времени, что делает ее более точной по сравнению с методиками, основанными на текущих доходах [2, С. 80]. Кроме того, NPV позволяет учитывать все будущие денежные потоки, включая возврат капитала и прибыль.

Однако, методика NPV также имеет свои ограничения и недостатки. Например, она требует точного прогнозирования будущих денежных потоков, что может быть сложным в условиях неопределенности. Кроме того, она не учитывает влияние рисков на проект и может приводить к ошибочным выводам в случае изменения условий рынка.

В целом, методика NPV может быть полезной при оценке финансовой эффективности инвестиционных проектов, но ее следует использовать вместе с другими методиками и учитывать все факторы, которые могут влиять на будущие денежные потоки и стоимость денег.

В целом, выбор методики оценки эффективности управления финансовыми результатами организации зависит от конкретной ситуации и целей оценки. Некоторые методики могут быть более подходящими для оценки долгосрочной эффективности управления, в то время как другие могут быть более полезны для оценки текущей прибыльности. Важно также учитывать все факторы, такие как риск, время, финансовые затраты и изменения стоимости активов, при выборе методики оценки эффективности управления финансовыми результатами организации.

Например, методика ROI может быть полезна для оценки прибыльности инвестиций и эффективности использования капитала, но она не учитывает факторы, такие как риск инвестиций и время, которое занимает получение прибыли.

Методика ROE может быть полезна для оценки эффективности использования собственного капитала организации, но она также не учитывает факторы, такие как риск и время.

Методика EBITDA может быть полезна для оценки эффективности управления операционными расходами организации, но она не учитывает финансовые затраты и изменения стоимости активов организации.

Методика CFROI может быть полезна для оценки долгосрочной эффективности управления финансовыми результатами организации на основе генерации денежных потоков, но ее расчет может быть сложен, и требуется иметь достаточно точную прогнозную информацию о будущих денежных потоках.

Методика NPV может быть полезна для определения прибыльности инвестиций на основе текущей стоимости денежных потоков, учитывая факторы времени и риска инвестиций. Однако для расчета NPV также требуется иметь достаточно точную прогнозную информацию о будущих денежных потоках, и прибыльность инвестиций может быть завышена, если прогноз будет неверным.

Важно также отметить, что методики оценки эффективности управления финансовыми результатами организации могут быть комбинированы для получения более полной картины. Например, можно использовать методику ROI в сочетании с методикой NPV для оценки эффективности инвестиций на основе текущей стоимости денежных потоков и риска инвестиций. Или можно использовать методику CFROI в сочетании с методикой ROE для оценки эффективности использования капитала организации на основе генерации денежных потоков и прибыльности использования собственного капитала.

В целом, выбор методики оценки эффективности управления финансовыми результатами организации зависит от целей оценки, доступности информации и конкретной ситуации. При выборе методики оценки следует учитывать не только ее достоинства, но и ограничения, чтобы получить наиболее полную и объективную картину о финансовой эффективности организации.

Кроме того, важно также иметь в виду, что оценка финансовой эффективности организации должна быть частью более широкой системы управления, которая включает в себя не только финансовые показатели, но и другие факторы, такие как качество продукции или услуг, удовлетворенность клиентов, производительность труда и другие.

Список источников

1. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. М.: Новое знание, 2016. 679 с.
2. Куприянова Л.М. Финансовый анализ: учебное пособие / Л.М. Куприянова. М.: ИНФРА-М, 2021. 157 с..

Об авторе:

ГРИБКОВ Артур Евгеньевич – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: gribkov.arthur@mail.ru

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

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

С.А. Гунбатов¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье отражены современные тенденции развития малого бизнеса в РФ, а также существующая государственная поддержка предпринимателям. Рассмотрены основные статистические показатели российского сектора малого предпринимательства за 2019-2022 гг.

Ключевые слова: малые предприятия, государственная поддержка, малый бизнес, экономическая ситуация.

Ведение предпринимательской деятельности в России подверглось сильным изменениям за последние 10 лет. Пандемия, усиление санкций, падение курса рубля и другие экономические проблемы послужили сильным шоком для малых предприятий. Отсюда следует, что последствия этих шоков могут быть либо сглажены, либо усугубиться. Все это реализуется проведением соответствующей экономической политикой государства. Стало понятно, что без государственной поддержки малому бизнесу не выжить [3].

Для начала рассмотрим, как перечисленные выше проблемы отразились на малых предприятиях, в части открывшихся и ликвидированных малых предприятий, что отражено на рис. 1.

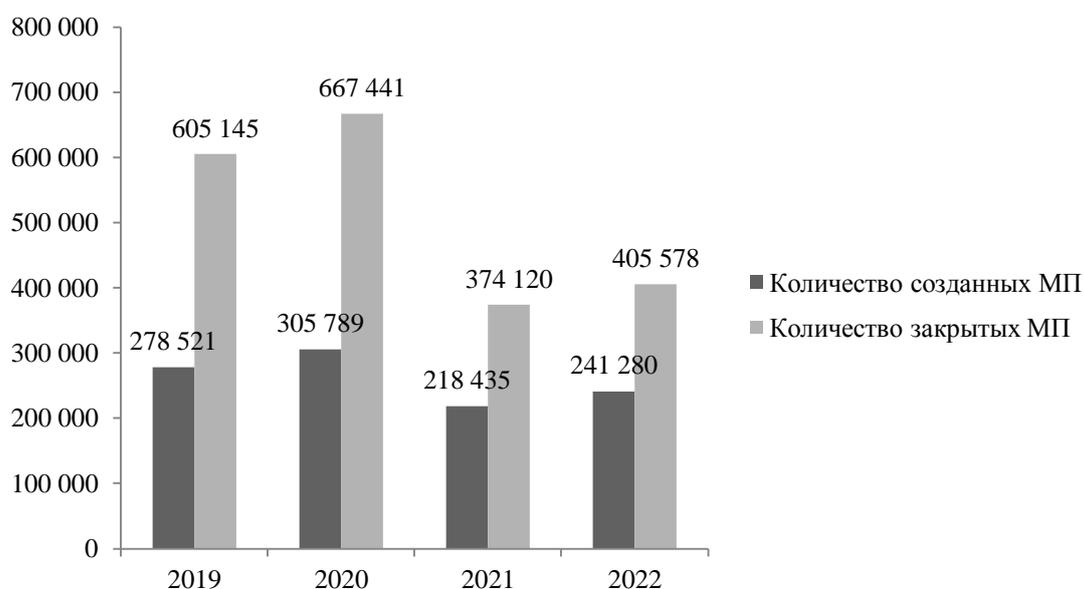


Рис. 1. Количество созданных и закрытых малых предприятий в РФ*

*Составлено автором по данным: [1].

На рис. 1 видно, что наибольшее количество закрывшихся малых предприятий приходится на 2020 год, что связано с начавшейся пандемией. В 2021 году мы наблюдаем наименьшее количество созданных малых предприятий, по сравнению с другими годами, на это повлияла экономическая ситуация в России, вызванная большим количеством западных санкций.

Далее рассмотрим основные экономические показатели деятельности малых предприятий, которые представлены на рис. 2.

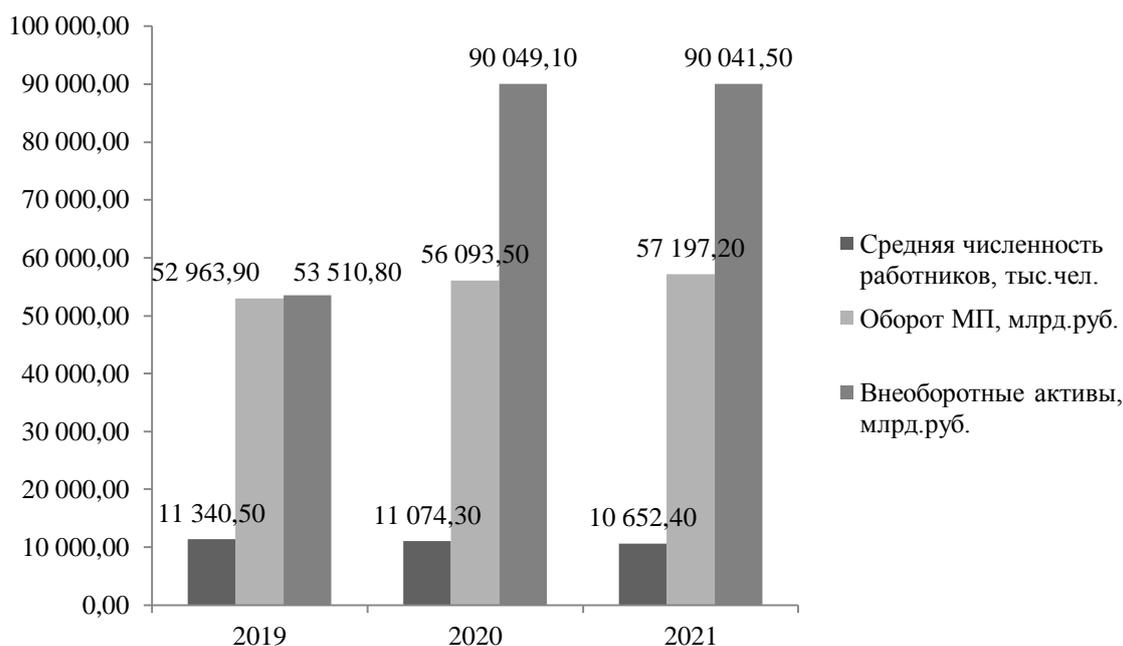


Рис. 2. Основные экономические показатели деятельности малых предприятий в РФ*

*Составлено автором по данным: [1].

Итак, на рис.2 видно, что средняя численность работников малых предприятий имеет тенденцию к сокращению. Оборот МП показывает небольшое увеличение в 2021 году, что говорит об эффективности деятельности предприятий малого бизнеса. Внеоборотные активы резко возросли в 2020 году по сравнению с 2019 годом, что также положительно сказывается на развитии предприятий малого бизнеса.

Следует отметить, что развитие и работа предприятий малого бизнеса невозможна без государственной поддержки. По мнению большинства предпринимателей в настоящее время существуют препятствия для успешной работы малого бизнеса, а именно:

- необходимо снизить налоговую нагрузку на предприятия;
- ограничить рост тарифов на услуги инфраструктурных и сырьевых монополий;
- уменьшить административное давление;

- для стимулирования роста, создать новые рынки для российских производителей;
- обеспечить макроэкономическую стабильность, в частности это обеспечение низкой инфляции и профицитности бюджета.

Все вышеперечисленные меры по улучшению условий ведения бизнеса были учтены государством, но не в полной мере. Для снижения негативных последствий западных санкций государством был разработан целый комплекс мер, направленных на поддержку малых предприятий, это и финансовая, имущественная, образовательная, информационная, которые были закреплены на законодательном уровне в федеральных законах и в постановлениях Правительства РФ.

Меры государственной поддержки малого бизнеса можно разделить на адресную поддержку предприятий и поддержку по улучшению условий ведения бизнеса, куда входит мораторий на проверки, отсрочка платежей и др.

На рис.3 рассмотрим количество получателей поддержки для ведения малого бизнеса.

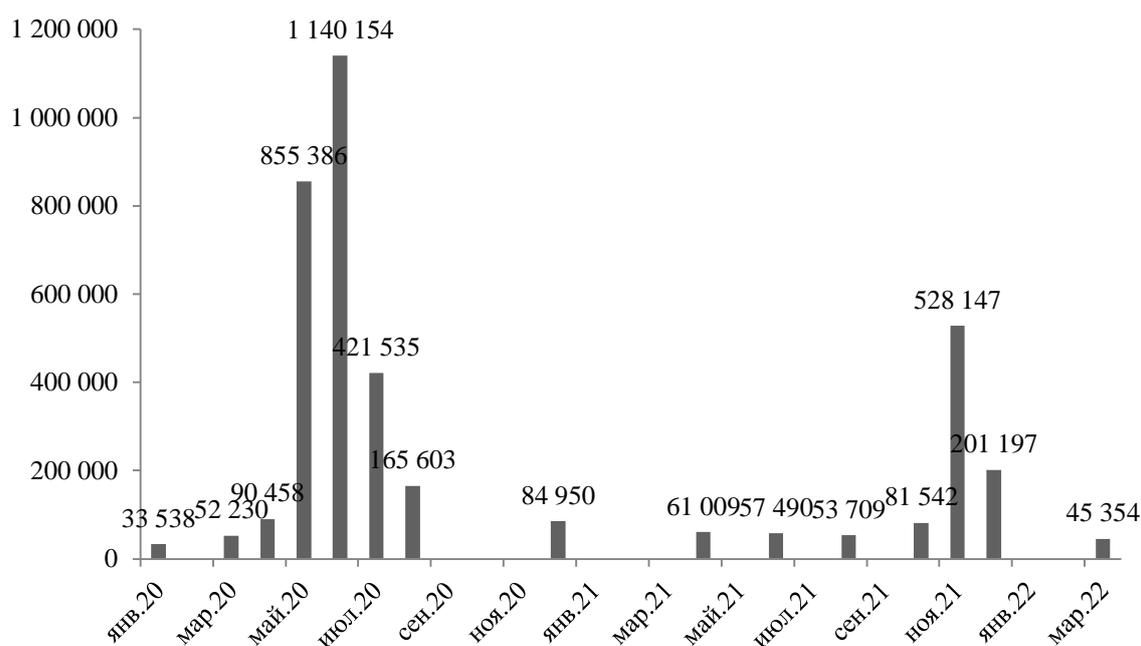


Рис. 3. Получатели поддержки для ведения малого бизнеса, тыс.чел.*

*Составлено автором по данным: [4].

Исходя из данных реестра субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки видно, что наибольшее количество таких получателей приходится на май и июнь 2020 года (855 386 тыс. и 1 140 154 млн. получателей). Это связано с тем, что Правительство РФ приняло первый пакет мер поддержки малого предпринимательства, который включал в себя поддержку малым, средним и микропредприятиям, сильнее всего пострадавшим от пандемии и безвозмездная помощь малым

и средним предприятиям на выплату зарплат сотрудникам. Затем наибольшее количество получателей поддержки (528 148 тыс. получателей) зафиксирован в ноябре 2021 года. В связи с тем, что в ноябре 2021г. Правительство РФ приняло программы, предусматривающие льготное кредитование под 3% и безвозмездные гранты на выплату заработной платы сотрудникам.

Соответственно, если рассматривать размер оказанной поддержки, то он соответствует получателям этой поддержки и также приходится на весну 2020 года и конец 2021 года., что отражено на рис. 4.

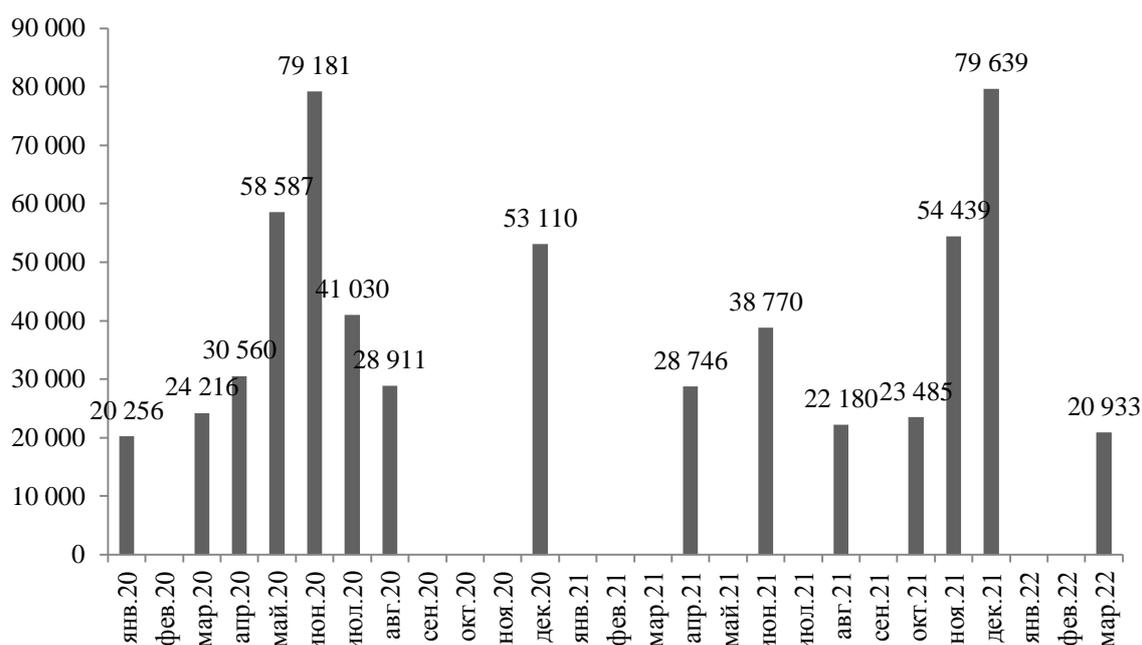


Рис. 4. Размер оказанной поддержки, млн.руб.*

*Составлено автором по данным: [4].

Как видно на рисунке 4, за рассматриваемый период размер поддержки, оказанный юридическим лицам увеличился на 94%. Это говорит о том, что вовремя принятые Правительством РФ меры были значительны.

Для предпринимателей очень важна финансовая помощь в виде привлечения заемных источников, в связи с тем, что у малого бизнеса как правило недостаточно собственных средств.

Рассмотрим объем выданных кредитов юридическим лицам в табл. 1.

Таблица 1

Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам, трлн.руб.*

Субъект	01.12.2019		01.12.2020		01.12.2021		01.02.2022	
	Выдано кредитов	Задолженность						
РФ	6709,0	27672,9	7250,6	30910,0	7348,3	35628,1	5292,7	37650,6

*Составлено автором по данным: [2].

По данным Банка России, представленным в табл.1 видно, что объем выданных кредитов растет. Однако видно, что рост выданных кредитов привел к увеличению задолженности в 1,4 раза. Это говорит о том, что необходима соответствующая государственная поддержка, которая будет направлена на стабилизацию ситуации в малом предпринимательстве.

Несмотря на предпринятые государством меры поддержки малому предпринимательству, большинство из них отмечают, что она недостаточна для стабилизации ведения бизнеса. Не во всех случаях подача заявки на получение господдержки сопровождалась ее предоставлением. Возникали причины отказа, в связи с несоответствием кодов ОКВЭД организации тем, которые попали в список пострадавших отраслей, наличие задолженности по налогам, снижение численности работников, отсутствие регистрации в реестре МСП. Также предприниматели сомневались в прозрачности условий предоставления господдержки и в возможности ее использования без последующих обязательств.

В настоящее время надо отметить, что одним из позитивных сигналов для малого бизнеса можно считать то, что Центробанк несколько месяцев не меняет ключевую ставку и она остается на уровне 7,5%. Это говорит о стабилизации экономической ситуации в стране, а также является положительным моментом для доступности заемных средств для бизнеса.

Существующие программы господдержки предпринимательского сектора продолжают работать и в 2023 году. Благодаря этим программам начинающие предприниматели смогут начать свой бизнес, в действующие предприниматели развивать свой бизнес. Такие программы поддержки действуют как на государственном, так и на региональном уровне.

Всем предпринимателям, как начинающим, так и действующим доступны упрощенный доступ к аренде муниципальной недвижимостью, бесплатные экспертные консультации, различные программы обучения, доступ к нужному софту. Также существует положение о госзакупках услуг и товаров у малого бизнеса, с помощью которых малый бизнес сможет найти потенциальных клиентов и получить контракт на крупную сумму. С 01 января 2023 года заработала новая система единого налогового счета (ЕНС), что существенно упростит работу бизнеса.

Таким образом, следует сделать вывод, что органам государственной власти следует повышать доступность мер поддержки предпринимателей. Для этого необходимо снизить административные барьеры для бизнеса и обеспечить поддержку предпринимательской инициативы, что приведет к увеличению количества предпринимателей в нашей стране.

Список источников

1. Удельный вес прибыльных организаций с 2017 г. [Электронный ресурс]: ЕМИСС. URL: <https://fedstat.ru/indicator/57751> (дата обращения 02.03.23)

2. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства. Статистический бюллетень, декабрь 2022 [Электронный ресурс]: Банк России. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43791/stat_bulletin_lending_22-12_31.pdf (дата обращения 02.03.23)
3. Терехова С.В., Устинова К.А. Малый и средний бизнес в новых экономических условиях // СЕВЕР И РЫНОК: формирование экономического порядка. 2022. № 2. С. 107–123. [Электронный ресурс]. URL: http://www.iep.kolasc.net.ru/journal/files/СиР_2_2022-108-124.pdf (дата обращения 02.03.23)
4. Отчет по форме № 1-ЮР (2021 год) [Электронный ресурс]: Иные функции ФНС России / Статистика и аналитика / Данные по формам статистической налоговой отчетности / Федеральная налоговая служба URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/10553558/ (дата обращения 15.03.23)

Об авторе:

ГУНБАТОВ Самир Али оглы – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: s_gunbatov@mail.ru

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

К ВОПРОСУ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Р.В. Джафаров¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены основные источники финансирования малого бизнеса в России. Рассмотрены статистические показатели инвестиционной активности и факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность малых предприятий за период с 2019 г. по 2021 г.

Ключевые слова: малые предприятия, малый бизнес, господдержка, финансирование малого бизнеса.

Экономическая состоятельность государства во многом зависит от проведения эффективной внутренней политики. Малое предпринимательство является одним из показателей этой эффективности, ведь предпринимательская деятельность – это движущая сила развития экономической сферы общества, за счет обеспечения честной конкурентной среды.

Поэтому для того, чтобы малый бизнес развивался, необходим достаточный объем финансовых ресурсов. Основными источниками финансирования малого бизнеса являются собственные средства и прибыль, полученная в результате их деятельности. Но, как правило, этих средств бывает недостаточно для ведения бизнеса. В связи с этим, малым предприятиям необходима финансовая поддержка государства.

Малым предприятиям, в большей степени, чем другим на рынке, необходима качественная государственная поддержка. Это связано, прежде всего с тем, что малые предприятия не могут составить конкуренцию крупным игрокам, которые поглощают его, устанавливая свои цены и выступают в качестве регулятора, порой экономя на качестве продукции, чем конечно же, вредят потребителям.

Также следует отметить, что малое предпринимательство является активным участником в процессе формирования бюджетов разных уровней. Еще одним из важнейших показателей работы малого бизнеса является обеспечение рабочими местами населения страны, тем самым обеспечивая их финансовую устойчивость, а также способствуют развитию и формированию инноваций в государственной экономической структуре, направляя свою деятельность в сторону более наукоемких производств [3].

Отличительной чертой малого предпринимательства является также способность к быстрому освоению инвестиций, высокая оборачиваемость оборотного капитала, высокая потребность в области инноваций.

Также малые предприятия характеризуются, как правило, не высокой прибылью, напряженным трудом работников и собственников

компаний, ограниченностью в финансовых ресурсах, для внедрения необходимых технологий. Все это говорит о том, что малым предприятиям для выживания необходима государственная финансово-кредитная поддержка.

Рассмотрим на рис. 1 инвестиционную активность малых предприятий в 2021 г., которые осуществляют свою деятельность в сфере обрабатывающих производств, добычи полезных ископаемых, обеспечения электрической энергией, газом и паром.

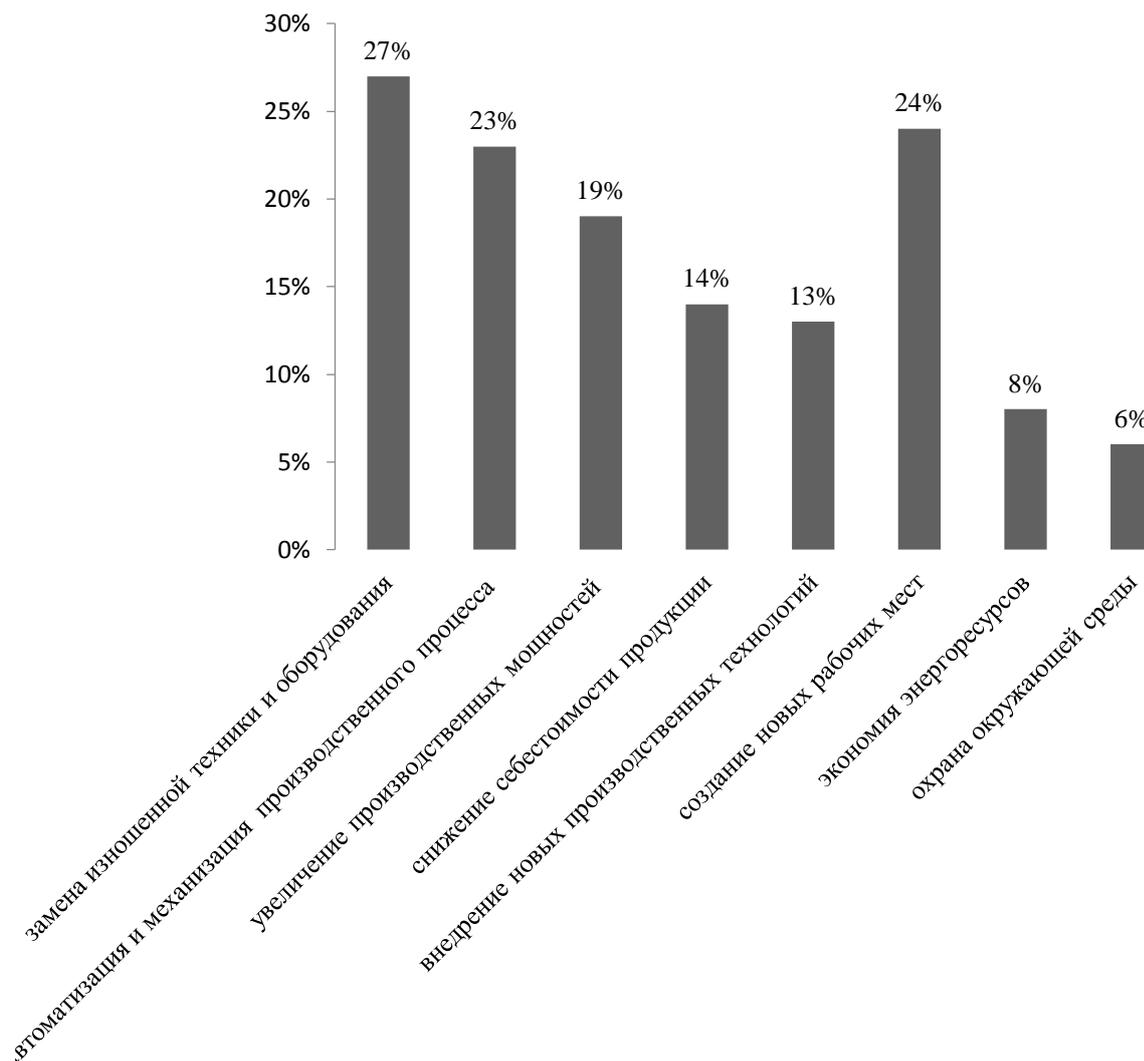


Рис. 1. Распределение малых предприятий по оценке целей инвестирования в основной капитал в 2021 г., % от общего числа организаций*

*Составлено автором по данным: [1].

Итак, на рис.1 видно, что наибольший процент (27%) малых предприятий инвестирует в замену изношенной техники и оборудования,

затем идет создание новых рабочих мест (24%) и на увеличение производственных мощностей инвестируют 19%.

Далее на рис. 2 рассмотрим распределение малых предприятий по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность.

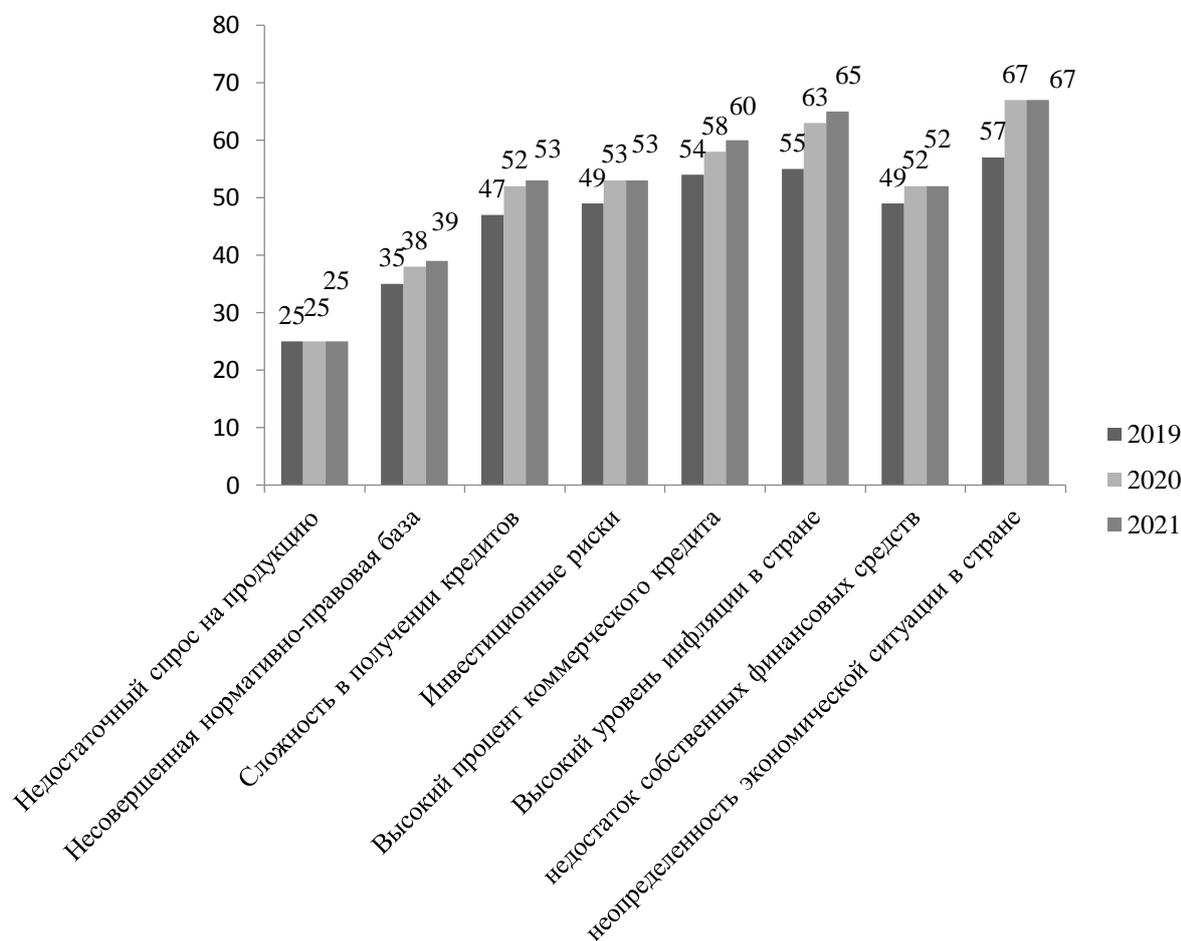


Рис. 2. Распределение малых предприятий по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, в % от общего числа организаций*

*Составлено автором по данным: [1].

На рис. 2 видно, что наибольший процент малых предприятий (67%) считают, что неопределенность экономической ситуации в стране ограничивает инвестиционную деятельность компаний, далее следует высокий уровень инфляции (60%) и высокий процент кредита (60%).

В связи с этим, на сегодняшний день очень важным остается вопрос государственной финансово-кредитной поддержки малого бизнеса. Коронавирус и связанные с ним карантинные меры нанесли огромный ущерб мировой экономике и особенно это сказалось на представителях малого бизнеса, т.к. они являются наиболее уязвимыми в виду своего небольшого размера и не имеют «подушку безопасности» на случай кризиса.

На рис. 3 наглядно представлены основные финансовые ресурсы для малых предприятий.

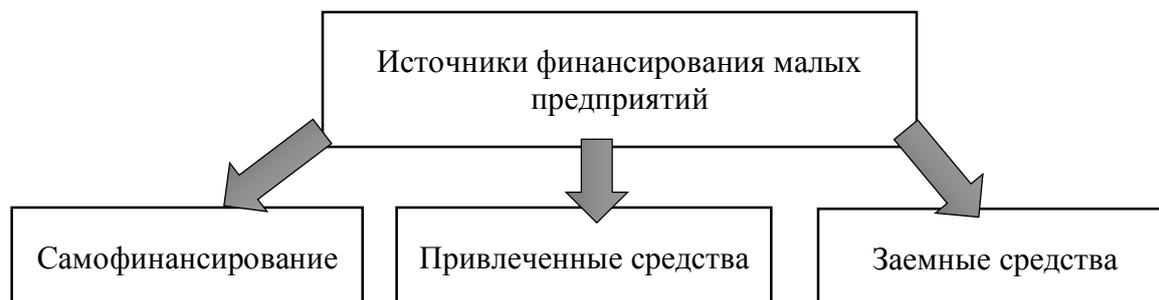


Рис. 3. Источники финансирования малых предприятий*

*Составлено автором по данным: [3].

На рис. 3 видно, что к основным источникам финансирования малых предприятий относятся:

1. самофинансирование включает в себя накопленную прибыль, амортизационные отчисления, резервный фонд и уставный капитал;
2. привлеченные средства – это средства акционеров (учредителей, участников), выпуск и размещение акций и франчайзинг;
3. заемные средства – это банковские кредиты, выпуск и размещение облигаций и коммерческие кредиты.

Если рассматривать самофинансирование, то следует отметить, что основное место принадлежит прибыли. Но малый бизнес, как правило, не нацелен на накопление, поэтому этот источник финансовых ресурсов не может быть использован малыми предприятиями в полной мере.

На начальном этапе развития малого предприятия лучшим вариантом будет использование инвестиционных средств, а для того, чтобы раскрутить успешный проект целесообразней прибегнуть к заемным средствам. На выбор источника финансирования влияет размер необходимого капитала, если необходимо большое вложение следует воспользоваться кредитованием. Но если необходимая сумма не большая, тогда следует воспользоваться субсидиями, которые предоставляет государство.

В табл. 1 рассмотрим государственно-кредитные источники и частные, которые могут получить малые предприятия на развитие своего бизнеса.

Итак, в табл. 1 мы рассмотрели различные варианты государственной поддержки предпринимателей и инвесторов для финансирования малого бизнеса.

Таблица 1

Государственное и частное финансирование малого бизнеса*

Источник финансирования	Суть	Критерии	Плюсы	Минусы
Господдержка, в приоритете предприниматели, ведущие свою деятельность в сфере сельского хозяйства, здравоохранения, коммунальное хозяйство, экотуризм и т.д.				
Субсидии	Безвозмездная финансовая помощь начинающим предпринимателям, размер до 500 000 руб.	Семьи с доходом ниже прожиточного минимума, матери или отцы одиночки, люди с ограниченными возможностями	Безвозмездное поступление средств	Полная отчетность о расходах, длительный процесс оформления заявки на конкурс.
Финансовая помощь для старта проекта	Выдают безработным, сумма фиксированная 58800 руб. (обращаться нужно в центр занятости)	Наличие бизнес-плана		
Федеральная программа поддержки	Размер грантов до 25 млн. руб.	Конкурсная основа, заявку подавать в Фонд содействия инновациям (региональные филиалы)		
Госпрограммы для выдачи льготных займов, в приоритете предприятия агропромышленного комплекса, строительной отрасли, производители продуктов питания				
Льготный займ	Погашение за счет предоставляемой субсидии части процентов, начисляемых на сумму кредита	предприятия агропромышленного комплекса, строительной отрасли, производители продуктов питания	Отсутствие контроля, быстрое оформление	Большие процентные ставки, необходимо предоставить обеспечение, санкции за несвоевременное погашение кредита
Классический вариант кредитования	Если деньги нужно сразу вложить в бизнес	Начинающие предприниматели		
Овердрафт	Выдают заемщикам, которые уже пользуются картой банка	Фирмы, существующие не менее года, для дополнительного капитала на ликвидацию периодически возникающих кассовых разрывов		

Продолжение таблицы 1

Возобновляемая кредитная линия	Выдается небольшими частями через определенные временные интервалы	Для фирм, существующих не менее года		
Лизинг	Долгосрочная аренда с последующим выкупом дорогостоящего оборудования, транспорта, земельных участков. Финансовая рассрочка на срок от 5 до 10 лет.	Для бизнесменов, которые испытывают дефицит основных средств	Не нужен залог, стоимость оборудования не учитывается на балансе в составе долга	Требуется первоначальный взнос от 20-30% стоимости. Обложение НДС.
Долевое финансирование				
Венчурные фонды	Финансовая поддержка начинающих предпринимателей с высоким инновационным потенциалом. Оформление на себя долю в бизнесе	IT-технологии, научно-техническая сфера деятельности	Большое количество предложение, возможность воспользоваться несколькими источниками инвестиций	Риск нарваться на мошенников
Долевое финансирование	Частный инвестор вкладывает единовременно определенную сумму и становится совладельцем бизнеса	Перспективный бизнес		
Частные инвестиционные фонды (бизнес-ангелы)	Предоставление займов до нескольких миллионов рублей. Возможно получение займа в обмен на контрольный пакет акций	Реальные перспективы развития, которые нужно доказать		

*Составлено автором по данным: [4].

Следует также отметить, что с конца февраля 2022 года у большинства компаний малого бизнеса произошли нарушения с цепями поставок, усложнились схемы оплаты, резко упало число клиентов и соответственно выручка компаний. В связи с этим, государство разработало новые меры поддержки бизнеса, а именно:

- кредитные каникулы или реструктуризацию платежей по кредитам;
- отсрочку страховых платежей;
- кредиты по льготным ставкам;

- поручительства по кредитам;
- гранты на создание и развитие бизнеса;
- специальные меры поддержки предприятий [2].

Таким образом, следует сделать вывод, что несмотря на существующие трудности, которые возникли в результате западных санкций и нарушения логистики, успешное развитие малого предпринимательства зависит от обеспечения финансовыми ресурсами как краткосрочного, так и долгосрочного характера.

Список источников

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2022: Стат. сб. / Росстат. - М., 2022. – с. 39-40.
2. На какую поддержку может рассчитывать малый и средний бизнес в период санкций? [Электронный ресурс]: Финансовая культура. URL: <https://fincult.info/article/na-kakuyu-podderzhku-mozhet-rasschityvat-malyy-i-sredniy-biznes-v-period-sanktsiy/> (дата обращения 12.03.23)
3. Пашкевич В.И., Ершова Т.Б. Проблемы формирования финансовых ресурсов малого бизнеса в России // Социальное и экономическое развитие АТР: проблемы, опыт, перспективы. материалы научно-практической конференции. Комсомольск-на-Амуре, 2020. С. 182-193. [Электронный ресурс]: Амурский гуманитарно-педагогический государственный университет. URL: https://amgpgu.ru/upload/iblock/2c8/pashkevich_v_i_ershova_t_b_problemy_formirovaniya_finansovykh_resursov_malogo_biznesa_v_rossii.pdf (дата обращения 12.03.23)
4. Финансирование малого бизнеса [Электронный ресурс]: Большой портал для малого бизнеса. URL: <https://www.business.ru/article/1460-finansirovanie-malogo-biznesa> (дата обращения 12.03.23)

Об авторе:

ДЖАФАРОВ Расим Вугар оглы – магистрант 1-го курса, группы 16М,
e-mail: 89190537708@bk.ru

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

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Д.С. Ерохин¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Данная статья посвящена изучению актуальной проблемы, затрагивающей ключевые вопросы банкротства российских организаций в современных экономических условиях, сформированных в условиях нестандартных экономических и геополитических потрясений. В работе раскрывается сущность понятия «банкротство», определяются причины его наступления, исследуются современные наиболее популярные методики оценки банкротства, формулируются объективные выводы о целесообразности их применения на основе преимуществ и недостатков. В целях решения задач в рамках выбранной темы исследования предлагаются направления совершенствования методик оценки вероятности банкротства, ориентированные на реалии экономики РФ.

Ключевые слова: банкротство, методики оценки банкротства, несостоятельность организации, интегральный показатель.

Значимость института банкротства обусловлена не только позитивными аспектами (списанием всех долгов, сведением к минимуму риска привлечения к субсидиарной ответственности), вытекающими из теоретического назначения, но и отрицательными тенденциями (длительностью и затратностью процедуры, увеличением рисков предъявления исков об убытках, ликвидацией малых предприятий, потерей налогоплательщиков и ростом безработицы). Существующие проблемы могут представлять серьезную угрозу экономической безопасности страны, стать барьером формирования эффективной экономики и её последующего развития. Именно поэтому в целях своевременного принятия мер актуализируется исследование методических аспектов оценки банкротства, связанных с выявлением признаков его вероятного наступления, поиска наиболее подходящих для российских организаций в современных реалиях функционирования.

В силу достаточно давнего возникновения института банкротства, его непрерывного развития и трансформации, дискуссионным вопросом остается многоаспектность подходов к определению экономической сущности дефиниции «банкротство», отличающейся в зависимости от сложности и детальности.

Так, например, Л.З. Абдокова и М.А. Довлетмурзаева рассматривают банкротство в качестве состояния разорения, которое способно привести к несостоятельности организации, делающей её в последствие банкротом [2, с.12].

По словам М.А. Мельниковой и Е.В. Мухиной, банкротство необходимо считать неспособностью организации платить по имеющимся обязательствам, обусловленной отсутствием денежных средств, которые требуются для возвращения долгов [6, с.116].

И.В. Березинец, А.З. Бобылева и Ю.Б. Ильина считают, что банкротство - это несостоятельность организации, сопровождаемая прекращением осуществления платежей по долговым обязательствам [5, с.68].

Существует определение и на законодательном уровне. Так, согласно нормам Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г № 127-ФЗ (ред. от 28.12.2022 г) [1], несостоятельность (банкротство) считается неспособностью организации-должника, признанной арбитражным судом, в полном объеме удовлетворять требования кредитора в части уплаты обязательных платежей.

На наш взгляд, существующий понятийный аппарат не является корректным, законодатель рассматривает понятия «несостоятельность» и «банкротство» в качестве синонимов. Целесообразно считать «банкротство» частным случаем «несостоятельности». Более вероятным выступает использование принципа иерархии, согласно которому первым является процесс выявления неплатежеспособности; отсутствие возможности рассчитываться с кредиторами должно переводить должника в статус несостоятельной организации, а статус банкротства должен определяться исключительно арбитражным судом. Принципиальным отличием можно назвать факт возможного погашения долговых обязательств и дальнейшее функционирование при определённых условиях несостоятельным юридическим лицом, а также факт ликвидации организации и невозвратность статуса в случае признания арбитражным судом юридического лица банкротом. Точное определение должно стать отражением совокупности общих и существенных признаков банкротства, без которых оценка может стать недостоверной.

Причины банкротства организации многочисленны. Это могут быть: недостаточность объема собственных средств; недостаточный уровень активов, задействованных в обороте организации; ухудшение состояния в финансовом плане, проявляющееся в низкой рентабельности деятельности, а также финансовой неустойчивости и риске неплатежеспособности; неконкурентоспособность выпускаемой и реализуемой продукции; наличие неэффективной системы распределения бюджета или отсутствие продуманного стратегического планирования; ошибочное формирование стоимости производимой и реализуемой продукции (товаров, выполненных работ, оказанных услуг), а также, ужесточение конкуренции [9, с.1].

Столь большое разнообразие причин возникновения банкротства требует повышенного внимания к совершенствованию методик оценки, среди которых особая роль отводится зарубежным подходам, основанным на использовании многочисленных и разнообразных коэффициентов.

Наиболее известные и популярные методики представим в табл. 1.

Таблица 1

Зарубежные методики диагностики банкротства*

Методика	Расчёт	Коэффициенты	Критерии оценки
Э. Альтмана	$Z = 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + X5$	$X1 = (с.1200 - с.1500) / с.1600$; $X2 = с.2400 / с.1600$; $X3 = с.2300 / с.1600$; $X4 = с.1300 / (с.1400 + с.1500)$; $X5 = с.2110 / с.1600$	$Z > 2,9$ - зона финансовой устойчивости («зеленая»); $1,8 < Z < 2,9$ - зона неопределенности («серая»); $Z < 1,8$ - зона финансового риска («красная»)
Р Лиса	$Z = 0,063 \times K1 + 0,092 \times K2 + 0,057 \times K3 + 0,001 \times K4$	$K1 = (с.1200 - с.1500) / с.1600$; $K2 = (с.2300 + с.2330) / с.1600$; $K3 = с.2400 / с.1600$; $K4 = с.1300 / (с.1400 + с.1500)$	$Z < 0,037$ - банкротство предприятия очень вероятно; если $Z > 0,037$ - предприятие финансово устойчивое
Р. Таффлера	$Z = 0,53 \times K1 + 0,13 \times K2 + 0,18 \times K3 + 0,16 \times K4$	$K1 = с.2200 / с.1500$; $K2 = с.1200 / (с.1400 + с.1500)$; $K3 = с.1500 / с.1600$; $K4 = с.2110 / с.1600$	$Z > -0,3$ - маловероятное банкротство («зеленая»); $Z < 0,2$ - вероятное наступление банкротства («красная»); $0,2 < Z < 0,3$ - зона неопределенности («серая»)
Г. Спрингейта	$Z = 1,03 \times K1 + 3,07 \times K2 + 0,66 \times K3 + 0,4 \times K4$	$K1 = (с.1200 - с.1500) / с.1600$; $K2 = (с.2300 + с.2330) / с.1600$; $K3 = с.2300 / с.1500$; $K4 = с.2110 / с.1600$	Если $Z < 0,862$ - банкротство компании вероятно; если $Z > 0,862$ - банкротство компании маловероятно

*Разработано автором по данным: [3, с. 167; 7, с.30].

Каждая методика обладает своими преимуществами, среди которых особо следует выделить: использование коэффициентов, отражающих разные аспекты деятельности организации; возможность динамического прогноза финансовой устойчивости с достаточно высоким уровнем надёжности; простоту расчёта. Однако анализ зарубежных методик позволяет судить о наличии существенных недостатков.

Первым недостатком методик выступают различия исходных данных. Коэффициенты, используемые зарубежными странами, в России обладают иными нормативными значениями, веса данных коэффициентов не соответствуют условиям российской экономики. Неполное соответствие российской отчетности МСФО (международным стандартам) не позволяет интерпретировать результаты в стандартном формате. Наблюдается существенная зависимость точности расчетов от полученной исходной информации, где порой отражены устаревшие данные.

Вторым недостатком методик являются различия в макроэкономической ситуации, в силу которых неравномерность уровня экономического развития разных стран делает неприменимыми

коэффициенты методик оценки риска банкротства, разработанные странами с развитой экономикой в странах с переходной экономикой.

Третьим недостатком можно назвать сложность интерпретации в зарубежных методиках интегрального показателя (Z); а также мультиколлинеарность факторов (линейная зависимость между факторами регрессионной модели), вызывающая искажение оценок коэффициентов.

Четвёртым недостатком методики следует назвать отсутствие учёта отраслевой специфики деятельности, ведь оптимальные значения ключевых показателей финансового состояния организации существенно варьируют в разных отраслях.

Зарубежные методики послужили теоретической и практической основой разработки российских методик, в целом адекватно отражающих сложившуюся экономическую ситуацию в стране (табл. 2).

Таблица 2

Российские методики диагностики банкротства*

Методика	Расчёт	Коэффициенты	Критерии оценки
О.П. Зайцевой	$K = 0,25 \times K1 + 0,1 \times K2 + 0,2 \times K3 + 0,25 \times K4 + 0,1 \times K5 + 0,1 \times K6$	$K1 = c.2300/c.1300$; $K2 = c.1520/c.1230$; $K3 = (c.1520 + \text{стр}1510) / c.1250$; $K4 = c.2300 / c.2110$; $K5 = (c.1400 + c.1500) / c.1300$; $K6 = c.1600 / c.2110$	$K_{\text{норм}} = 1,57 + 0,1 \times K6$ прошлого года; $K_{\text{факт}} > K_{\text{норм}}$ - высокая вероятность банкротства; $K_{\text{факт}} < K_{\text{норм}}$ - незначительный риск
Р.С. Сайфуллина, Г.Г. Кадыкова	$R = 2 \times K1 + 0,1 \times K2 + 0,08 \times K3 + 0,45 \times K4 + K5$	$K1 = (c.1300 - c.1100) / c.1200$; $K2 = c.1200 / (c.1520 + c.1510 + c.1550)$; $K3 = c.2110 / (c.1600 \text{ ср.})$; $K4 = c.2400 / c.2110$; $K5 = c.2400 / c.1300$	$R < 1$ вероятность банкротства высокая; $R > 1$ - вероятность банкротства низкая, состояние стабильное
А.Ю. Беликова- Г.В. Давыдовой	$Z = 8,38 \times K1 + 1 \times K2 + 0,054 \times K3 + 0,63 \times K4$	$K1 = c.1200 - c.1500 / c.1600$; $K2 = c.2400 / c.1300$; $K3 = c.2110 / c.1600$; $K4 = c.2400 / c.2120$	$Z < 0$, риск банкротства максимальный (90-100%); $0 < Z < 0,18$ - высокий (60-80%); $0,18 < Z < 0,32$ - средний (35-50%); $0,32 < Z < 0,42$ - низкий (15-20%); $Z > 0,42$ - минимальный (до 10%)
Г.В. Савицкой	$Z = 0,111 \times K1 + 13,23 \times K2 + 1,67 \times K3 + 0,515 \times K4 + 3,8 \times K5$	$K1 = c.1300 / c.1200$; $K2 = (c.1200 - c.1500) / c.1300$; $K3 = c.2110 / 0,5 \times (c.1600_{\text{нп}} + c.1600_{\text{кп}})$; $K4 = c.2400 / c.1600$; $K5 = c.1300 / c.1600$	$Z > 8$, риск банкротства отсутствует; $5 < Z < 8$, риск небольшой; $3 < Z < 5$, риск средний; $1 < Z < 3$, риск большой; $Z < 1$, риск максимальный

Продолжение таблицы 2

О.А. Татауровой	$P = 0,15K1 + 0,2K2 + 0,37K3 + 0,08K4 + 0,12K5 + 0,08K6$	$K1 = c.1230/c.1520; K2 = c.1400+c.1500/ c.1300; K3=c.2400/ c.2120; K4=c.2110/ ((c.1600нп+c.1600 кп) / 2); K5 = c.2110/c. 1600; K6 = c.2400/c.1300$	>1 - устойчивое финансовое положение, риск банкротства минимален; 0,8-1,0 - нестабильное, риск низкий; 0,5-0,8 - признаки, риск средний; <0,5 - банкрот, риск высокий
В. А. Пареной и И.А. Долгалева	$Z = 0,131xX1 + 0,257xX2 + 0,570xX3 + 0,002xX4 + 0,038xX5$	$K1 = (c.1200-c.1500)/ c.1600; K2 = c.2400 / (c.1400+c.1500); K3 = c.1200/c.1500; K4 = c.1300/(c.1400+c.1500); K5 = c.2110/c.1600$	$Z < 0$ - высокая вероятность банкротства; $0 < Z < 0,29$ - выше среднего; $0,29 < Z < 2,07$ - средняя; $2,07 < Z < 2,54$ - ниже среднего; $Z > 2,52$ - низкая вероятность
Л.В. Донцовой и НА. Никифоровой	$Z = 0,111xX1 + 13,239xX2 + 1,676xX3 + 0,515xX4 + 3,80xX5$	$K1 = (c.1200-c.1500)/ c.1600; K2=c.1200/ c.1100; K3=c.2110/ c.1600; K4=c.2400/ c.1600; K5=c.1300/ c.1600$	$Z > 8$ - финансово устойчивое; $5 < Z < 8$ - небольшой риск; $3 < Z < 5$ - среднее; $1 < Z < 3$ - финансово неустойчиво; $Z < 1$ - банкрот

*Разработано автором по данным: [3, с. 167; 8, с.2].

Наряду с многочисленными преимуществами (возможностью использования коэффициентов в российских условиях; простотой интерпретации данных; определения процентной вероятности банкротства; определения факторов, оказывающих положительное влияние на результаты деятельности и др.) следует отметить, что и отечественные методики обладают недостатками [6, с.117].

Так, например, прогноз банкротства возможен только в случае наличия очевидных признаков; нормальные значения коэффициентов в большинстве случаев усреднены; зависимость точности от исходной информации; высокая трудоемкость работы, обусловленная избыточностью и дублированием коэффициентов. Применение российских методик не всегда целесообразно в условиях российской экономики в силу частого получения противоречивых результатов; уменьшения прогнозной точности моделей при использовании для анализа финансового состояния данных за несколько лет до банкротства; круг факторов, определяющих риск банкротства, шире. В качестве методических основ проведения финансового анализа используются «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» и «Временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства». Однако в данных документах предусматривается преимущественное использование индикаторов, рассчитанных по данным бухгалтерской отчетности, которая может быть малоинформативной и не в полной мере отражать положение организации.

Недостаточное внимание уделяется анализу финансовой и инвестиционной деятельности: отношениям с кредиторами и прочими инвесторами, дивидендной политике. Прогнозирование банкротства на основе стандартных методик сводятся преимущественно к анализу показателей, основанных на бухгалтерской отчетности, не учитывают внеэкономические факторы.

Данные факты обуславливают необходимость совершенствования методик оценки, которые позволят: оценивать стадию жизненного цикла организации; близость или удаленность от зоны банкротства; получать достоверные показатели с учётом отраслевой специфики, масштабов деятельности; прогнозировать признаки банкротства заранее [4, с.235].

Для повышения точности прогнозирования банкротства необходимо учитывать факторы, которые могут влиять на финансовое состояние отрасли и организации, на основе экспертной оценки возможного влияния. Факторы необходимо рассматривать системно и выделять ключевые точки контроля. Каждая организация должна проводить стоимостную оценку влияния каждого фактора, что позволит подойти к финансовой оценке потерь при банкротстве. Факторы необходимо делить не на две группы (внешние и внутренние), а на несколько:

- факторы внешней среды (сокращение емкости рынка, изменение государственного регулирования, зависимость от социально - экономических и природных условий региона, от геополитических условий, изменений валютного курса, санкций и др.);
- внутренние факторы, бизнес-процессы (ошибки в системе управления, качество продукции, неадекватные бизнес-планы, слабая постановка текущего планирования, некомпетентность в политике продаж и маркетинге, нерелевантная политика закупок материалов и комплектующих, ошибки в осуществлении инвестиционной деятельности, устаревшие технологии и др.);
- ресурсную базу (материальная база (разрыв договоров аренды, изменения объемов поставок и нехватка запасов материалов, усиление зависимости от дефицитного сырья и др.), персонал (избыток или нехватка, проблемы с подбором в регионе, низкая квалификация, высокая текучесть и др.), административный ресурс (незаинтересованность региональных властей, отсутствие поддержки, невыполнение обязательств по развитию инфраструктуры));
- финансовое обеспечение и финансовую политику (недостаток финансовых ресурсов или увеличение потребности в них в силу влияния экономических факторов, просчеты в планировании финансового обеспечения, ошибки в финансовой политике и др.).

На основании применения данного подхода следует учитывать факторы, свидетельствующие о возможности появления признаков финансовой несостоятельности, и экспертным путем определить вероятность наступления банкротства для конкретной организации.

Влияние большинства факторов можно оценить количественно. Для наиболее эффективной оценки деятельности организации можно предложить использовать более широкий массив качественных показателей: внутреннюю документацию; кредитную историю; регион базирования; жесткость конкуренции; долю на рынке; уровень подготовки менеджмента, качество выполнения обязанностей, организованность взаимосвязей между различными уровнями подчинения.

Предлагается при анализе учитывать следующее: обращаться к тому моменту в деятельности организации, когда оно было в состоянии здорового бизнеса; исследовать путь развития вплоть до возникшего кризисного состояния с целью анализа причин ухудшения финансового состояния; проводить анализ по тем видам продуктов, которые организация предлагает на рынок сегодня, поскольку внедрение нового продукта и реализация его на рынке всегда требует дополнительных финансовых ресурсов; максимально использовать возможности и преимущества, которыми организация владеет. Учитывая функционирование на разных рынках, анализ следует проводить не только по продукту, но и по сегменту рынка.

Методика оценки будет обладать следующими ключевыми преимуществами: изначальную разработку для российских компаний; учет кредитной истории, качественных показателей и специфики деятельности п, макроэкономической ситуации в стране; базирование на общедоступных данных официальной отчетности без расчета большого количества показателей, предполагающего легкость интерпретации результатов; длинный горизонт прогнозирования; возможность проведения сравнительного анализа нескольких компаний.

Усовершенствование методики оценки риска банкротства в российских организациях будет способствовать предотвращению массовых банкротств в условиях нестабильной экономической ситуации и выступит в качестве эффективного дополнения к антикризисным мероприятиям, реализуемым правительством на макроэкономическом уровне.

Список источников

1. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 г № 127-ФЗ (ред. от 28.12.2022 г) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 43. ст. 4190.
2. Абдокова Л.З. Теоретические основы банкротства предприятия: сущность, признаки и последствия / Л.З. Абдокова, М.А. Довлетмурзаева // Вестник Академии знаний. 2021. № 2(43). С. 130-133.
3. Аксенова Э.А. Возможности методик оценки вероятности банкротства в российской практике / Э.А. Аксенова, Е.С. Силова // Вестник Челябинского государственного университета. 2021. №10(456). С.164-172.

4. Ахмедова А.В. Несостоятельность действующих методик оценки вероятности банкротства для производственных предприятий оборонно-промышленного комплекса / А.В. Ахмедова // Молодой ученый. 2022. № 44 (439). С. 235-236.
5. Березинец И.В. Вероятность банкротства: достоверны ли модели прогнозирования? / И.В. Березинец, А.З. Бобылева, Ю.Б. Ильина // Государственное управление. Электронный вестник. 2022. №94. С.68-82.
6. Мельникова М.А. Анализ применения методик оценки риска несостоятельности (банкротства) организаций в России / М.А. Мельникова, Е.В. Мухина // Молодой ученый. 2019. № 38 (276). С. 116-119.
7. Миляев А.В. Как оценить вероятность банкротства предприятия: международный подход / А.В. Миляев // Справочник экономиста. 2022. № 6. С. 30-53.
8. Миляев А.В. Как оценить вероятность банкротства предприятия: российская практика / А.В. Миляев // Справочник экономиста. 2022. №7. С. 40-53.
9. Суркова О.Е. Актуальные проблемы несостоятельности (банкротства) / О.Е. Суркова, М.А. Акулинин // Международный научно-исследовательский журнал. 2022. №7 (121). С. 176-178.

Об авторе:

ЕРОХИН Данил Сергеевич – магистрант 2 курса, группы 25М, e-mail: dserokhin@edu.tversu.ru

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

ПРОБЛЕМЫ СВОЕВРЕМЕННОЙ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА И ПУТИ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Д.Р. Имангулова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Статья посвящена проблемам выявления и предупреждения банкротства российских компаний. В действующем законодательстве отсутствуют нормы, регулирующие методику финансового анализа, а также нет четкости и доступности в регуляции предупреждения банкротства, учитывая наличия процедур, применяемых до момента признания должника банкротом, но фактически указанные нормы неисполнимы. Необходимо разработать и принять поправки в нормативно-правовые акты, чтобы устранить пробелы в действующем законодательстве, в том числе посредством проведения обязательного финансового анализа на предмет банкротства.

Ключевые слова: *финансовый анализ; платежеспособность; предупреждение банкротства.*

В современных условиях экономического развития происходит процесс увеличения числа хозяйствующих субъектов. Как следствие, наблюдается повышение роста конкуренции между компаниями в каждом из сегментов. С увеличением количественного уровня, возрастает и качественный уровень предприятий, что совершенно логически обуславливается. К сожалению, большинство участников экономической жизнедеятельности не выдерживают темп развития, становятся более чувствительными к внешним обстоятельствам, что, в свою очередь, может привести к финансовому краху.

Ни для кого не секрет, что за последние пару лет экономическое положение страны претерпело множество испытаний. Такие нестабильные времена привели к положительной динамике неспособности хозяйствующих субъектов отвечать по кредитным обязательствам. Количество должников растет, что обуславливается рядом объективных факторов.

Помимо сложного внешнеполитического и экономического положения современной России, нестабильности экономического сектора, огромное влияние оказывает социальные изменения внутри общества. Недобросовестное поведение контрагентов зачастую приводит к печальному финансовому положению компании. Разумеется, все приведенные факторы имеют обратную зависимость друг от друга, но тем не менее, «форсмажорные» обстоятельства, санкционное давление в большинстве случаев приводит к негативным последствиям. Массовое банкротство организаций впоследствии расшатывает и без того нестабильное экономическое положение внутри страны.

В действующем законодательстве [3, 5] отсутствуют нормы, регулирующие методику финансового анализа, а также нет четкости и доступности в регуляции предупреждения банкротства, учитывая наличия процедур, применяемых до момента признания должника банкротом, но фактически указанные нормы неисполнимы. Но тем не менее, существует ряд условий для признания должника банкротом. В первую очередь, к ним относится несостоятельность организации-должника исполнить требования кредиторов исходит из критериев неплатежеспособности и недостаточности имущества. Недостаточность имущества - превышение размера денежных обязательств и обязанностей по уплате обязательных платежей должника над стоимостью имущества (активов) должника (абз. 36 ст. 2 Закона о банкротстве [3]).

Неплатежеспособность представляет собой прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, которое вызвано недостаточностью денежных средств. При этом недостаточность денежных средств предполагается, если не доказано иное (абз. 37 ст. 2 Закона о банкротстве [3]).

Понятие «неплатежеспособность» может быть охарактеризовано следующими двумя элементами [8, 9, 10]:

1. Имеет место прекращение платежей. При этом размер основной задолженности по гражданско-правовым денежным обязательствам (в том числе по хозяйственным договорам, прочим сделкам) либо из трудовых правоотношений по оплате труда работников или по недоимкам, по налогам и страховым взносам для организаций должен быть не менее 300 тыс. руб., а для должника-гражданина, в том числе индивидуального предпринимателя, - не менее 500 тыс. руб. (п. 2 ст. 6, п. 2 ст. 213.3 Закона о банкротстве [3]). Кроме того, подлежащие применению за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства неустойки (штрафы, пени), проценты за просрочку платежа, убытки в виде упущенной выгоды, подлежащие возмещению за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства, а также иные имущественные и (или) финансовые санкции, в том числе за неисполнение обязанности по уплате обязательных платежей, не учитываются при определении наличия признаков банкротства должника (п. 2 ст. 4 Закона о банкротстве).

2. Фиксируется длительный характер неплатежей. Согласно Закону о банкротстве [3], общий срок неисполнения денежных обязательств либо прекращения обязательных платежей, по истечении которого для должника наступают правовые последствия в виде несостоятельности, составляет 3 месяца (п. 2 ст. 3 Закона о банкротстве [3]). Для некоторых должников может быть установлен специальный срок неплатежей, имеющий значение для арбитражного суда при возбуждении дела о банкротстве. В частности, в соответствии п. 1 ст. 189.8 Закона о банкротстве [3] для банков этот срок

составляет 14 дней, для стратегических организаций - 6 месяцев (п. 3 ст. 190 Закона о банкротстве [3]).

Отечественное законодательство регулирует ряд процедур, которые направлены на восстановление платёжеспособности организаций и применяемые уже на стадии банкротства должника – это финансовое оздоровление и внешнее управление. Тем не менее нужно отметить, что законодатель не ставит главной целью ликвидацию организации-банкрота и не стремится распродать его активов в целях удовлетворения требований кредиторов и государства. С точки зрения развития партнёрства государства и частного бизнеса остаётся приоритетным направление по предотвращению негативных последствий в виде банкротства компаний, а также экономических потерь в виде убытков для кредиторов. В результате досудебное восстановление нормальной хозяйственной деятельности предприятия дает возможность не допустить ее ликвидацию в ходе конкурсного производства и субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц.

Если говорить об экономической стороне данного вопроса, то оценку эффективности деятельности российских компаний невозможно проводить без анализа их финансово-хозяйственных индикаторов. Важными экономическими критериями признаков банкротства выступают сведения бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, которые в том числе должны быть своевременно представлены учредителям, участникам, акционерам компании для принятия мер по предупреждению банкротства организации.

Согласно п. 1 ст. 13 Федерального закона о бухгалтерском учете [1], бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений.

Стоит отметить, что в соответствии с Федеральным законом от 28 ноября 2018 г. № 444-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О бухгалтерском учете"» лицо вправе обратиться с запросом и получить бухгалтерскую отчетность практически любой компании в ФНС России либо посмотреть ее на сайте ФНС «Прозрачный бизнес» [2].

Кроме того, при определении признаков банкротства необходимо принимать правовую позицию, изложенную п. 4 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 21 декабря 2017 г. № 53 [6], где сказано, что объективное банкротство - это момент, в который должник стал неспособен в полном объеме удовлетворить требования кредиторов, в том числе по уплате обязательных платежей, из-за превышения совокупного размера обязательств над реальной стоимостью его активов.

Недостаточность имущества (объективное банкротство) является одним из основополагающих критериев несостоятельности организации-должника. Таким образом, в ситуации, при которой компания неспособна отвечать по своим долгам на протяжении определенного периода времени, а также активов, имеющих в собственности организации, не хватает для погашения задолженностей, то только в таком случае следует говорить о предстоящем банкротстве.

С целью установления момента объективного банкротства требуется определить стоимость чистых активов организации.

На основе складывающейся практики можно сделать вывод, что стоимость чистых активов представляет собой важнейший показатель с точки зрения анализа финансовой отчетности компании. Порядок определения стоимости чистых активов утвержден приказом Минфина РФ от 28 августа 2014 г. № 84н для различных юридических лиц - хозяйственных обществ, государственных и муниципальных унитарных предприятий, производственных кооперативов, жилищных накопительных кооперативов, хозяйственных партнерств, за исключением кредитных организаций и акционерных инвестиционных фондов [4]. Чистые активы рассчитываются как разность между величиной принимаемых к расчету активов организации и величиной принимаемых к расчету обязательств организации. Величина чистых активов характеризует собой разницу между стоимостью всех средств организации (имущества, земли, денежных средств и т. д.) и суммой всех ее обязательств (задолженности по уплате налогов и платежей в бюджет, кредитов и т. п.). В то же время объекты бухгалтерского учета на забалансовых счетах при определении стоимости чистых активов к расчету не принимаются.

Чистые активы — это величина, которая находится посредством вычитания из суммы активов организации, принимаемых к расчету, суммы ее обязательств, принимаемых к расчету [7, С. 76].

Размер чистых активов предприятия должен превышать размер его уставного капитала.

В том случае, когда стоимость чистых активов предприятия по окончании финансового года меньше размера уставного капитала, установленного законодательством либо собранием его участников (учредителей), то тогда заинтересованным лицам (руководителям, учредителям, участникам) необходимо:

- 1) уменьшить уставный капитал до размера, допустимого законом;
- 2) рассмотреть вопрос о ликвидации или реорганизации компании;
- 3) если размер чистых активов отрицательный на сумму свыше 300 000 руб., тогда возникает обязанность руководителя должника обратиться в арбитражный суд с заявлением о банкротстве.

Формула расчета чистых активов имеет следующий вид:

Чистые активы = (Активы баланса - задолженность учредителей) - (Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства - Доходы будущих периодов). (1)

На практике при проведении финансового анализа компании используют более простую формулу расчета чистых активов, которая не учитывает задолженности со стороны учредителей.

В завершении стоит отдельно отметить, что институт банкротства – абсолютно адекватное явление современного общества. Но, к сожалению, в настоящий момент количество компаний, находящиеся на грани банкротства, превышает все допустимые объемы, что в свою очередь, является следствием непроработанности задач относительно выбранной указанной тематики.

Список источников

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (в ред. от 05.12.22) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 26.02.23)
2. О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете»: Федеральный закон от 28.11.2018 N 444-ФЗ (в ред. от от 26.07.19) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_312099/ (дата обращения 26.02.23)
3. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (в ред. от 28.12.22) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ (дата обращения 26.02.23)
4. Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов: Приказ Минфина России от 28.08.2014 N 84н (в ред. от 27.11.20) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169895/ (дата обращения 26.02.23)
5. О некоторых вопросах практики применения Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)": Постановление Пленума ВАС РФ от 15.12.2004 N 29 (в ред. от 21.12.17) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51206/ (дата обращения 26.02.23)
6. О некоторых вопросах, связанных с привлечением контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 N 53 [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286130/ (дата обращения 26.02.23)

7. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий учет): учебник / Кондраков Н.П. М.: Проспект, 2018. 512 с.
8. Овчаренко П.А., Овчаренко Д. А. Проблемы выявления и предупреждения банкротства организации на ранней стадии // Вестник Уральского юридического института МВД России. 2021. №2. С. 95-103.
9. Фролов, И. В. Генезис и теоретические основы института несостоятельности (банкротства) гражданина в системе российского права: монография / И. В. Фролов. – М.: Юстицинформ, 2020. 272 с.
10. Шершеневич, Г. Ф. Конкурсный процесс: учебное пособие / Г. Ф. Шершеневич. - 3-е изд. – М.: Статут, 2021. 477 с.

Об авторе:

ИМАНГУЛОВА Даяна Рафиковна – магистрант 1 курса, группы 18М (ОЗФО), e-mail: imandayana@yandex.ru

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

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

И.А. Киреев¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Статья посвящена исследованию проблемы продовольственной безопасности в условиях рыночной экономики. Автор рассматривает угрозы, задачи и уровни продовольственной безопасности. В статье освещается роль субъектов рыночной экономики в обеспечении продовольственной безопасности.

Ключевые слова: *продовольственная безопасность, угрозы продовольственной безопасности, рыночная экономика.*

Продовольственная безопасность во все времена играла одну из ведущих ролей в развитии общества. Можно справедливо согласиться с американским психологом А. Маслоу, что в иерархической модели потребностей человека основу составляют физиологические, в том числе и потребность в питании [1].

С переходом от аграрного общества к индустриальному в XVII-XVIII веках, проблема обеспечения населения продовольствием стала приобретать всё большее значение.

Несмотря на прогрессивные достижения современного общества, в соответствии с докладом Всемирной организации здравоохранения, в 2021 году с голодом столкнулись 828 млн человек – на 46 млн больше, чем годом ранее, и на 150 млн больше, чем в 2019 году, что подтверждает необходимость обеспечения продовольственной безопасности [2].

Для исследования продовольственной безопасности в условиях рыночной экономики, прежде всего необходимо определить, что следует понимать под продовольственной безопасностью.

Впервые термин «продовольственная безопасность» был упомянут на Всемирной продовольственной конференции в 1974 году и понимался как сохранение стабильности на рынках продовольственных товаров при доступности базовых продуктов питания всех стран мира [3].

С развитием общества и возникновением новых угроз в 1996 году Римской декларацией по всемирной продовольственной безопасности закреплено, что продовольственная безопасность – состояние, когда все люди в любое время имеют физический и экономический доступ к достаточному количеству безопасной и питательной пищи, позволяющей удовлетворить пищевые потребности и предпочтения для ведения активного и здорового образа жизни [4].

В Российской Федерации в законопроекте «О продовольственной безопасности Российской Федерации» указано, что продовольственная

безопасность Российской Федерации – состояние экономики Российской Федерации, при котором обеспечивается продовольственная независимость страны и гарантируется физическая и экономическая доступность продовольствия для всего населения в количестве, необходимом для активной и здоровой жизни [5].

Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации», закрепляет, что продовольственная безопасность Российской Федерации – является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета – повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения [6].

С развитием экономических и социально-политических процессов, в 2020 году в новом Указе Президента РФ от 21.01.2020 N 20 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» продовольственная безопасность Российской Федерации была обозначена, как состояние социально-экономического развития страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевой продукции, соответствующей обязательным требованиям, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевой продукции, необходимой для активного и здорового образа жизни [7];

Рассматривая различные подходы к определению продовольственной безопасности, можно сделать вывод о том, оно находится в зависимости от уровня рассмотрения проблемы обеспечения продовольственной безопасности.

В толковом словаре русского языка Ожегова С.И. под безопасностью понимается положение, при котором кому-нибудь, чему-нибудь не угрожает опасность [8]. В широком смысле безопасность – это отсутствие опасности. Опасность – явления, угрожающие жизни и здоровью человека.

В определении понятия продовольственной безопасности, находят отражение актуальные угрозы для субъекта продовольственной безопасности.

Рассматривая безопасность, как состояние при отсутствии угроз или состояния, при котором имеется возможность противостоять угрозам, без нанесения существенного вреда субъекту безопасности, в рамках настоящего исследования автор разграничивает понятия «продовольственная безопасность» и «продовольственное обеспечение». Продовольственное обеспечение – процесс, который в своем определении

не содержит фактора угрозы. В понятии продовольственной безопасности присутствующая угроза или возможность её возникновения является одним из ключевых условий. В рамках продовольственной безопасности наиболее корректно рассматривать обеспечение продовольствием, ограниченном в разнообразии самыми основными, базовыми продуктами, необходимыми для поддержания жизни и здоровья человека без нанесения вреда.

По мнению автора, в целях наиболее полного и корректного подхода к определению продовольственной безопасности необходимо ориентироваться на субъект продовольственной безопасности: личность, регион, государство, мировое сообщество.

На уровне личности продовольственная безопасность – состояние обеспеченности человека продуктами питания в нормах, не угрожающих жизни и здоровью.

Региона – состояние обеспеченности региона продовольствием и средствами распределения продовольствия среди населения, обеспечивающее постоянный доступ населения к базовым продуктам питания.

Продовольственная безопасность государства – состояние экономики и национальной безопасности, позволяющее постоянно обеспечивать население страны безопасными продуктами питания в необходимом для поддержания жизни и здоровья объеме и разнообразии, а также наличие достаточного резерва продовольствия на период возникновения угрозы до возобновления производства.

Глобальная продовольственная безопасность – состояние мирового рынка продовольствия, обеспечивающего доступ стран к базовым продуктам питания вне зависимости от уровня экономического развития.

В рамках настоящего исследования основное внимание уделим рассмотрению продовольственной безопасности в условиях рыночной экономики на государственном уровне.

Ввиду того, что процесс воспроизводства и распределения продовольствия зависит от многих условий, выделим основные факторы, которые оказывают на него существенное влияние, такие как:

- физико-географические особенности территории;
- уровень развития экономики;
- развитость транспортных сетей
- наличие населения, задействованного в производстве продовольствия;
- уровень развития промышленного производства сельскохозяйственного и промыслового назначения.

Исходя из этого, ключевыми проблемами в обеспечении продовольствием являются:

- ограниченность ресурсов по производству или промысла;

- физическое наличие продовольствия в достаточном объеме из расчета на потребителя;
- разнообразие базовых продуктов и условий для их производства в продовольственном обеспечении в объеме, позволяющем организовать питание без угрозы жизни и здоровью человека;
- возможность распределения и доставки продовольствия;
- состояние безопасности самого продовольствия, не угрожающего жизни и здоровью человека;
- экономическая или физическая возможность потребителя получить продовольствие в достаточном количестве;

Исходя из факторов выделим основные угрозы продовольственной безопасности:

- климатические явления, способные повлиять на урожай и промысел;
- генно-модифицированное воспроизводство сельскохозяйственных культур и животноводство, не обеспечивающее безопасное природопользование и потребление;
- экономический кризис и обеднение населения;
- экономическая блокада регионов и стран.
- техногенные катастрофы;
- боевые действия и умышленное уничтожение сельскохозяйственных территорий и техники, мест хранения и средств доставки продовольствия;
- диверсионные действия и применение биологического оружия в мирное время;

Исходя из угроз определим, что одними из основных показателей продовольственной безопасности могут служить:

- уровень производства продуктов питания в достаточном количестве и разнообразии для поддержания жизни и здоровья всего населения;
- наличие в стране территорий, пригодных для земледелия и скотоводства;
- географическое и климатическое разнообразие регионов, имеющих возможности по воспроизводству продовольствия;
- наличие сельскохозяйственной техники, средств промысла и мощностей по их производству;
- уровень экономического развития и стабильности государства;
- уровень и интенсивность использования средств производства, наносящих существенный вред невозполнимым ресурсам (генно-модифицированное воспроизводство сельскохозяйственных культур);
- наличие надлежащих мест хранения и средств доставки продовольствия, обеспечивающих снабжение всех регионов на период угрозы до обеспечения восполнения запасов, а также состояние их защищенности от внешнего воздействия.

Возникает две основные задачи в рамках продовольственной безопасности:

- организация постоянного продовольственного обеспечения населения государства базовыми продуктами;
- создание, сохранение и поддержание продовольственных запасов на период воздействия угрозы.

Ввиду определяющего влияния продовольственного обеспечения на жизнь и здоровье каждого гражданина вне зависимости от возраста и социальной роли, справедливо будет отметить, что вопрос обеспечения продовольственной безопасности один из основных для государств вне зависимости от экономической системы. Однако каждая экономическая система имеет свои достоинства и недостатки, в том числе и в вопросе обеспечения продовольственной безопасности.

Рыночная экономика - экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов [9].

Хозяйствующими субъектами в условиях рыночной экономики являются домохозяйства, предприятия и государство.

Рассматривая показатели производственной безопасности стоит определить роль каждого хозяйствующего субъекта в их обеспечении.

В данной статье предлагаем рассмотреть домохозяйства, как потребительский сектор экономики. В рамках обеспечения продовольственной безопасности на государственном уровне определим их одним из объектов обеспечения продовольственной безопасности.

В условиях рыночной экономики основными производителями продовольствия являются предприятия. Как и любая коммерческая деятельность, сельскохозяйственный и промышленный бизнес основной целью перед собой ставит получение прибыли. Предприятия, как правило, специализируются на производстве определенных видов продовольствия в количестве, обеспечивающем спрос, который в свою очередь регулируется рынком. Наличие излишек продукта в количестве, способном обеспечить продовольственную безопасность до возобновления производственного цикла приведет к издержкам производства и отразится на стоимости конечного продукта. Помимо этого, для получения коммерческого преимущества предприниматель стремится сократить издержки производства, порой в ущерб качеству продукта или используя генно-модифицированное воспроизводство сельскохозяйственных культур и животноводство.

Даже ключевые участники рынка производства продовольствия не обладают достаточными возможностями для обеспечения продовольственной безопасности, ввиду масштаба возможных угроз. Помимо этого, вопросы обеспечения безопасности являются основополагающими для существования самого государства и в целях

надежного обеспечения необходимо минимизировать влияние или исключить зависимость как от других стран, так и от предприятий внутри страны.

Исходя из системы рыночных отношений, решить задачу по стабильному продовольственному обеспечению, государство, без привлечения предприятий, очевидно, не имеет возможности. Но в то же время полная зависимость от предприятий, деятельность которых организована исключительно по законам рынка, создает предпосылки к возникновению угрозы продовольственной безопасности. Основными из них является критическая зависимость производства от покупательной способности населения внутри страны, монополизация рынка определенного вида продовольствия и необоснованное ценообразование, а также возможность создания зависимости от зарубежных поставщиков, которые в силу определенных условий организации или демпинга цен при дополнительном субсидировании иностранных предприятий со стороны правительства иностранных государств, могут получить исключительное положение на национальном рынке базовых продуктов.

Создание, сохранение и поддержание продовольственных запасов и мест их хранения на период воздействия угрозы является одной из главных задач государства по обеспечению продовольственной безопасности. Расходы на содержание и управление государственным продовольственным резервом находятся в исключительно правительственном ведении. Однако наполнить, обновлять и поддерживать необходимое разнообразие, а также объем запасов государство без участия предприятий не имеет возможности.

Таким образом, в условиях рыночной экономики, государство способно обеспечить продовольственную безопасность исключительно производственными возможностями сельскохозяйственных и промышленных предприятий.

Минимизировать риски обеспечения продовольственной безопасности, зависящей от предприятий, в условиях рыночной экономики возможно несколькими способами.

Создать государственные предприятия, находящиеся под полным государственным управлением и в меньшей степени зависящих от колебаний рынка, обеспеченные государственным бюджетом, которые будут гарантированно функционировать даже при отрицательном балансе, обеспечивая потребность государства в постоянном наличии продуктов, находящихся в свободном распоряжении.

Обеспечить условия для функционирования национальных сельскохозяйственных и промышленных предприятий, которые позволят им развиваться и занимать стабильное положение как на внутреннем, так и на международном рынке. Ввести прогрессивное законодательное регулирование производства продовольствия исходя из обеспечения уровня показателей продовольственной безопасности.

Список источников

1. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е издание. СПб: Питер, 2008. 352 с.
2. Доклад ООН: В 2021 году число голодающих в мире достигло 828 млн [Электронный ресурс]: Всемирная организация здравоохранения. URL: <https://www.who.int/ru/news/item/06-07-2022-un-report--global-hunger-numbers-rose-to-as-many-as-828-million-in-2021> (дата обращения 20.02.23)
3. Всеобщая декларация о ликвидации голода и недоедания 1974 г. [Электронный ресурс]: Доклад Всемирной продовольственной конференции. URL: <http://www.un.org/russian/document/declaration/hunger.htm> (дата обращения 20.02.23)
4. Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности. [Электронный ресурс]: Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединённых Наций (ФАО). URL: <https://www.fao.org/3/w3613e/w3613e00.htm> (дата обращения 20.02.23)
5. Законопроект №99013560-2 «О продовольственной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Система обеспечения законодательной деятельности Государственной автоматизированной системы «Законотворчество». URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/99013560-2> (дата обращения 20.02.23)
6. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 30.01.2010 № 120 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. № 5 от 01 февраля 2010. Ст. 502.
7. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации Указ Президента Российской Федерации от 21.01.2020 № 20 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2020. № 4 от 27.01.2020. Ст. С345
8. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 72500 слов и 7500 фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова; Российская Академия Наук, Институт русского языка; Российский фонд культуры. М.: АЗЪ, 1993. 955 с.
9. Виноградов В.В. Экономика России: учебное пособие / В. В. Виноградов. М.: Юристъ, 2001. 319 с.

Об авторе:

КИРЕЕВ Иван Алексеевич – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: ki.i.a@yandex.ru

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

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМ И ИНСТРУМЕНТОВ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

А.В. Комарницкий¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Целью исследования является определение наиболее привлекательных для юридических лиц форм и инструментов кредитования в современных условиях. В статье рассмотрено понятие кредитного инструмента, выявлены распространенные формы банковского кредита в России, определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: кредит, овердрафт, факторинг, форфейтинг, инвестиционные, лизинг, синдицированные кредиты, вексельные кредиты, краудфандинг.

В условиях финансовой нестабильности и значительного ухудшения финансового положения субъектов хозяйствования повышается потребность в заемных источниках ресурсов. Поиск оптимальных вариантов финансирования бизнеса требует всестороннего анализа различных современных форм и инструментов кредитования на финансовом рынке. Именно это предопределяет актуальность выбранной темы исследования. Актуальность данной работы – выявить подходящий вид кредита для той или иной компании исходя из её потребностей и желаний. В нынешнее время не так просто взять деньги дешево, быстро и с полным пониманием продукта, именно поэтому я разберу различные варианты финансирования компаний.

Под инструментами кредитования понимается механизм выдачи кредита, срок кредита, проценты по кредиту условия возврата по кредиту [3]. К кредитным инструментам относятся кредитные линии, синдицированные кредиты, факторинг, овердрафт и т. д. Каждый кредитный продукт обладает своей направленностью, из-за чего вид кредитного инструмента имеет прямую зависимость от деятельности заемщика. Следует сказать, что возвратность, срочность, платность, обеспеченность также определяются выбранным кредитным продуктом.

Кредитную политику банка, за исключением выбора целей и задач кредитной деятельности, как правило, можно определить как целый перечень внутренних положений и процедур, которые регламентируют организационную сторону совершения кредитных операций, т. е. порядок предоставления кредитов, способы обеспечения их возвратности, порядок использования заемщиками кредитов и осуществляемый при этом контроль банка, порядок определения процентных ставок, порядок погашения кредитов, перечень документов для оформления кредитных договоров,

договоров обеспечения кредитов и открытия ссудных счетов, перечень документов для оценки финансового состояния заемщиков.

Сравнительное исследование современных форм кредитования клиентов коммерческих банков позволяет идентифицировать следующие преимущества и недостатки кредитных инструментов.

Во-первых, *кредитная линия* представляет собой юридически оформленное обязательство банка выдавать клиенту кредит в определенном объеме в течение оговоренного времени. Данный инструмент отличается от единовременного кредитования, так как клиент может получать ссуду не один раз в какой-то указанный в соглашении день, а тогда, когда ему она потребуется, частями.

К преимуществам кредитования в пределах кредитной линии относят следующие аспекты [6]:

- по условиям кредитного договора заемщику необязательно пользоваться установленному лимиту, его можно выбирать частично или полностью;

- график платежей индивидуален, можно погашать аннуитетными платежами, можно в конце срока договора;

- в случае установления кредитной линии на группу заемщиков, каждый заемщик отвечает за свою часть кредита;

- невозобновляемые кредитные линии содержат четкий график погашения. В этом случае любая сумма, уплаченная заемщиком ранее оговоренного срока, будет засчитываться при погашении последующих платежей;

- для банка кредитные линии интересны тем, что упорядоченный график погашения делает эти активы источником дохода постоянного уровня.

Среди недостатков кредитных линий выделим [6]:

- обоснование способа определения лимита кредитования;

- отсутствие для заемщика ограничений по возврату кредита не всегда выгодно банку, так как нарушает его управление активами. Поэтому банки стремятся ограничить свободу заемщика в возврате кредитных ресурсов или налагают на него штрафы;

- дороговизна продукта. Помимо процентной ставки есть разовая комиссия в размере 1-2% за открытие линии/резервировании лимита;

- завышенная величина неиспользованного лимита может отрицательно отразиться на оценке ликвидности банка и даже привести к потере некоторой части дохода.

Во-вторых, *синдицированный кредит* является таким кредитом, который предоставляется заемщику синдикатом банков. Как минимум два кредитора должны заключить между собой договор, на основании которого финансируют клиента в равных долях.

Преимуществами синдицированного кредитования являются [6]:

- отсутствие ограничений по сумме займа, так как у обычного кредита есть норматив Центрального банка, а по облигационному займу есть норматив для обеспечения ликвидности;

- использование подобных кредитов показывает высокую квалификацию заемщика и укрепляет свою репутацию на российском и международных рынках капитала;

- появляется возможность распределять риски по нескольким банкам, а также продать в любой момент свою долю в сделке полностью или частично;

- для заемщиков и банкам-организаторам синдикаты выгодны по причине того, что получив «публичную» ссуду от ряда крупнейших кредиторов и погасив ее в срок, компания становится желанным клиентом и в других крупных банках;

- синдицированный кредит обойдется дешевле, чем множество двусторонних займов в разных финансовых структурах. При синдикате заемщик получает необходимую сумму сразу от всех финансовых институтов по единой ставке.

К недостаткам синдицированного кредитования отнесем [6]:

- получение подобной ссуды является более сложным процессом, так как кредитная заявка должна быть согласована со всеми участниками. На принятие решения и оформление всех документов уходит существенно больше времени, чем при предоставлении стандартного займа;

- юридическую и бюрократическую сложность, возникающую в основном из-за споров того или иного банка в равенстве прав в сделке, не проработанность отечественной комплексной юридической базы для подобных сделок;

- отсутствие возможности банка продать свою долю в синдикате сторонним организациям.

В-третьих, *овердрафт* представляет инструмент в виде суммы денежных средств, которую организация может тратить с расчетного счета сверх остатка по согласованию с банком. Он подходит для компаний, которые активно занимаются торговлей и когда необходимо оплатить контрагенту продукцию, но выручка за товар ещё не поступила.

Преимуществами кредитования по овердрафту выступают [6]:

- простота и быстрота процедуры получения;

- отсутствие обязательного обеспечения;

- лимит овердрафтного кредитования устанавливается исходя из совокупного среднемесячного оборота по всем расчетным и текущим счетам;

- применяются минимальные проценты ставки по кредиту;

- в первую очередь в течение действия Договора об овердрафтном кредите банк оплачивает платежные документы предприятия, а только потом производит списание в счет задолженности по овердрафту;

- относительно недавнее распространение данного продукта способствует тому, что кредитующие банки довольно лояльно проводят анализ клиентов и следуют лишь лаконичным рекомендациям ЦБ.

Недостатками кредитования по овердрафту являются [6]:

- возможность получения овердрафтного кредитования имеют только клиенты со значительными денежными оборотами на счете;
- предоставление овердрафта исключительно юридическим лицам, которые находятся на расчетно-кассовом обслуживании в банке, имеют существенные постоянные обороты по счетам и обладают безупречной кредитной историей и устойчивым финансовым положением.

В-четвертых, *факторинг* имеет значение для фирм при исполнении коммерческих контрактов, по которым предусмотрена отсрочка платежей. После того, как исполнены контракт и подписаны закрывающие акты, клиенту приходится ожидать от заказчика оплату за выполненные работы. В такой ситуации банк готов выдать клиенту сумму до 100% от выполненных актов, обеспечив тем самым заемщика оборотными средствами до момента будущей оплаты заказчика.

Поставщик благодаря факторингу приобретает следующие преимущества [6]:

- заблаговременная реализация долговых требований;
- освобождение от риска неплатежа;
- получение клиентом денежных средств без залога и поручительства;
- увеличение кредитной нагрузки не происходит.

Выделенные достоинства способствуют ускорению оборота капитала, снижению издержек обращения, расширению производства и увеличению прибыли фирмы.

Основной недостаток факторинга заключается в том, что он способствует получению так называемых «коротких денег». Следовательно, отсрочка в данном случае будет не более 30-45 дней.

В-пятых, *лизинг* рассматривается в виде долгосрочной аренды оборудования с возможностью его выкупа в будущих периодах. Благодаря возможности выкупа лизинг следует отличать от обычной аренды, так как, в частности, можно арендовать автомобиль в течение двух лет, а затем выкупить его по остаточной стоимости.

Основными преимуществами лизинга в сравнении с другими способами финансирования капитальных вложений (в частности с кредитованием) являются следующие аспекты [6]:

- лизинговым компаниям нет необходимости в соблюдение требований Центробанка по формированию резервов под выдаваемые ссуды, в результате чего они более лояльно рассматривают клиентов (в частности, проявляются не такие строгие требования к кредитной истории);

- лизинговые платежи относятся лизингополучателем на расходы (на уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль) в полном объеме;

- сторона договора лизинга, которая учитывает на своем балансе предмет лизинга, обладает правом применения к норме амортизационных специального коэффициента ускорения до 3, из-за чего происходит уменьшение величины налога на прибыль в первые периоды реализации сделки у лизинговой компании, также сокращается налог на имущество.

Данные моменты способствуют снижению налога на прибыль, так как лизингополучатель и лизингодатель увеличивает размер своих расходов, что сокращает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. На практике это имеет высокую значимость для всех заинтересованных сторон.

В тоже время нужно отметить ряд недостатков:

- отсутствует возможность оформления взятого в лизинг оборудования в залог в случае открытой кредитной линии в банке;

- наблюдается низкий уровень знаний о лизинге у потенциальных лизингополучателей;

- имеет место слабое развитие вторичных рынков оборудования.

В-шестых, форфейтинг представляет собой разновидность кредитования торговых компаний, при которой имеет место покупка долговых обязательств дебитора. Данный инструмент широко распространён в международной торговле, но в нашей стране он не получил широкого распространения из-за отсутствия соответствующей законодательной базы. При этом следует признать экономическую оправданность схемы по покупке банками долговых обязательств в валюте в условиях нестабильного курса рубля.

Форфейтинг предоставляет экспортеру следующие преимущества [6]:

- улучшение позиции экспортера по ликвидности, так как компания немедленно получает наличные;

- освобождение экспортера от валютных, кредитных и процентных рисков;

- уменьшение долгосрочных требований в балансе фирмы, что способствует росту ее кредитоспособности;

- отсутствие необходимости в контроле за погашением кредита и работе по инкассации платежей;

- отсутствие влияния на лимиты экспортера по овердрафту или на другой кредит, который предоставляется банком.

Основной недостаток форфейтинга [6] заключается в его высокой стоимости, так как ставка по форфейтированию значительно больше обычных ставок по кредитам, потому что форфейтор берет на себя все риски. К расходам по форфейтированию относятся:

- расходы по получению банковской гарантии или авалья по векселю;

- рискованная премия за политический риск;

- управленческие расходы;
- комиссия форфейтора, которая представляет разницу во времени между заключением соглашения и предоставлением документов.

В-седьмых, *краудфандинг* является таким инструментом, который призван собрать необходимые денежные средства за счет привлечения инвесторов, которые хотят получить доступ к данному проекту. В такой ситуации инвесторы на добровольных началах объединяют деньги или иные ресурсы с целью обеспечения поддержки авторов интересующей идеи [5].

Как правило, для краудфандингового проекта предполагается установление конкретного срока окончания инвестирования. Также автор (или фаундер) определяет сумму, которую ему нужно собрать за это время. Основным принципом краудфандинга выступает требование прозрачности всех денежных потоков. Это связано с тем, чтобы инвестор (или бэкер) имел четкое представление о том, куда и в каком размере ушли его деньги. Взамен он получает либо часть будущей прибыли проекта, либо внесенные средства в полном размере. Некоторые проекты предусматривают внесение безвозмездных пожертвований.

Чаще всего краудфандинг применяют тогда, когда речь идет о запуске стартапа. Тем не менее данный метод сбора средств также используется при реализации благотворительных, образовательных, экологических проектов и интернет-площадок разного спектра, например, онлайн-СМИ.

Лидируют по объемам рынка краудфандинга такие страны, как Китай, Япония, Южная Корея и США. В этих государствах доля такого рода вложений на инвестиционном рынке составляет от 2% до 5%, в то время как у нас она пока находится на уровне 0,15%.

Механизм краудфандинга обладает рядом особенностей [5], которые необходимо учитывать при его реализации.

Инвесторы проекта могут рассчитывать, с одной стороны, на получение той или иной выгоды, с другой – могут вкладываться на безвозмездной основе. В зависимости от способа расчета автора проекта с инвесторами различают следующие основные виды краудфандинга:

- краудфандинг на основе пожертвований или донатов используется только для некоммерческих и личных проектов;
- краудфандинг за вознаграждение предполагает получение участниками проекта ценных призов, что имеет смысл для проектов на предпродажной стадии;
- краудфандинг с привлечением долгового капитала основан на вложении в обмен на возврат денег с процентом от прибыли проекта;
- краудфандинг акций состоит в получении денег в обмен на долю в проекте, что основывается на более существенных вложениях участников;
- краудфандинг в обмен на фиксированное количество новых единиц криптовалюты основывается на выпуске стартапами своей криптовалюты и обмене ее на другие популярные (например, Bitcoin или Ethereum).

Банк России выделяет следующие четыре типа краудфандинга:

- r2p-кредитование, при котором инвестор и заемщик являются физическими лицами;
- r2b-кредитование, при котором инвестор является физическим лицом, а заемщик – юридическим лицом;
- b2b-кредитование, при котором инвестор и заемщик являются юридическими лицами.
- rewards-краудфандинг, при котором деньги привлекаются за нефинансовое вознаграждение (например, за условный товар компании (автозапчасти)).

Осуществление краудфандинга происходит на специальных платформах [4]. Для начала сбора денежных средств необходимо выбрать подходящую площадку, которая будет отвечать особенностям проекта. При этом все действия авторов проекта и инвесторов должны соответствовать нормам действующего национального законодательства, в нашем случае требованиям Федерального закона №259 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

При этом следует аномально ознакомиться с правилами платформы, чтобы не остаться без денег. Проблема состоит в том, что часть платформ придерживаются политике «все или ничего». Она подразумевает под собой, что, если автор проекта выставил цель собрать определенную сумму к конкретной дате, но не смог выполнить ее, то он может и не получить никаких денег.

Существуют такие площадки, на которых нужно собрать минимум 50% от заявленных средств. Правда следует отметить, что в такой ситуации комиссия для автора проекта будет выше, чем при сборе 100% средств.

В том случае, когда проект размещается на платформе, не выставившей указанных ограничений, то требуется самостоятельно провести оценку шансов на успех заявленной цели. Это касается всех проектах, которые предполагают получение вознаграждения или возврат денег инвесторам.

В России насчитывается 26 официальных краудфандинговых платформ. Их деятельность регулируется с 2019 года уже упомянутым Федеральным законом №259 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Неквалифицированные инвесторы могут вкладывать в проект сумму от 5 до 600 тыс. руб., в то время как для профессиональных инвесторов ее размер неограничен.

В-осьмых, *инвестиционный кредит* определяется как такой вид кредитования, который банк может предложить надежным клиентам-юридическим лицам для реализации конкретного бизнес-плана. Данное кредитование характеризуется значительными рисками для финансистов,

из-за чего требования к проработке целей и деталей инвестиционного проекта отличаются своей проработанностью. В итоге подобный кредит является долгосрочным займом на значительную сумму. Это, в свою очередь, предопределяет постановку и достижение масштабных целей для фирмы [1]:

- проведение модернизации и оптимизации успешно работающего производства;
- внедрение новых технологий для старого бизнеса;
- осуществление строительства, ремонта, приобретения коммерческой недвижимости;
- реализация проектов по повышению квалификации и обучению работников;
- проведение расширения бизнеса в новые сферы деятельности;
- осуществление покупки объектов интеллектуальной собственности

В результате данное кредитование делает кредитора и предпринимателя партнерами по бизнесу. Это означает, что они вкладываются в перспективное дело, которое, несомненно, принесет прибыль, финансовые средства и коммерческую хватку, идеи и возможность их реализации. Из-за этого при изучении бизнес-плана в расчет обязательно будут взяты сроки окупаемости дорогостоящего проекта, величина планируемой прибыли на каждом этапе развития бизнес-плана, уровень стабильности и рентабельности предприятия, претендующего на инвестиционный кредит. Если учесть, что такое специфическое кредитование бизнеса предполагает крупные вливания в бизнес, то при подаче заявки от заемщика потребуются не только ясный и четкий бизнес-план, но и гарантии для финансовой организации в виде залога – производственные мощности, недвижимое имущество, транспортные ресурсы предприятия. Как правило деньги берут на 5-7 лет.

Инвестиционный кредит не следует применять в случае, когда понадобится небольшая сумма средств на несколько недель или месяцев с целью закрытия кассового разрыва, или пополнения оборотов и быстрого заработка. В такой ситуации рекомендуется взять кредит на меньший срок. Часть банков устанавливают комиссию за досрочное погашение инвестиционного кредита, в результате его стоимость может быть выше, даже если получится быстро погасить долг. В частности, если необходимы денежные средства на пару месяцев для закупки большого объема товаров с целью быстрой продажи, то следует рекомендовать оборотный кредит сроком до одного года. Фирма получает нужную сумму денежных средств, оборачивает ее в бизнесе, окупает кредит и зарабатывает.

В-девятых, нужно выделить такой инструмент, как вексельный кредит. В общем случае вексель представляет собой документарную ценную бумагу, в которой в письменном виде закреплено обещание одной стороны выплатить другой стороне определенную сумму денег либо по

требованию последней, либо в указанную дату [2]. Главная экономическая функция векселя – это кредитная роль. С его помощью происходит оформление различных кредитных обязательств в виде оплаты товара или услуги, возврата полученного кредита, предоставления кредита, обеспечения ссуды и т. д. Особое значение вексель в данном контексте проблемы имеет для покупателя, потому что он дает ему возможность получить кредит от продавца без посредничества банков и других финансовых институтов.

Погашение векселя состоит в платеже по нему в установленный срок. При этом процедура платежа по векселю строго стандартизирована и включает следующие действия:

- вексель следует предъявить к оплате в месте нахождения плательщика, если иное место не указано в векселе;
- плательщику нужно осуществить платеж немедленно по предъявлении векселя, если предъявление последнего своевременное. Отсрочка платежа по векселю предусматривается только в случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы;
- при исчислении срока погашения векселя не учитывается день, в который он выписан. В ситуации, когда день погашения приходится на нерабочий день, то вексель погашается в ближайший рабочий день;
- предъявление векселя к оплате до срока его погашения не обязывает должника платить по нему, равно как и не может быть удовлетворено требование должника к векселедержателю принять платеж до срока погашения векселя;
- должник может оплатить в день погашения векселя только часть суммы, а векселедержатель не имеет права не принять платеж. В подобных случаях на лицевой стороне векселя делается отметка о погашении части вексельной суммы. Векселедержатель имеет право опротестовать неоплаченную сумму и предъявить иск к любому из всех обязанных по векселю лиц в размере неоплаченной суммы. На практике возникают такие обстоятельства, когда необходимо продлить срок платежа. В этом случае на лицевой стороне векселя делается запись «срок платежа продлен до...» и ставятся подписи всех обязанных по векселю лиц.

Таким образом, кредит, как экономическая категория, широко изучена, но акцент делается на пассивности данной категории. Инновационным же является подход к дифференциации кредита, как к ликвидной, торгуемой форме актива.

Можно выделить различные классификации кредитных операций банка, которые основываются на разнообразных, в частности, по условиям предоставления кредитов, порядку и срокам уплаты процентов и возвращения кредитного долга, режиму счета заемщика, отраслевой принадлежности заемщиков, форме собственности и организационно-

правовой форме клиента, источникам происхождения кредитных ресурсов и многим другим.

Так, для компаний, которые исполняют государственные или коммерческие контракты актуален будет факторинг или возобновляемая кредитная линия. Если это международные контракты – форфейтинг, аккредитив. Важно понимать, кредитный продукт напрямую зависит от потребностей и желания предприятия.

Нельзя выделить какой-то самый удобный и выгодный продукт, они по-своему хороши, важно строить и опираться на финансовую модель и планы предприятия.

Список источников

1. Инвестиционный кредит для малого бизнеса: условия, формы и виды, как получить, пример займа [Электронный ресурс]: Портал о финансах profithunt.ru. URL: <https://profithunt.ru/investicii/investicionnyj-kredit-dlya-malogo-biznesa-usloviya-formy-i-vidy-kak-poluchit-primer-zajma/> (дата обращения 01.03.23)
2. Копытина О. Что такое вексель и как им пользоваться [Электронный ресурс]: РБК Инвестиции. URL: <https://quote.ru/news/article/626977a09a794721d83f6756> (дата обращения 01.03.23)
3. Кутищева Е.В. Инструменты банковского кредитования: понятие и характеристика // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки, Информационный партнёр АНО ВПО «Омский экономический институт». 2014. С. 61-64.
4. Операторы инвестиционных платформ [Электронный ресурс]: Инфраструктура финансового рынка / Центральный Банк России. URL: https://cbr.ru/finm_infrastructure/oper/ (дата обращения 01.03.23)
5. Решетникова М. Что такое краудфандинг: обзор платформ и советы начинающим [Электронный ресурс]: Инновации / РБК Тренды. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/60a4f17d9a79473292bfd627> (дата обращения 01.03.23)
6. Ткачева В.Н., Бондаренко Т.Г. Сравнительный анализ различных схем кредитования: мировой и российский опыт // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2012. № 1-1. С. 570-579.

Об авторе:

Комарницкий Артем Вадимович - магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: kmrntsk@bk.ru.

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

ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ

И.И. Конфоркин¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Целью написания данной статьи является рассмотрение принципов и особенностей калькулирования себестоимости услуг почтовой связи, а также основных показателей услуг почтовой связи населению.

Ключевые слова: *себестоимость, калькулирование, почтовая связь.*

Связь является одной из важнейших составляющих экономики любого государства. Основное назначение связи — обеспечивать наиболее полное и высококачественное удовлетворение потребностей в услугах связи населения, экономики и обороны страны с учетом постоянно растущих материальных и культурных потребностей общества [1].

В условиях пандемии новой коронавирусной инфекции (Covid-19) многие промышленные предприятия в рамках перехода к цифровой экономике, были вынуждены переходить на цифровые возможности реализации своей продукции. В этих условиях хорошо показывают себя компании, оказывающие услуги по доставке продукции (своей либо чужой) до потребителя. Следовательно, можно рассмотреть особенности калькулирования себестоимости на данные услуги.

Себестоимость – это издержки или затраты организации, связанные с производством и реализацией продукции. От того, насколько правильно, эффективно и грамотно она будет сформирована, зависит дальнейшее управление производством, а также контроль за соблюдением изначально установленных экономических показателей [2].

Существует положение [3] о ведении операторами почтовой связи отдельного учета доходов и расходов по оказываемым услугам почтовой связи, которое определяет принципы, правила и последовательность ведения упорядоченной системы сбора, регистрации и распределения информации бухгалтерского, статистического и оперативно-технического учетов о доходах и расходах по услугам почтовой связи.

Раздельный учет заключается в сборе информации и составлении операторами почтовой связи отчетов о доходах и расходах отдельно по оказываемым услугам в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Методика расчета размера экономически обоснованных затрат при формировании регулируемых тарифов на услуги почтовой связи показана в приказе от 22 сентября 2009 года N 211-с/1 «Об утверждении Методики расчета размера экономически обоснованных затрат и нормативной

прибыли, подлежащих применению при формировании регулируемых тарифов на услуги общедоступной почтовой связи» [6].

Виды почтовой связи перечислены в статье 9. Федерального закона «О почтовой связи» [4].

В Российской Федерации действуют:

- почтовая связь общего пользования, осуществляемая акционерным обществом "Почта России", государственными унитарными предприятиями, государственными учреждениями почтовой связи, а также иными операторами почтовой связи;

- специальная связь федерального органа исполнительной власти, осуществляющего управление деятельностью в области связи;

- федеральная фельдъегерская связь;

- фельдъегерско-почтовая связь федерального органа исполнительной власти в области обороны.

В 2021 г. в России насчитывалось 806 организаций, основным видом деятельности которых является «Деятельность почтовой связи общего пользования» [10, С. 13]. Форма собственности и количество организаций показано в табл. 1.

Таблица 1

Форма собственности и количество организаций почтовой связи*

Форма собственности	Организации
Государственная	90
Муниципальная	4
Частная	711
Прочая	1
Всего	806

*Составлено по данным: [10, С. 13].

Большинство почтовых организаций в стране являются частными. В 2021 г. их доля составила 88,2% от общего числа предприятий отрасли.

Крупнейшими из них являются [9]:

- АО «Почта России» - продажи за 2021 год - 217 042 млн. руб

- ООО Сдэк-Глобал (СДЭК) - продажи за 2021 год - 21 779 млн. руб.

- АО «ДПД РУС» - продажи за 2021 год - 19 621 млн. руб.

- АО «ДХЛ ИНТЕРНЭШНЛ» - продажи за 2021 год - 18 820 млн. руб.

- АО «Фрейт Линк» (Pony Express) - продажи за 2021 год. 5 903 млн. руб.

Основные показатели услуг почтовой связи показаны в табл. 2. Данные взяты с официального издания Росстата.

Таблица 2

Основные показатели услуг почтовой связи населению*

	2010	2015	2018	2019	2020
Объем услуг почтовой связи:					
млн. руб.			50084	54818	60036
на душу населения, руб.			341	374	410
Удельный вес услуг почтовой связи, курьерских в общем объеме платных услуг, процентов			0,5	0,5	0,7
Индексы физического объема услуг почтовой связи, курьерских, в процентах к предыдущему году:					
по общему объему			96,4	105,1	105,2
по среднедушевому объему			96,3	105,1	105,4
Индекс потребительских цен (тарифов) на услуги почтовой связи (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	117,1	113,6	100,2	108,3	100,1
Стоимость услуг почтовой связи, оказанных населению операторами связи (без НДС), млрд руб.	21,7	27,8	32,2	35,3	38,8

*Составлено по данным: [5, С. 37].

Динамика изменения цены на тарифы отдельных видов услуг почтовой связи показаны в табл. 3.

Таблица 3

Средние потребительские тарифы на отдельные виды услуг почтовой связи*

	2010	2015	2018	2019	2020
Пересылка простого письма внутри России, массой до 20 г, за шт.	10,52	17,18	22,14	23,16	23,16
Пересылка простой посылки внутри России массой 1-2 кг, за шт.			293,17	318,47	319,41

*Составлено по данным: [5, С. 37].

Количество оказанных услуг предоставлено в табл. 4.

Операторы почтовой связи ведут отдельный учет в целях:

а) расчета себестоимости и обоснования тарифов на регулируемые услуги общедоступной почтовой связи;

б) обоснования размера субсидий на покрытие убытков, возникающих при оказании регулируемых услуг почтовой связи.

При расчете себестоимости услуг, первым делом стоит определить те виды затрат, которые непосредственно влияют на себестоимость услуг. Себестоимость предоставляемых услуг – это совокупность всех издержек предприятия. Они подразделяются на следующие виды:

- Прямые – зарплата работникам, которые непосредственно участвуют в процессе предоставления услуг.

- Косвенные – заработная плата руководителям предприятия.
- Постоянные – амортизационные отчисления. Они не зависят от объемов оказанных услуг.

Таблица 4

Основные показатели услуг почтовой связи*

	2010	2015	2018	2019	2020
Отправлено (от юр. лиц населению)					
письменной корреспонденции, млрд единиц	1,6	1,5	1,4	1,3	1,4
печатных изданий, млрд единиц	1,5	0,9	0,6	0,5	0,5
посылок, млн единиц	51	70	123	129	147
выплат пенсий и пособий, млн единиц	533,6	384,1	304,5	282,9	269,8
Стоимость услуг почтовой связи, оказанных населению операторами, имеющими соответствующие лицензии (без НДС) – всего, млрд руб.	21,7	27,8	32,2	35,3	38,8
из них от:					
письменной корреспонденции	7,3	9,8	10,8	11,7	12,9
посылок	3,4	6,7	11,9	12,9	14,6
услуг EMS	0,6	1,7	2,5	4,1	5,2
приема, пересылки и доставки денежных средств	6,3	4,3	3,4	3	2,5
из них почтовых переводов денежных средств	5,9	4,3	3,4	3	2,5
распространения печатных изданий и иной продукции	3	3,8	2	1,4	1,2

*Составлено по данным: [5, С. 38].

- Переменные – затраты на покупку материалов.

При производстве расчетов необходимо учитывать следующее: материальные затраты, капитальные и текущие затраты, расходы, связанные с предпринимательской деятельностью и налоговыми отчислениями;

- Выплата зарплаты работникам;
- Амортизационные отчисления;
- Социальные отчисления
- Прочие расходы.

Для расчета используют формулу:

$$Ps = Cm + Z + Ot + Ao + Cr + Tr, \quad (1)$$

где Ps — полная стоимость услуг; Cm — материальные и сырьевые издержки; Z — зарплата руководства; Ot — заработок рабочих; Ao — амортизация; Cr — страховые перечисления; Tr — транспортные расходы.

К этому значению прибавляют наценку и озвучивают клиенту. Разница между фактической ценой и себестоимостью — это прибыль предприятия.

На любом предприятии, независимо от его вида деятельности, размера и формы собственности, калькулирование производится в соответствии с некоторыми принципами, такими как:

- Научно обоснованная классификация затрат на производство. Общие правила формирования, оценки, классификации и признания расходов по простым видам деятельности установлены положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации», утвержденным Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н. [7] Необходимо отметить, что в обычной учетной практике расходы можно представить, как совокупность затрат, включенных в коммерческую (полную) себестоимость проданной продукции, товаров (работ, услуг).
- Определение объектов учета затрат, калькуляционных единиц и объектов калькулирования. Объекты учета затрат – места появления этих затрат, такие как: предприятия, производство, технологические процессы, участки, цеха, бригады и т.п. Объекты калькулирования – вид продукции.
- Выбор метода распределения косвенных расходов очень важен при правильном расчете себестоимости единицы продукции (товаров, услуг) Он производится предприятием самостоятельно, закрепляется в учетной политике и не изменяется в течении всего финансового года.
- Разграничение затрат по периодам. Доходы и расходы, понесенные в отчетном периоде, считаются расходами и доходами этого периода независимо от фактического времени поступления денежных средств.
- Выбор метода учета затрат и калькулирования. Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимают совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции, а также отнесения издержек на единицу продукции.

При калькулировании учет ведется согласно положению о ведении операторами почтовой связи отдельного учета доходов и расходов по оказываемым услугам почтовой связи.

В состав экономически обоснованных затрат, связанных с оказанием услуги по пересылке внутренней письменной корреспонденции, включаются:

а) расходы по обычным видам деятельности (за исключением амортизации), отнесенные на деятельность по оказанию услуги по пересылке внутренней письменной корреспонденции, по данным, полученным в ходе ведения отдельного учета;

б) расходы на амортизацию основных средств, в том числе основных средств, полученных по договорам лизинга, а также амортизация

нематериальных активов в соответствии с принятой учетной политикой оператора почтовой связи по данным бухгалтерского учета, полученным в ходе ведения раздельного учета;

в) расходы на налоги, не включаемые в состав себестоимости, а также на иные обязательные платежи и сборы, уплачиваемые в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации;

г) операционные расходы предприятия, связанные с оплатой услуг кредитных организаций, а также расходы, связанные с участием в совместной деятельности.

В приложении N 1. Результаты ведения раздельного учета. Форма N 1 (образец) одним из наименований оказываемых услуг является «1.1.1. Письма простые» Рассмотрим затраты на данный вид услуги в табл. 5.

Таблица 5

Структура затрат на услугу почтовой связи общего пользования
«Письма простые»

Элемент затрат	Затраты всего	Затраты на персонал	Материальные затраты	Амортизация	Расходы по оплате услуг сторонних организаций	Расходы на налоги, сборы и неналоговые платежи	Прочие расходы
1	2	3	4	5	6	7	8
Всего затрат							
Прием							
Обработка в ОПС приема							
Внутренняя перевозка							
Обработка в ОПС доставки							
Доставка (выдача)							

*Составлено по данным: [3].

Как видно из табл. 5, для расчета себестоимости необходимо знать: затраты на персонал, материальные затраты, амортизацию, расходы по оплате услуг сторонних организаций, расходы на налоги, сборы и неналоговые платежи, прочие расходы.

В ходе проведённого исследования можно сделать ряд выводов.

Операторы почтовой связи осуществляют деятельность по оказанию услуг почтовой связи на основании лицензий, получаемых в соответствии с Федеральным законом «О связи» [8]. Указанные лицензии, а также сертификаты на средства и услуги почтовой связи оформляются и предоставляются федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим управление деятельностью в области почтовой связи, в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Так же все операторы почтовой связи ведут раздельный учет доходов и расходов по оказываемым услугам почтовой связи.

Таим образом, себестоимость продукции (товаров или услуг) – один из важнейших показателей экономической эффективности ее производства,

который позволяет рассмотреть результаты использования всех ресурсов. От уровня себестоимости продукции зависят все финансовые результаты деятельности предприятия, темпы производства и финансовое состояние субъектов хозяйствования.

Список источников

1. Шелехов В.В., Шнырева Н.Н., Гавердовская Г.П. Организация почтовой связи: учебник. 2-е изд., стер. М.: Издательский центр «Академия», 2011. С. 192
2. Бенгина П.М. Себестоимость продукции как экономическая категория / П.М. Бенгина // Экономика и социум. 2018. № 1 (44). С. 114-116.
3. Приложение N 1. Результаты ведения раздельного учета. Форма N 1 (образец) [Электронный ресурс]: Портал ГАРАНТ.РУ. URL: <https://base.garant.ru/12141013/f7ee959fd36b5699076b35abf4f52c5c/> (дата обращения 01.03.23)
4. О почтовой связи: Федеральный закон от 17.07.1999 N 176-ФЗ (в ред от 27.12.2019) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6719/ (дата обращения 01.03.23)
5. Платное обслуживание населения в России. 2021: Стат. сб. / Росстат. М., 2021. 114 с.
6. Об утверждении Методики расчета размера экономически обоснованных затрат и нормативной прибыли, подлежащих применению при формировании регулируемых тарифов на услуги общедоступной почтовой связи: Приказ Федеральной службы по тарифам от 22 сентября 2009 года N 211-с/1 (с изменениями и дополнениями от 2 июня 2015 г.) [Электронный ресурс]: Официальный интернет-портал правовой информации. URL: http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&link_id=2&nd=102118670 (дата обращения 01.03.23)
7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н (с изменениями и дополнениями от 6 апреля 2015 г.) [Электронный ресурс]: Портал ГАРАНТ.РУ. URL: <https://base.garant.ru/12115838/#:~:text=Приказ%20Минфина%20РФ%20от%206,г.%2С%206%20апреля%202015%20г> (дата обращения 01.03.23)
8. О связи: Федеральный закон от 07.07.2003 N 126-ФЗ (в ред. от 14.07.2022) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43224/ (дата обращения 01.03.23)
9. RU-1000 - Крупнейшие компании России 2022 [Электронный ресурс]: Проект «RU-1000 Крупнейшие компании России». URL: <https://www.oborudunion.ru/russia/company> (дата обращения 01.03.23)

10. Анализ рынка почтовой связи в России в 2017-2021 гг, прогноз на 2022-2026 гг. Перспективы рынка в условиях санкций [Электронный ресурс]: демоверсия / БизнесСтат. URL: https://businessstat.ru/images/demo/postal_service_russia_demo_businessstat.pdf (дата обращения 01.03.23)

Об авторе:

КОНФОРКИН Иван Игоревич – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: ivankonforkin@yandex.ru

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

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Д.Д. Лопатина¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрен анализ показателей дебиторской и кредиторской задолженности предприятий Российской Федерации за 2011-2021 гг. Выявлены основные проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятий, выявлены основные этапы анализа дебиторской и кредиторской задолженности, рассмотрены методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Ключевые слова: *дебиторская задолженность; кредиторская задолженность.*

Известно, что дебиторская и кредиторская задолженность возникают вследствие несовпадений дат появления обязательств организаций с датами платежей по ним.

Как показывает практика, в большинстве случаев ни одна организация не способна осуществить свою хозяйственную деятельность без использования хотя бы в незначительном объеме как кредиторской, так и дебиторской задолженности. Однако стоит помнить, что рост дебиторской задолженности способен вызвать увеличение продолжительности финансового цикла компании, отвлечение средств из оборота, возникновение риска невозврата долгов, а увеличение кредиторской задолженности, в свою очередь, может свидетельствовать об ухудшении финансового состояния компании, утрате ею платежеспособности.

Таким образом, наличие кредиторской и дебиторской задолженности является нормальным явлением в хозяйственной деятельности любой организации, поэтому этими видами задолженностей необходимо управлять в целях оптимизации их величины, а также эффективного управления и контроля финансовых результатов деятельности компании [7].

Показатели совокупной дебиторской и кредиторской задолженности организаций выступают одной из основных характеристик макроэкономической динамики, так как дают обобщенные представления об условиях реализации продукции, оказания услуг, выполнения работ организаций и степени сбытовой конкуренции на товарных рынках, а также о состоянии и уровне платежной дисциплины контрагентов в экономике [2]. Проанализируем данные Росстата, отражающие динамику показателей дебиторской и кредиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации.

На рис. 1 представлена динамика кредиторской задолженности и просроченной кредиторской задолженности организаций России за 2011 – 2021 гг. Общая сумма кредиторской задолженности постоянно увеличивается на протяжении 2011 – 2021 гг. с 20954 млрд. руб. до 76121 млрд. руб. или в 3,63 раза.

Также стоит отметить, что растет и просроченная кредиторская задолженность. В составе кредиторской задолженности на просроченную задолженность приходится: в 2011 году – 5,77%; в 2012 году – 5,03%; в 2013 году – 5,34%; в 2014 году – 5,67%, в 2015 году – 6,24%; в 2016 году – 6,28%, в 2017 году – 5,88%; в 2018 году – 6,99%; в 2019 – 7,41%; в 2020 году - 6,29%; в 2021 году – 5,04%.

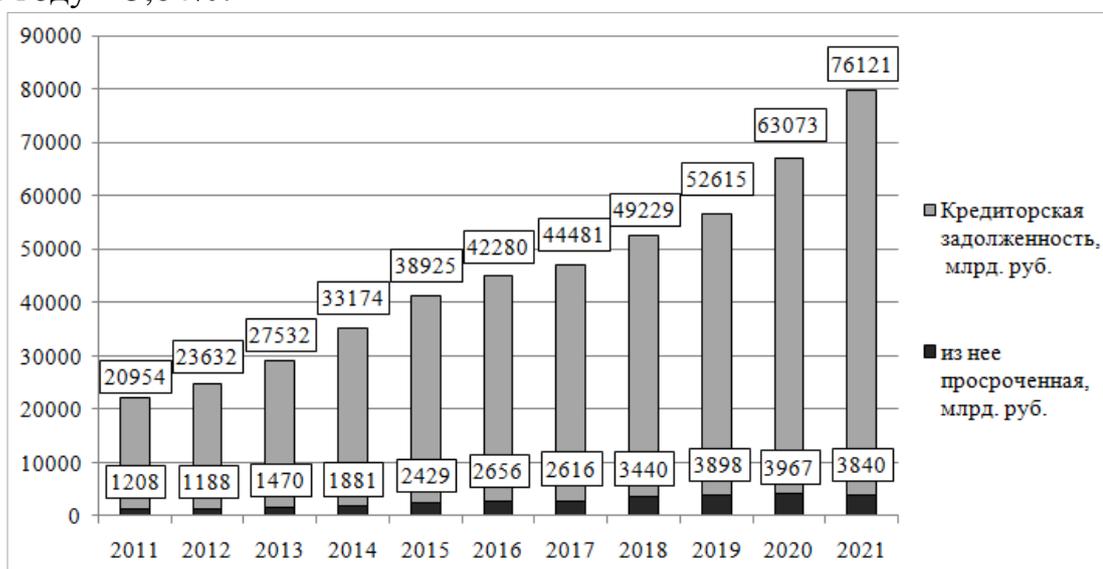


Рис. 1. Динамика кредиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации за 2011 – 2021 гг.*

*Составлено автором по данным: [1].

Значительный размер просроченной кредиторской задолженности и ее рост в динамике свидетельствуют об ухудшении финансового состояния коммерческих организаций. В абсолютном выражении просроченная кредиторская задолженность в 2011 году составляла 1208 млрд. руб., а в 2021 году данный показатель составил 3840 млрд. руб., то есть можно сказать, что за анализируемый период показатель вырос в 3,18 раза.

Рассмотрим динамику темпов прироста кредиторской задолженности и просроченной кредиторской задолженности, которая представлена на рис. 2. Необходимо отметить, что в период с 2013 года по 2016 год, а также в 2018-2019 годах темп прироста просроченной кредиторской задолженности превышал темп прироста кредиторской задолженности, что является отрицательным фактором, поскольку свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятий. Однако с 2020 года ситуация изменилась. Так в 2021 году темп прироста кредиторской задолженности

составил 20,69%, в то время как сумма просроченной задолженности снизилась на 3,20%, что является положительной тенденцией [6].

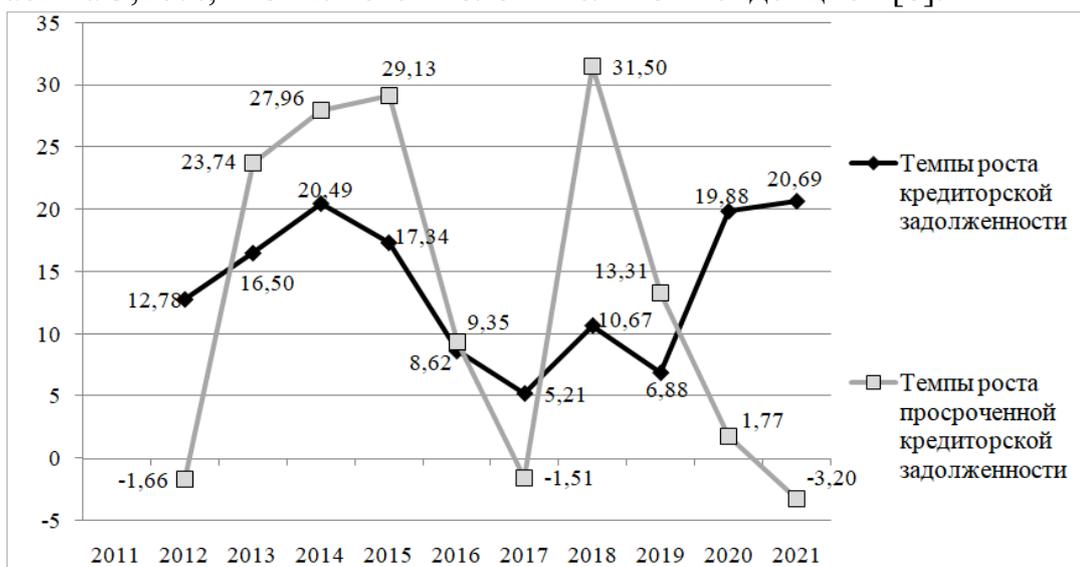


Рис. 2. Динамика темпов прироста кредиторской задолженности и просроченной кредиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации за 2011 – 2021 гг.*

*Составлено автором по данным: [1].

Далее оценим состояние дебиторской задолженности предприятий Российской Федерации. Проанализируем динамику выручки от продаж товаров, работ, услуг и дебиторской задолженности организаций России за 2011 – 2021 гг. (рис. 3).

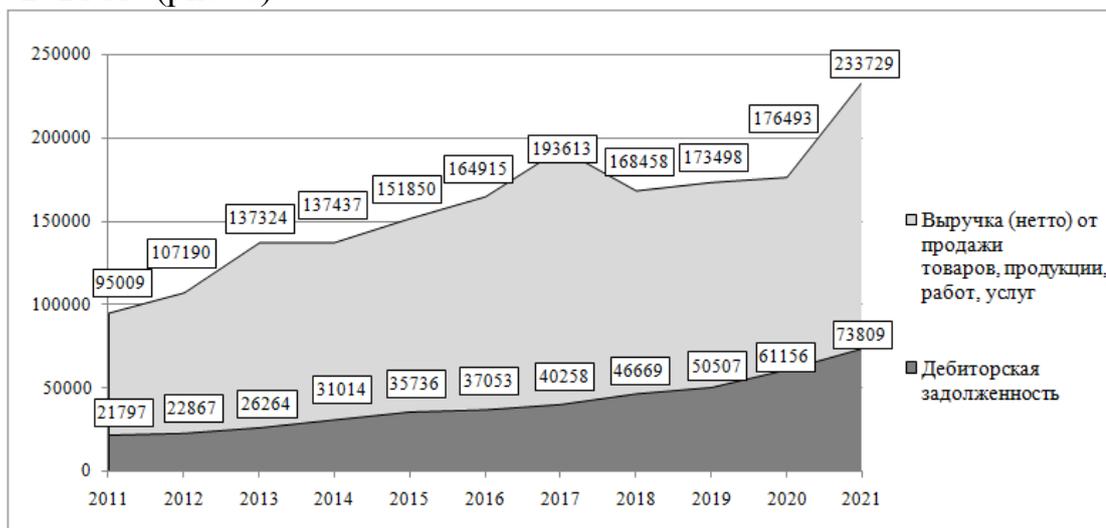


Рис. 3. Динамика выручки от продаж и дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации за 2011 – 2021 г.*

*Составлено автором по данным: [1].

За анализируемый период наблюдается постоянный рост дебиторской задолженности организаций. С 2011 по 2021 год показатель увеличился с 21797 млрд. руб. до 73809 млрд. руб. Также имеет тенденцию роста и показатель выручки от продаж: с 2011 по 2021 год показатель увеличился с 95009 млрд. руб. до 233729 млрд. руб. [3].

Обратим внимание, темп прироста дебиторской задолженности составил 238,62% при темпе роста выручки от продаж 146,01%. То есть за анализируемый период дебиторская задолженность выросла в 3,39 раза, а выручка от продаж – в 2,46 раза. Данная тенденция носит отрицательный характер.

Также стоит отметить, что растет и просроченная дебиторская задолженность (рис. 4). Рост данного показателя за анализируемый период составил 2,62 раза.

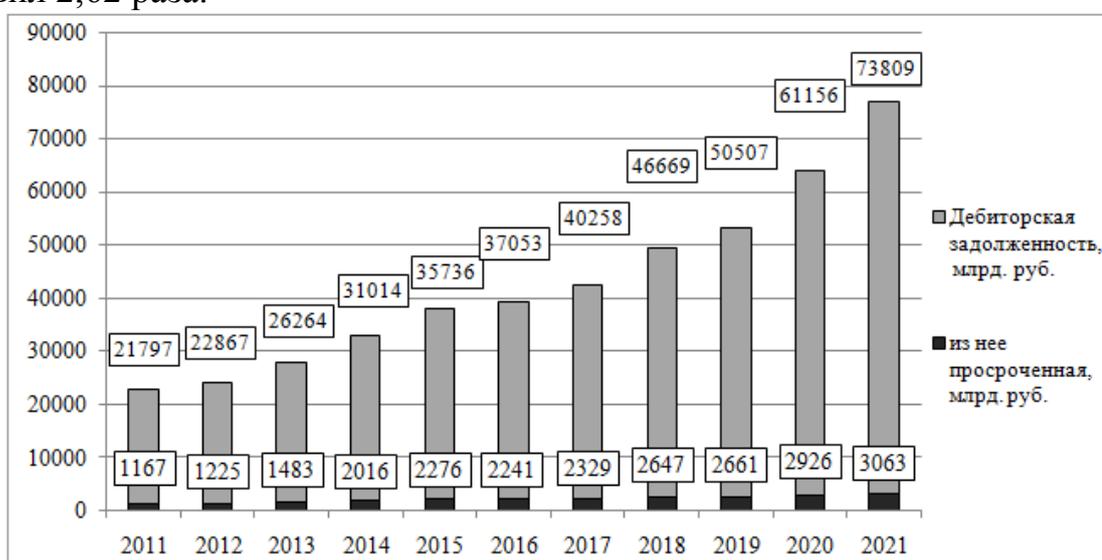


Рис. 4. Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации за 2011 – 2021 гг.*
*Составлено автором по данным: [1].

Рассмотрим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности организаций Российской Федерации.

Оценивая рис. 5 можно сделать вывод о том, что, начиная с 2012 года, сумма кредиторской задолженности превышает сумму дебиторской задолженности организаций России. Наибольшее превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью наблюдалось в 2016 году – 5227 млрд. руб. (превышение на 14%), коэффициент соотношения показателей составил 0,88. Далее с 2016 года наблюдается рост коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, в 2020 и 2021 году показатель составил 0,97. Оценивая данную ситуацию, можно сказать, что такое превышение кредиторской задолженности над дебиторской не является критичным [6].

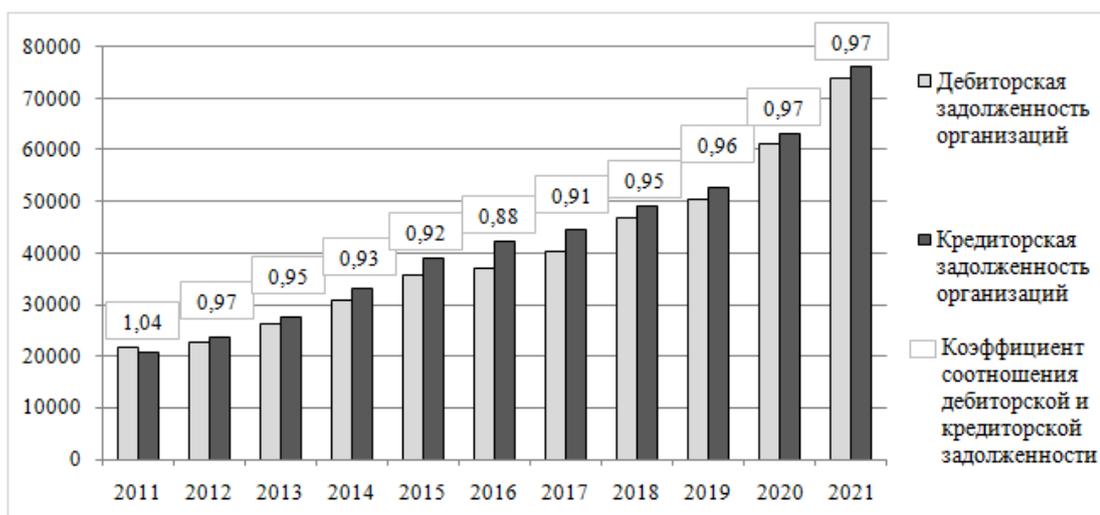


Рис. 5. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации за 2011 – 2021 гг.*

*Составлено автором по данным: [1].

Таким образом, на основании российской статистики просматривается четкая необходимость в грамотном управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации.

В связи с этим, наиболее актуальной проблемой является формирование механизма управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации, который обеспечил бы сохранение рационального соотношения между ними и эффективное взаимодействие компании со своими контрагентами.

При разработке механизма управления дебиторской и кредиторской задолженностью какой-либо организации учитывается соответствие ее стратегическим целям, текущая ситуация на рынке, положение организации среди конкурентов, частные особенности закупки сырья и реализации товаров и услуг [4].

Процесс разработки механизма управления дебиторской и кредиторской задолженностью представляет собой пять этапов:

1. Определение основных принципов построения отношений с дебиторами и кредиторами, выбор типа проводимой кредитной политики;

2. Формирование системы кредитных условий, включающих установления сроков и размеров предоставленных займов, определение процентной платы по займам, установление системы санкций за нарушения договорных условий, анализ договоров с поставщиками, по отсрочке платежей и недопущению штрафных санкций;

3. Формирование принципов оценки дебиторов и кредиторов и дифференциации кредитных условий;

4. Осуществление процедур взимания и погашения задолженности;

5. Прогнозирование использования форм рефинансирования дебиторской и кредиторской задолженности.

Механизм управления дебиторской и кредиторской задолженностью может содержать следующие методы. Так, для повышения эффективности деятельности организации следует рационализировать структуру долговых обязательств и регулярно проводить анализ хозяйственной деятельности; вовремя погашать задолженность, не допуская просрочек платежей; осуществлять контроль и инвентаризацию соотношения дебиторских и кредиторских задолженностей [4].

С целью повышения финансовой устойчивости коммерческих организаций можно предложить следующие мероприятия [5]:

1) установка дифференцированной системы штрафов (то есть чем больше срок задолженности, не погашенной в срок, тем больше размер штрафов);

2) внедрение шкалы вознаграждений, которая будет включать в себя два показателя: величину скидки и срок, в который нужно погасить задолженность, чтобы получить скидку – внедрение данного показателя позволит сократить образование дебиторской задолженности;

3) использование факторинга с целью полной или частичной ликвидации дебиторской задолженности, с помощью которого произойдет снижение дебиторской задолженности;

4) внедрение процедуры проверки и аккредитации контрагентов позволит значительно снизить образование просроченной дебиторской задолженности, а также позволит предприятию обезопасить себя от недобросовестных контрагентов, что положительным образом повлияет на его деятельность.

Обратим внимание, что совокупность таких событий как пандемия COVID-19, начало специальной военной операции, введение моратория на банкротство, экономические санкции ведут к росту размера просроченной дебиторской задолженности (рис.4). Данная тенденция стала причиной появления отдельных компаний, механизмов и площадок, специализирующихся на транзакциях с проблемной дебиторской задолженностью – происходит формирование рынка просроченных корпоративных долгов. Стоит отметить, что в развитии рынка заинтересованы сами компании-должники. На сегодняшний день для компаний лучшее решение – продажа такого долга, поскольку это позволяет сразу же вернуть часть денег в оборот. По оценкам экспертов предполагается, что размеры просроченной дебиторской задолженности продолжат расти, поэтому будет увеличиваться и интерес рынка взыскателей к этому сегменту.

Таким образом, эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятий невозможно без грамотно сформированного механизма управления. Решение проблем с дебиторской и кредиторской

задолженностью предприятия напрямую влияет на его финансовое состояние, а также способствует снижению риска наступления неплатежеспособности организации.

Список источников

1. Финансы России. 2022: Стат. сб. / Росстат. М., 2022. 392 с.
2. Дроботова О.О. Дебиторская задолженность в российской экономике: региональные тенденции // Финансы: теория и практика. 2021. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-v-rossiyskoy-ekonomike-regionalnye-tendentsii> (дата обращения: 23.02.23).
3. Ермоленко Г. Г., Фирсов М. В. Оценка дебиторской задолженности предприятий Российской Федерации // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2016. №3 (36). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-debitorskoy-zadolzhennosti-predpriyatiy-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 22.02.23).
4. Касьянов Д.А. Механизмы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в организациях// Актуальные вопросы экономики и управления. 2021. С. 153-157.
5. Магелланов М.Е. Совершенствование механизма управления кредиторской и дебиторской задолженностью отечественных формирований в современных условиях. 2015. С. 137-139.
6. Коровина В.В. Статистические тенденции развития дебиторской и кредиторской задолженности в Российской Федерации// Социально-экономическое развитие России и регионов в цифрах статистики: Материалы VI международной научно-практической конференции. В 2-х томах. 2020. С. 158-164.
7. Данькина И.А. Оценка состояния дебиторской задолженности предприятий в экономике России// Матрица научного познания. 2022. С. 51-54.

Об авторе:

ЛОПАТИНА Дарья Дмитриевна – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: lopatinadd@gmail.com

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

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА АНАЛИЗА СЦЕНАРИЕВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

В.Д. Николаев¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрен метод анализа сценариев проекта на примере инновационной разработки SysZETA команды ТвГУ. Выявлены основные факторы риска при реализации данного проекта и даны рекомендации по его внедрению на рынок.

***Ключевые слова:** метод анализа сценариев инвестиционного проекта, инновационный проект, показатели экономической эффективности, политика ценообразования, производственная политика.*

Экономика передовых стран базируется на знаниях, научных достижениях, прогрессивных технологиях. Традиционные источники экономического роста: новые сырьевые ресурсы, неосвоенные территории, дешевая рабочая сила и т.д. - практически исчерпали себя. В условиях глобальной экономики капитал мобилен, технологии распространяются быстро, товары производятся в странах с низкими издержками и поставляются на рынки развитых стран. В этой ситуации главным источником конкурентных преимуществ и развития являются инновации во всех сферах. В этой связи решение вопроса поддержки принятия решений при управлении инновационными проектами является чрезвычайно актуальным [1].

Одним из самых распространённых способов оценки рисков проекта является метод анализ чувствительности. Однако, на его основе функционирует усовершенствованный метод сценариев инновационного проекта.

Основной задачей использования этого аналитического метода является комплексная оценка влияния всех основных исходных показателей на эффективность инновационного проекта при различных условиях (сценариях) его реализации — от наилучших до наихудших [2]. В процессе этого анализа все варьируемые исходные показатели проекта моделируются с учетом их взаимозависимости. По каждому из рассматриваемых сценариев проекта определяется вероятность его возникновения. На основе возможных колебаний показателей эффективности проекта при различных условиях его реализации определяются среднеквадратическое (стандартное) отклонение и коэффициент вариации, которые выражают степень проектного риска. Чем выше значение этих показателей, тем соответственно выше считается уровень проектного риска.

Анализ чувствительности и сценарный анализ являются последовательными шагами в количественном анализе рисков, при этом

последний позволяет избавиться от некоторых недостатков метода анализа чувствительности. Следует отметить, что метод сценариев наиболее эффективно применим в случае, когда количество возможных значений выбранного критерия эффективности проекта конечно.

Сценарный анализ позволяет более полно учесть риск отдельного проекта, так как наряду с анализом чувствительности учитывает вероятность наступления событий. Однако он имеет следующие недостатки [3]:

- определение вероятности наступления событий в экономике производится экспертным путем, т.е. степень субъективизма может быть велика. Поэтому часто считается, что этот метод не имеет особых преимуществ перед анализом чувствительности, а лишь усложняет анализ без существенного улучшения его надежности и достоверности;

- при анализе риска этим методом рассматриваются лишь несколько дискретных случаев (сценариев), хотя их существует огромное множество.

Рассмотрим особенности применения метода анализа сценариев проекта, взяв за основу финансово-экономическую оценку инновационного проекта CysZETA, который предлагает новейший подход к производству метрологических стандартов для аналитических экспресс-методов измерения дзета-потенциала.

В научной литературе выделяет разные подходы к применению данного метода. Так, универсальный алгоритм применения метода анализа сценариев выглядит следующим образом [4]:

1. Определяем наиболее ожидаемые значения параметров инвестиционного проекта. В соответствии с разработанным планом реализации, основные факторные показатели представлены в табл. 1:

Таблица 1

Экономические показатели инновационного проекта за 2 года реализации*

Показатель	Начало освоения инвестиций	2021 год		2022 год		Итого за 2 года
		I полугодие	II полугодие	I полугодие	II полугодие	
Денежный поток, тыс. руб.		1151	3 307	4 231	5 361	14050
Дисконтированный денежный поток (CF), тыс. руб.		1111	3 085	3 793	4 619	12607
Инвестиции (I), тыс. руб.	2 900					

*Составлено и рассчитано автором.

Ставка дисконта была выбрана на уровне 8% годовых, дисконтирование денежного потока происходило раз в квартал.

2. Исходя из данных значений, рассчитываем показатели эффективности проекта. Показатели экономической эффективности представлены в табл. 2:

Таблица 2

Показатели экономической эффективности инновационного проекта*

Показатели	Значения
Чистый приведенный доход (NPV), тыс. руб.	9479
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	9,7
Индекс доходности (PI)	4,27
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	1,500

*Рассчитано автором.

3. Выбираем результирующий показатель, отражающий эффективность инвестиционного проекта, на основе которого будет производиться анализ сценариев. В качестве показателя эффективности был выбран индекс доходности (PI), рассчитанный за весь период реализации инновационного проекта. Анализ рисков будет основываться на трех возможных сценариях реализации проекта, влияющих на его эффективность, - "оптимистическом" (верхние границы Q и P), "реалистическом" (базовые значения) и "пессимистическом" (нижние границы Q и P: -17,2% и -16,7%, соответственно, при минимально допустимом PI = 3,00) [5].

4. Определяем диапазон возможных изменений факторных показателей (табл. 3). Диапазон возможных изменений факторов определен путем экспертных оценок.

Таблица 3

Факторные показатели и их диапазон изменения*

Факторный показатель	Значение показателя	Границы диапазона возможного изменения, %	
		Q	P
Объем продаж (Q)	727	-10	20
Цена продаж (P)	35	-20	10
Издержки постоянные (I _{пост})	10464	-10	20
Издержки переменные (I _{пер})	684	-10	20
Налоговая ставка (CH)	0,06	-20	20

*Составлено и рассчитано автором.

5. Рассчитываем изменения факторных показателей при разных сценариях реализации проекта. Результаты расчетов по трем сценариям приведены в табл. 4:

Таблица 4

Результаты сценариев изменения ключевых факторных показателей*

Сценарий	Относительные отклонения факторных показателей от базовых значений		Относительное отклонение индекса прибыльности PI от базового значения
	Цена реализации (P)	Объем реализации (Q)	
«Реалистический»	0%	0%	0%
«Пессимистический»	-16,70%	-17,20%	-59,31%
«Оптимистический»	10%	20%	+52,20%

*Рассчитано автором.

Значения индекса прибыльности для каждого из трех сценариев, а также вероятности каждого сценария при практической реализации инновационного проекта, определенные методом экспертных оценок, приведены в табл. 5:

Таблица 5

Соотношение значений индексов прибыльности по сценариям и вероятности их наступления*

Сценарий	Значение индекса прибыльности (PI _i)	Вероятность сценария (p _i)
«Реалистический»	4,27	0,80
«Пессимистический»	1,74	0,05
«Оптимистический»	6.50	0,15

*Рассчитано автором.

Среднее взвешенное значение индекса прибыльности равно:

$$PI_{cp} = \sum_{i=1}^3 p_i * PI_i = 4,48$$

Размах вариации индекса прибыльности равен:

$$R = (ПЭ_{max} - ПЭ_{min}) = 4,76$$

Коэффициент осцилляции (относительный размах вариации) будет равен:

$$V = \frac{(ПЭ_{max} - ПЭ_{min})}{ПЭ_{cp}} * 100\% = 106,25\%$$

Достаточно большое (более 100%) значение относительного размаха вариации позволяет сделать вывод о достаточно значительном риске, сопутствующем реализации рассматриваемого инновационного проекта.

Таким образом, рассматриваемый инновационный проект обладает повышенной степенью риска, которая во многом обусловлена сильной чувствительностью к колебаниям цены и объема реализации продукции. Для достижения максимального экономического эффекта необходимо грамотно выстраивать политику сбыта и ценовую политику.

В связи с наложенными недавно экономическими санкциями, контрагенты, которые хоть и являются российскими организациями, могут столкнуться с трудностями при производстве необходимых для проекта реагентов, оборудования. Подобная тенденция может отразиться не только на стабильности и объема производимых измерительных жидкостей, но и на цене их реализации.

В качестве рекомендации для увеличения объемов продаж могут выступить следующие меры:

1. Привлечение дополнительных рабочих мест. На данный момент отдел производства включает себя 3 сотрудников. Расширение численности инженер-химиков и аппаратчиков смешивания, учитывая, что эластичность постоянных затрат составляет менее 1,00, позволило бы эффективно нарастить объем производства без существенных затрат.

2. Сокращение потерь рабочего времени. Добиться этого позволит налаживание системы сбыта, поиск новых контрагентов. Производимые химические реагенты имеют низкую себестоимость и долгий срок хранения, поэтому риск порчи товара на складах минимален, однако сбыт продукции должен осуществляться непрерывно, т.к. величина постоянных затрат превышает переменные, из-за чего в случае простоя финансовые убытки наиболее ощутимы.

3. Нарращивание сотрудничества с транспортными компаниями для оперативной доставки продукции покупателям. Разработанные измерительные жидкости не требуют особых условий хранения и перевозки, поэтому предприятие может позволить себе экономию на поиске перевозчиков.

4. Рекламная кампания. Рекламе инновационного продукта на рынке требуется уделить особое внимание, т.к., помимо новизны, товар содержит в себе большие риски, связанные с его потреблением. Стоит обратить внимание на продвижение через более узконаправленные и профильные каналы (публикация статей, тезисов, коммюнике и выступления на различных профильных выставках).

5. Выход на иностранный рынок, т.к. рынок реагентов аналитического оборудования в России малочисленный. В связи с ограниченным доступом к рынкам ЕС, США, предприятию стоит обратить внимание на азиатский рынок с огромным потенциалом и на ближневосточных партнеров.

Общей рекомендацией по цене реализации может выступить только мера по выстраиванию грамотной ценовой политике, которая будет заключаться в реализации товара по более привлекательной цене по сравнению с конкурентами, что вполне реализуемо с учетом низкой себестоимости производства инновационного продукта.

Таким образом, разработанный инновационный проект CysZETA является не только эффективным с точки зрения показателей экономической эффективности на основании финансово-экономической оценки, но и с точки зрения низких рисков реализации, исходя из анализа чувствительности проекта и сценариев, т.к. в процессе моделирования не было выявлено серьезных отклонений в случае кризисных ситуаций. Однако, инициаторам проекта стоит обращать при осуществлении политики сбыта продукции и ценовой политики, т.к. по данным факторным показателям наблюдаются наибольшие отклонения.

Список источников

1. Зайнуллина Д.Р. Оценка эффективности инновационных проектов / Д.Р. Зайнуллина // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. 2012. №4. С. 444-450.

2. Кулинская Е.Л. Метод сценариев в оценке инвестиционных проектов / Е.Л. Кулинская, Р.Р. Мамлеева, Л.Ю. Уразаева // E-Scio. 2019. №1. С. 392-402.
3. Шаева А.Е. Математические методы оценки проектов в условиях неопределенности и риска / А.Е. Шаева // E-scio. 2022. №4. С. 382-393.
4. Данько Е.В. Исследование чувствительности математической модели экспертизы инвестиционного проекта / Е.В. Данько // Известия Алтайского государственного университета. 2021. №4. С. 91-96.
5. Кузина С.В. Оценка риска инновационных проектов методом анализа чувствительности проекта / С.В. Кузина, П.К. Кузин // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2014. №4. С. 235-244.

Об авторе:

НИКОЛАЕВ Владимир Дмитриевич – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: nikolaev.vladimir1999@gmail.com

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

СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

З.А. Орлов¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия, 2023 г.

В данной статье представлены основные направления развития цифровых технологий в банковской сфере, проведён анализ на предмет их фактического применения и востребованности банками.

Ключевые слова: цифровые технологии, тенденции развития цифровых технологий, технологии распределенных реестров, блокчейн, удаленная биометрическая идентификация, единая биометрическая система, Cloud-технологии.

На сегодняшний день тенденция цифрового развития приобрела глобальный характер. Цифровые технологии применяются повсеместно, и банковская сфера не стала исключением. Более того, в условиях свободной рыночной конкуренции выживаемость банков целиком и полностью стала определяться цифровой развитостью предоставляемых сервисов и платформ.

Таким образом, активное тестирование и внедрение цифровых технологий в банковской сфере является одним из основных приоритетов на данном этапе.

Основная цель статьи – выявить тенденции развития современных цифровых технологий в банковской сфере и оценить их перспективы на будущее. Объект исследования – цифровые технологии в банковской сфере.

Степень научной разработанности проблемы опосредуется теоретико-методологической базой на основе научных трудов: Колмыкова Т.С. [2], Романов В.А., Хубулова В.В. [6], Пелых В.Я. [4], Абдрахманова Г. И., Вишневский К. О., Гохберг Л. М. [1].

Предпосылки к появлению

Основополагающей цифровой инновацией в сфере банковского обслуживания поистине можно считать технологию ДБО (дистанционного банковского обслуживания). Цель данной технологии заключается в том, чтобы сделать услуги банка более доступными вне зависимости от географического местоположения клиента, часового пояса и времени суток.

Свое начало так называемое дистанционное банковское обслуживание берет в Америке в 80-х годах прошлого столетия. Немного позднее она была протестирована в Великобритании, а позднее к 90-м годам тренд был подхвачен и европейскими странами. В Россию же ДБО пришло в конце 90-х, основным катализатором тогда послужил кризис 1998 г. Дефолт, приостановка текущих платежей, потеря способности безналичных расчётов – всё это породило масштабное бегство вкладчиков и в

последствии повлекло нарушение финансовых потоков. Перед банками стояла важная задача – вернуть утраченное доверие клиентов. Началось закладывание вектора в направлении развития цифровых технологий. Внедрение технологии дистанционного банковского обслуживания (ДБО) позволило оперативно управлять своими счетами по телефону, не выходя из дома. Это символизировало начало нового этапа цифрового развития отечественной банковской сферы.

Прошли десятилетия, банковская среда преобразовалась до неузнаваемости, дистанционное банковское обслуживание претерпело множество технологических совершенствований, были внедрены потребительские услуги нового поколения, запущены десятки современных платформ для ведения бизнеса, созданы технологии, позволяющие обрабатывать большой объем данных в сжатые сроки, а также технически усовершенствованы инструменты финансовых рынков.

Технологии распределенных реестров (ТРР) и блокчейн

Данная технология при её использовании позволяет распределять информацию между всеми участниками сети. Основываясь на определенной идентичности субъектов в сети реализуется алгоритм консенсуса, который позволяет прийти к общему соглашению о текущем состоянии распределенного реестра. Следует отметить, что база данных является полностью децентрализованной, а значит – отсутствует единый центр координации, поэтому каждый участник сети при помощи узла (устройства с соответствующим программным обеспечением) может обновлять реестр независимо от других.

Говоря о ТРР необходимо затронуть и вытекающую из неё технологию *блокчейн*, она является наиболее популярным вариантом реализации сети распределенных реестров. *Блокчейн* технология структурирует цепную последовательность криптографических связанных блоков транзакций, где каждый блок содержит зашифрованную ссылку на предыдущий, чтобы обеспечить сохранность и неизменность данных в нём (Рис. 1).

Главным отличием распределенных (децентрализованных) реестров от централизованных реестров заключается в том, что в цифровой сети распределенных реестров нету единого сервера, пункта управления и контроля, нету единой платежной системы с центральной базой всех данных. Вместо этого, все вышеназванные компоненты распределяются между несколькими независимыми участниками системами вне зависимости от их местоположения (Рис.1).

Технологии распределенных реестров, в том числе и блокчейн могут сыграть ключевую роль в повышении эффективности банковской системы. Они способны существенным образом снизить затраты банков и в тоже время уменьшить комиссии для клиентов.

Более того, события 2022 года показали, что система межбанковских переводов SWIFT не является надежным инструментом, поскольку государства могут быть отключены от этой централизованной системы попав под санкционное давление.

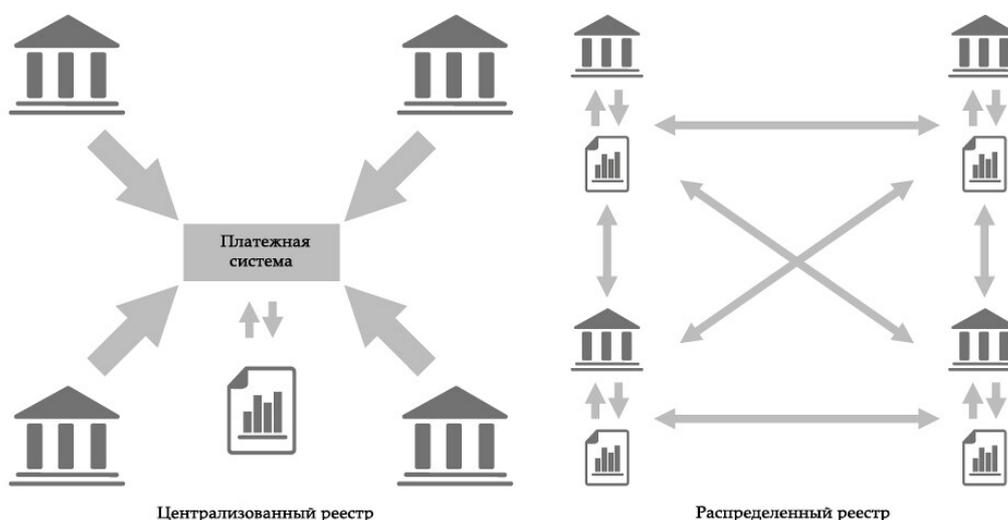


Рис 1. Схема функционирования распределенных реестров в сравнении с централизованными реестрами*

*Составлено по данным: [5].

TRP (технологии распределенных реестров) и блокчейн способны не только обойти эту систему путем децентрализации, но и способны внести качественные изменения в эффективность межбанковских переводов. Способность быстрых переводов за счёт избежания ненужной бюрократии централизованного аппарата, и способность дешёвых переводов за счёт более низкой комиссии.

Но область применения TRP и блокчейн технологий не ограничивается одними лишь транзакциями. Так, например, в России в 2016 году ЦБ и российские банки протестировали отечественную децентрализованную блокчейн-сеть «Мастерчейн» [7] для передачи цифровых ценностей между участниками на базе кода сети Ethereum. Основным функционалом «Мастерчейн» стало: возможность исполнения смарт-контрактов, регистрация/верификация/авторизация участников, идентификация участников на основе открытых ключей, передача прав собственности на финансовые инструменты и активы, выполнение учета, а также оплата услуг и взимание комиссии с инициаторов транзакций. В сентябре 2022 года платформа «Мастерчейн» была обновлена. «Мастерчейн 2.0» существенно увеличила рост производительности, а пропускная способность получила возможность масштабироваться свыше 60 млрд. транзакций ежегодно, что сравнимо со всеми операциями по платежным картам за 2021 г. В настоящее время на основе этой сети используются такие

цифровые сервисы, как ЦБГ (Цифровые банковские гарантии), ДДС (Децентрализованная система учета закладных), РРЦБК (Распределенный реестр цифровых банковских гарантий), ЦА (Цифровые аккредитивы) и ЦФА (Цифровые финансовые активы).

Подводя небольшой итог, можно сказать, что ТРР и блокчейн технологии открывают большие возможности для интеграции банковской сферы в мир цифровых технологий. Но всё не так просто, как кажется на первый взгляд. Как оказалось, в ходе многочисленных исследований, распределенные реестры – не универсальная технология для банковской сферы. На данный момент, без внесения существенных поправок в устоявшиеся банковские стандарты и регламенты, а также без технической доработки самой технологии распределенных реестров (в управлении огромными массивами данных) реализовать максимальный потенциал этих технологий будет невозможно. Поэтому главный вопрос на сегодняшний день - «готовы ли банки к радикальным изменениям?».

Технология удаленной банковской биометрической идентификации

Данная технология позволяет клиентам дистанционно получать банковские услуги путем идентификации биометрических персональных данных (изображения лица, рисунка сетчатки глаза, отпечатка пальцев, изображения рисунка ладони, записи образца голоса и прочего).

Главное преимущество биометрической идентификации – безопасность. Предполагается, что биологические характеристики человека практически невозможно фальсифицировать, если они будут рассматриваться в неразрывной синергии друг с другом.

Наиболее востребованными направлениями развития и применения дистанционной банковской биометрической идентификации являются:

- Дистанционное открытие банковских счетов;
- Удаленная идентификация личности клиента;
- Совершение мобильных безналичных платежей;
- Беспарольный доступ к банковским приложениям и сервисам;
- Получение банковских услуг, требующих идентификацию личности и т.д.

Для этих целей 1 июля 2018 года была запущена Единая биометрическая система (ЕБС) отечественным оператором «Ростелеком». Данная система представляет цифровую платформу, которая даёт возможность проходить удаленную идентификацию клиенту банка по биометрическим характеристикам.

По большому счету, технология удаленной банковской биометрической идентификации в Российской Федерации получила стимул к более активному развитию в период ограничений, связанных с Covid-19. Именно тогда, при подключении банков к биометрической системе сбора и обработки данных были выявлены ключевые недостатки, такие как: высокая стоимость подключения пунктов сбора данных (5-7 млн. руб. за одно

банковское отделение), медленное пополнение базы данных из-за массового недоверия к передаче биометрических данных банкам, а также небольшой список банковских услуг к которым возможно практическое применение технологии.

На сегодняшний день, технология удаленной банковской биометрической идентификации нашла широкое распространение. По предварительным подсчётам, в единой биометрической системе (ЕБС) РФ находятся данные более 70 млн. человек. Для банковского потребителя она позволяет: оперативно получить доступ к банковским цифровым сервисам (не нужно тратить время на поездку в отделение банка), увеличить безопасность (риски мошенничества и возможные утечки данных). Для самих банков: позволяет в значительной степени сократить бюрократический аппарат, автоматизировать процессы предоставления банковских услуг, расширить финансовые потоки (за счет расширения географии), снизить издержки и т.д.

Говоря о минусах данной технологии, следует отметить, что при большой нагрузке на систему биометрических данных могут возникнуть технические сбои программы и как следствие - ложная идентификация личности. Также никто не исключал и внешний фактор, связанный с мошенничеством (для обхода системы безопасности Voice-ID синтезируют, а Face-ID подделывают специальной маской).

Таким образом, подводя итог о перспективах удаленной банковской биометрической идентификации следует сказать, что несмотря на все риски, связанные с проблемами технического характера и рисками мошенничества, данная технология позволяет повысить удовлетворенность клиентов, в значительной степени сократить мошеннические операции, а также сократить операционные банковские расходы и сыграть ключевую роль в оптимизации бизнес-процессов.

Облачные технологии (Cloud-технологии)

Под облачными технологиями принято понимать технологии вычисления и обработки цифровых данных, с помощью которых можно получать и предоставлять доступ к сети, серверам, сетевым хранилищам, сервисам и приложениям. Характерной чертой Cloud-технологий является возможность быстро и оперативно получить доступ к онлайн ресурсам удаленного сервера с любого вычислительного устройства (смартфон, планшетный гаджет, компьютер и т.д.) [3].

Банки, могут внедрять облачные технологии 3-х видов:

1. Частная Cloud-технология. Банк имеет возможность настраивать свою облачную систему в соответствии с потребностями конкретного бизнес-направления, и при этом получать максимальную производительность.

2. Публичная Cloud-технология. Предоставляет широкие возможности масштабирования (выбирать только те услуги, которые нужны банку).

3. Гибридная Cloud-технология. Частная инфраструктура банка сочетается с общим доступом и широкими возможностями масштабирования.

Также существуют 3 основные модели, которые применимы к Cloud-технологии (Рис. 2):

– Infrastructure as a Service (Инфраструктура как услуга). Данный тип Cloud-технологии является наиболее распространенным, он сочетает в себе программное обеспечение, а также набор инструментов (сервера, сети, облачные хранилища);

– Platform as a Service (Платформа как услуга). Пользователь имеет разрешение и при помощи инструментов разрабатывать и тестировать запуск приложений, систем администрирования и сервисов.

– Software as a Service (Программное обеспечение как услуга). Пользователь имеет доступ к уже готовым программам и приложениям, работающим на основе Cloud-технологии;



Рис.2. Основные направления применения Cloud-технологии*

*Составлено по данным: [2].

Рассматривая Cloud-технологии в контексте банковской сферы следует отметить, что наиболее внедряемой моделью Cloud-технологии является IaaS (Infrastructure as a Service), именно на её основе работают банковские серверы и облачные хранилища.

Плюсы IaaS модели для банков заключаются в следующем:

– Способность организовать бесперебойную работу. Поскольку облачные провайдеры имеют возможность и постоянно отслеживают текущее состояние серверов.

- Масштабирование. Модель позволяет за несколько секунд подключить новые облачные серверы, а также отключить неиспользуемые. Можно применять во время резких скачков трафика.
- Экономия. Нет необходимости тратить ресурсы на обслуживание серверной, все данные хранятся в виртуальном data-центре.
- Безопасность. Провайдер в режиме реального времени защищает облачные хранилища и оперативно действует в случае подозрительной активности или сетевых сбоях. Также безопасность опосредуется многоуровневой системой защиты.

Доказательством актуальности и востребованности модели IaaS может послужить реализованный на её основе проект «Пилот» компанией «ИнфосистемыДжет» для ЦБ РФ. Сущность данного проекта заключается в создании функционирующей платформы с сервисом самообслуживания, который позволяет: для банков - минимизировать основные банковские риски и уменьшить нагрузки на системы администрирования, для пользователей – существенно увеличить скорость обработки запросов.

В качестве заключения, следует выделить то, что внедрение большинства Cloud-технологий требует значительных финансовых и временных затрат, как на перепрограммирование IT-инфраструктуры банка, так и на обеспечение их информационной безопасностью. Именно поэтому наиболее перспективными моделями в ближайшем будущем будут являться модели Infrastructure as a Service (Инфраструктура как услуга). Но это вовсе не значит, что Cloud модели на основе платформенных услуг, и услуг программного обеспечения исчезнут. Активное внедрение Platform as a Service и Software as a Service возможно лишь при создании сильной облачной инфраструктуры (Infrastructure as a Service).

Заключение

Перспективы развития цифровых технологий в банковской сфере предопределены самой эпохой. Технологии распределенных реестров, блокчейн, технологии удаленной банковской биометрии, Cloud-технологии – это всё то, что способно привнести в банковскую сферу удобство и безопасность, эффективность и экономию, масштаб и качество, а также возможность функционировать во взаимодополняющей связи друг с другом.

Но не стоит забывать о множестве «подводных камней» на пути к абсолютной цифровизации, ведь на сегодняшний день мы находимся лишь на первоначальном этапе активного внедрения цифровых банковских технологий. Поэтому, такие факторы как: несовершенство законодательной базы (в области легитимизации некоторых цифровых продуктов), невозможность интеграции в существующие банковские стандарты и регламенты, техническое несовершенство некоторых цифровых технологий, недоверие потребительских масс могут оказать сдерживающий

эффект развития, а для некоторых цифровых направлений и вовсе стать несовместимыми с жизнеспособностью.

Список источников

1. 3Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневецкий, Л.М. Гохберг и др.; науч. ред. Л.М. Гохберг; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. 82 с. URL: <https://www.researchgate.net/publication/343139905/> (дата обращения 15.02.23)
2. 4Колмыкова Т.С. Роль цифровых финансовых сервисов и технологий в развитии современной архитектуры экономического пространства / Т.С. Колмыкова, С.В. Клыкова // Регион: системы, экономика, управление. 2021. №2(53). С. 11-17. [URL: <https://cyberleninka.ru/article/>] (дата обращения 15.02.23)
3. 6Облачные технологии [Электронный ресурс]: Основы Интернет Технологий. URL: <https://webonto.ru/oblachnyie-tehnollogii> (дата обращения 15.02.23)
4. 7Пелых В.Я. Финансы 4.0 как идея цифровой трансформации финансовой сферы // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2020. Т. 20. №2. С. 134-148. [URL: <https://vael.ru/>](дата обращения 15.02.23)
5. 8Проект основных направлений цифровизации финансового рынка на период 2022-2024 годов [Электронный ресурс]: Документ Банка России, 2021 / Банк России. [URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/131360/oncfr_2022-2024.pdf] (дата обращения 15.02.23)
6. 9Романов В.А., Хубулова В.В. Индустрия финтех: основные технологии и направления развития финансовой цифровизации // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. №4. С. 700-712. [URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/> (дата обращения 15.02.23)]
7. 10Семеко Г.В. Новые финансовые технологии: глобальные тренды и особенности России // ЭСПР. 2020. №1. С. 50-74. [URL: <https://issek.hse.ru/trendletter/news/197551098.html>] (дата обращения 15.02.23)

Об авторе:

ОРЛОВ Захар Алексеевич – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: Zakhar_orlov_2019@mail.ru

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

ОЦЕНКА РОСТА СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК КРИТЕРИЙ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

А.С. Першина¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье даны теоретические аспекты определения стоимости фирмы. Выявлена необходимость в изучении вопроса оценки стоимости бизнеса. В статье рассматриваются различные подходы к оценке стоимости фирмы и основные виды стоимости. Выявлена проблема неэффективности традиционных подходов, что подталкивает к изучению VBM концепции, в рамках которой рассматривается наиболее популярный показатель, предназначенный для оценки процесса создания стоимости компании – показатель EVA.

Ключевые слова: стоимость фирмы, оценка стоимости фирмы, виды стоимости, подходы и методы оценки компании, показатель EVA.

В западной методологии финансового менеджмента главной целью любой компании является увеличение ее стоимости. Увеличение стоимости фирмы свидетельствует об эффективности деятельности, проводимой организацией. Оценивая бизнес сегодня, мы можем прийти к какому-то консенсусу относительно текущей стоимости компании, однако понять, сколько будет стоить фирма в будущем, значительно сложнее. Стоимость фирмы, в отличие от других критериев привлекательности и успешности фирмы, относится к долгосрочным показателям. Так как в основе стоимости фирмы лежит прогнозирование денежных потоков, то существует возможность проследить всевозможные перспективы развития компании. Если деятельность компании обеспечивает фирме прирост ее стоимости, то она становится конкурентоспособной относительно других фирм в постоянной борьбе за капитал инвестора. Как известно, инвестиции — это важнейшие ресурсы фирмы, без которых ее функционирование временно или вовсе невозможно. Стремление каждой организации к увеличению своей стоимости становится в современных условиях жизненной необходимостью. Именно поэтому одной из актуальных проблем по сей день является оценка стоимости фирмы, ведь для проведения данной оценки существует большое количество способов и показателей, и нет никакой единой «правильной» оценки, которая бы позволяла осуществлять точные расчеты стоимости фирмы.

Говоря простыми словами, стоимость фирмы — это стоимость всех активов компании. Однако нельзя путать стоимость компании с понятием стоимости чистых активов как активов предприятия, свободных от всех долговых обязательств. Стоимость фирмы представляет собой сумму

приведенной величины добавленной экономической стоимости и инвестированного капитала.

Оценочная деятельность любого предприятия всегда начинается с установки стоимости (рыночная, ликвидационная, и др.), недвижимого и движимого имущества, включая НМА, имущественные права, информацию и иное.

В оценочной практике РФ согласно ФСО №2 (Федеральный стандарт оценки) используются 4 основных вида стоимости (рис. 1).

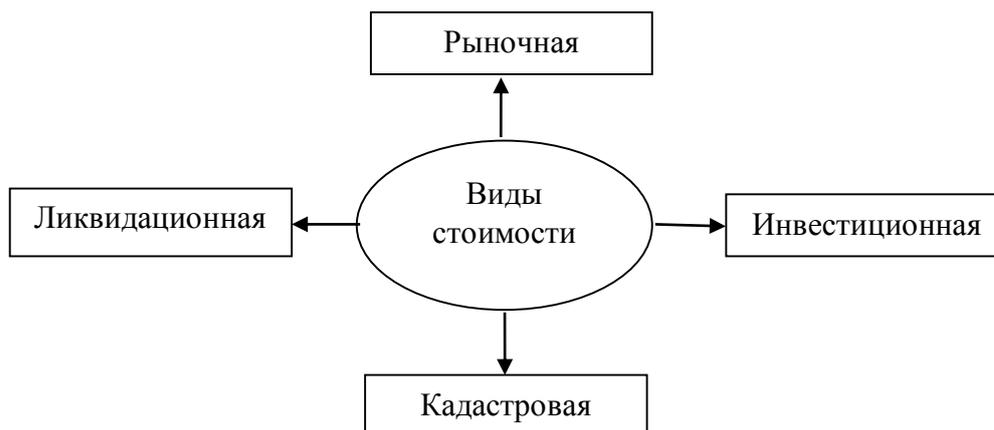


Рис.1. Основные виды стоимости*

*Составлено автором по данным: [1].

Рыночная стоимость представляет собой наиболее вероятную цену, за которую объект оценки в условиях конкуренции может быть реализован при наличии у сторон сделки полной информации о данном объекте. Как правило, данный вид стоимости является наиболее распространенным и может применяться для определения стоимости фирмы, а также в случае кредитования, страхования, купли-продажи и т.д.

Инвестиционная стоимость представляет собой цену, установленную для определенных физических и юридических лиц, которая определяется при установлении ими инвестиционных целей. Данное определение стоимости применяется не всегда и может быть рассмотрено только в случае применения бизнес-плана инвестора, разработанного исходя из его возможностей.

Ликвидационная стоимость представляет собой цену, которая рассчитана исходя из предположений о возможной стоимости объекта оценки при его отчуждении за срок, меньше типичного в рыночных условиях. Данная оценка стоимости вероятна лишь в случае прекращения предприятием своей деятельности и продажи им активов.

Кадастровая стоимость представляет собой цену, установленную в соответствии с законодательством, которое регулирует проведение

кадастровой оценки. Как правило, данный вид стоимости определяется для целей налогообложения.

Некоторые авторы, например, Спиридонова Е.А., выделяют помимо видов стоимостей, предусмотренных ФСО, следующие виды стоимости [3, С. 17]:

- стоимость воспроизводства;
- утилизационная стоимость;
- стоимость восстановления.
- стоимость замещения.

Еще один вид стоимости, который, по моему мнению, нельзя оставить без внимания, это бухгалтерская (балансовая). Так, по мнению В.Н. Жигалова, балансовая стоимость представляет собой затраты на приобретение объекта собственности или на его строительство. Бухгалтерская стоимость может быть первоначальной и восстановительной. Первоначальная стоимость определяется на момент ввода объекта в эксплуатацию и отражается в бухгалтерских документах. Восстановительная стоимость представляет собой стоимость воспроизводства созданных ранее основных средств в настоящее время по нынешним ценам. Данная стоимость определяется путем переоценки основных фондов [5, С. 19].

Рассмотрим сущность оценки стоимости фирмы (бизнеса). Так, Е.А. Спиридонова в своем учебнике «Оценка стоимости бизнеса» рассматривает оценку бизнеса как процесс определения его стоимости, то есть предполагаемой суммы денежных средств, за которую может быть реализован объект оценки [3, С. 9].

При проведении оценки могут быть использованы следующие основные традиционные подходы (согласно ФСО №1):

- доходный;
- сравнительный;
- затратный.

Стоит отметить, что оценщик вправе отказаться от использования какого-либо подхода, обосновав отказ, а также он вправе самостоятельно выбирать конкретные методы оценки стоимости фирмы в рамках каждого из подходов.

Рассмотрим каждый из подходов. Итак, доходный подход используется, когда об объекте оценки имеется достоверная информация, дающая возможность спрогнозировать будущие доходы и расходы фирмы, и моменты их получения. Также необходимо отметить, что при применении данного подхода оценщик должен:

1) определить период прогнозирования, то есть установить отрезок времени в будущем, на который будут прогнозироваться величины факторов, влияющие на будущие доходы организации;

2) определить, может ли объект оценки приносить доход не только в прогнозируемый период, но и в период после него;

3) установить ставку дисконта, необходимую для приведения будущих доходов к дате оценки;

4) выполнить процедуру приведения ожидаемых доходов как до процедуры прогнозирования, так и после нее.

Далее рассмотрим сравнительный подход. Применение данного подхода возможно при наличии аналогов объекта оценки со схожими характеристиками (материальными, экономическими, техническими и другими), определяющими стоимость фирмы. Необходимо отметить, что для сравнения с объектами-аналогами необходимо наличие доступной и достоверной информации о ценах и характеристиках аналогов объекта оценки.

Используя данный метод, оценщик должен:

1) определить единицы сравнения и провести сравнительный анализ объекта оценки с объектами-аналогами по всем выбранным характеристикам;

2) внести свои коррективы в значения единиц сравнения для аналогов по каждому элементу сравнения;

3) согласовать результаты корректирования значений единиц сравнения по выбранным объектам-аналогам

Затратный подход используется, когда возможно заменить объект оценки на иной, являющийся его точной копией или имеющий аналогичные полезные свойства. Данный подход основан на определении затрат, которые понесет владелец фирмы при воспроизводстве либо замещении объекта оценки с учетом устаревания и износа.

В рамках данных традиционных подходов применяется большое количество методов, основные из которых представлены в табл. 1.

Таблица 1

Подходы и методы оценки компании (бизнеса)*

	Доходный Подход	Сравнительный Подход	Затратный подход
Методы	Метод дисконтированных денежных потоков Метод капитализации дохода	Метод компании-аналога (метод рынка капитала) Метод сделок (метод продаж) Метод отраслевых коэффициентов	Метод чистых активов Метод ликвидационной стоимости

*Составлено автором.

Однако применение рассмотренных традиционных подходов малоэффективно и имеет свои недостатки. Это связано с отсутствием

информации о будущих денежных потоках, отсутствием объектов-аналогов, функционирование организаций в условиях полной неопределенности особенно в настоящее время. Например, события 2020-2022 гг., связанные с эпидемией коронавирусной инфекцией и проводимая СВО («специальная военная операция» на Украине) заставили действовать почти все бизнесы в условиях полной неопределенности.

Рассмотренные выше традиционные методы лишены гибкости оценки бизнеса, что, в свою очередь, не позволяет менеджменту своевременно и должным образом реагировать на негативные изменения внешней среды. Данные методы изолированы, дают «точечный» результат их применения во времени и могут дать ответы лишь на некоторые вопросы из общего контекста управления. Также существует проблема в прогнозировании будущих сценариев развития предприятия в рамках стратегического управления стоимостью.

Миссия традиционных подходов состоит, в первую очередь, в увеличении прибыли предприятия, а не в максимизации ее стоимости, что негативно сказывается на функционировании фирмы в дальнейшем.

Традиционные подходы не предусматривают их применение в случае внедрений фирмой инноваций, ведь, как правило, усовершенствование производства первое время не приносит прибыль, а показатели, используемые в данных подходах охватывают не все факторы, влияющие на фирму.

В связи с этим все большей популярностью пользуются новейшие методы оценки бизнеса. Они направлены не только на повышение стоимости фирмы, но также рассматривают и возможность управления ее стоимостью в будущем.

Так, в современных условиях все большее значение приобретает развитие концепции экономической прибыли. Данная концепция основана на традиционной предпосылке о необходимости покрытия компанией всей суммы затрат, в том числе затрат на привлечение капитала. Понятие экономической прибыли (остаточного дохода) сегодня весомо отличается от термина «прибыль», используемого в бухгалтерском учете.

А. Маршалл, являющийся одним из основоположников концепции экономической прибыли, считал, что предпринимательская (управленческая) прибыль представляет собой разницу между прибылью собственника и процентом на капитал по текущей ставке.

На основе концепции экономической прибыли можно сделать следующий вывод: каждая фирма, чтобы стать достаточно прибыльной, должна стремиться не только к покрытию расходов как производственных, так и операционных, но и к получению высоких доходов, способных обеспечить организацию нормальной отдачей на инвестиционный капитал.

К одной из наиболее эффективных и значимых управленческих технологий можно отнести концепцию управления стоимостью фирмы -

VBM-концепцию (Value-Based Management). Данное понятие употребляется в контексте управления, главной целью которого является создание стоимости или менеджмента, который будет ориентирован на стоимость компании. Данная VBM-концепция применяется с целью качественного улучшения оперативных и стратегических решений на всех уровнях фирмы. Это возможно осуществить путем концентрации сил всех лиц, которые принимают решения относительно основных факторов стоимости [4, С. 62].

Применение VBM-концепции позволяет использовать вместо традиционных показателей оценки стоимости один понятный и простой показатель для инвесторов и акционеров - показатель добавленной стоимости.

В рамках VBM-концепции существуют различные показатели, которые предназначены для оценки процесса создания стоимости фирмы. Однако наиболее известным и распространенным показателем на сегодняшний день выступает показатель EVA (Economic Value Added). Основными причинами, по которым данный показатель приобрел столь значимую популярность, выступают: простота расчета, возможность определения стоимости фирмы, возможность оценки эффективности предприятия не только в целом, но и по подразделениям.

При использовании показателя экономической добавленной стоимости он выступает в роли индикатора качества принимаемых управленческих решений:

а) если величина данного показателя положительная, то это свидетельствует об увеличении стоимости фирмы;

б) если величина данного показателя отрицательная, то это свидетельствует о снижении стоимости фирмы.

Показатель EVA используется для измерения добавленной стоимости фирмы, которая была создана благодаря ее существующим инвестициям и рассчитывается по формуле:

Добавленная экономическая стоимость = (рентабельность инвестированного капитала – стоимость привлечения капитала) × инвестированный капитал = операционная прибыль после налогообложения – (стоимость привлечения капитала × инвестированный капитал).

В настоящее время показатель EVA применяется более чем в 270 лидирующих бизнесах мирового масштаба. Как свидетельствуют использованные литературные источники, концепция экономической добавленной стоимости сегодня выступает основным принципом оценки деятельности фирмы.

Но так ли идеален показатель EVA? Между тем, концепция добавленной стоимости EVA (Economic Value Added) рассматривает эффективность только как превышение рентабельности используемого

капитала над затратами на его привлечение. При этом затраты на труд считаются - только как издержки. Однако некоторые авторы считают, что учитывать трудовой ресурс как фактор расходов при оценке предпринимательской деятельности неверно, так как он является основой ее возникновения [2, С. 11].

Тем не менее, в настоящее время показатель EVA, по моему мнению, является наиболее эффективным показателем, применяемым при оценке стоимости фирмы и его использование необходимо для каждого предприятия.

Таким образом, изученный мною материал подтвердил актуальность темы: «Оценка роста стоимости организации как критерий развития фирмы», а также выявил необходимость в разработке еще более совершенных показателей при оценке стоимости фирмы помимо таких показателей как EVA.

Список источников

1. Федеральный стандарт оценки «Виды стоимости (ФСО II)», утвержденный приказом Минэкономразвития России от 14 апреля 2022 г. №200.
2. Бондаренко А. Стоимостное мышление / А. Бондаренко // Маркетолог. 2006. № 8. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cfin.ru/management/controllers/performance_evaluation.shtml (дата обращения 11.03.23)
3. Спиридонова Е.А. Оценка стоимости бизнеса: учебник и практикум для вузов / Е. А. Спиридонова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2021. 317 с. [Электронный ресурс]: URL: <https://urait.ru/bcode/511896> (дата обращения 11.03.23).
4. Сафарян К.В. Инновационный бизнес: практические аспекты оценки активов: учебное пособие / К.В. Сафарян. М.: ИД Дело РАНХиГС, 2021. 188 с.
5. Жигалова В.Н. Оценка стоимости бизнеса: учебное пособие / В.Н. Жигалова. Томск: Эль Контент, 2015. 216 с.

Об авторе:

ПЕРШИНА Анна Сергеевна – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: ann.pershina7@yandex.ru

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

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ СОЗДАНИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Т.С. Петросян¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Жизнь нашего общества – это движение вперед, развитие, прогресс, поэтому вся наша жизнь – это риск. Попадая в рискованные ситуации, мы продолжаем расти. В наше время существует много возможностей начать собственную предпринимательскую деятельность, реализовать собственный потенциал и собственные мечты. Предпринимательская деятельность связана с рисками, управление рисками в бизнесе – это увеличение шансов на достижение успеха. Цель статьи – рассмотреть риски, способы управления рисками предпринимательской деятельности в сфере услуг.

Ключевые слова: *предпринимательская деятельность, риски, возможности, успех.*

Предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, целью которой является получение прибыли от владения имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг [1]. Вся жизнь общества и мира в целом завязана на слове «риск», так как риск является одним из факторов развития человечества - если мы не рискуем, то стоим на месте. Но что такое «риски в предпринимательской деятельности»?

Всё, что связано с рисками в деятельности компаний, обычно называют риск-менеджментом или управлением рисками. Риск-менеджмент подразумевает под собой выявление рисков, их анализ и оценка, воздействие на риски или защита от них. В России риск-менеджмент не популярен и практически не известен собственникам и топ-менеджерам малого и среднего бизнеса. Исключение составляют крупнейшие корпорации России, в которых есть системы управления рисками. Если говорить о деятельности компании, то риск - это неопределенное внешнее или внутреннее событие, влияющее на достижение целей компании. Что важно подчеркнуть - каждый риск имеет понятные причины и последствия, также риск может иметь как положительные, так и негативные последствия.

Различные специалисты выделяют две основные причины рисков в предпринимательстве:

1) внутренние причины – к этим причинам относят все, на что предприниматель может повлиять в стенах своей компании (например, тайм-менеджмент сотрудников, применение нового оборудования и технологий, охрана труда, режим работы и т. д.);

2) внешние причины - к данным причинам относят все, на что предприниматель повлиять не может (например, нововведения в законодательстве страны, где ведется предпринимательская деятельность; нестабильное политическое положение в государстве и в мире; сильная конкуренция, ненадежные партнеры, потеря клиентов и снижение спроса на товар; климатические условия и т. д.) [2].

Управление предпринимательскими рисками подразумевает принятие такого решения, которое сбалансирует доход от его реализации и уровень допустимого риска. Чем точнее и грамотнее руководство предприятия будет предвидеть состояния неопределенности, тем эффективнее будут его действия.

Что такое «сфера услуг»? В первую очередь, это часть экономики, которая включает в себя все виды коммерческих и некоммерческих услуг. Остальными частями экономики принято считать производство — промышленность и сельское хозяйство. В данную сферу принято включать: торговлю, финансовую и страховую деятельность, жилищно-коммунальное обслуживание, электроснабжение, связь, ремонт, туризм, образование, культуру. Чаще всего данную часть экономики относят к постиндустриальному экономическому укладу из-за их развитой современной инфраструктуры, именно сфера услуг составляет, в экономически развитых странах, основную часть экономики по числу занятых (больше 60 %) [3].

Занимаясь предпринимательской деятельностью в сфере услуг по направлению ОКВЭД 85.41.1 (Образование в области спорта и отдыха), мы основали следующие школы: шахматная школа «КАИССА» (ТЦ «Олимп» – головная школа, ФЦ «Европейский» – филиал), школа «Экономики и финансовой грамотности», соучредитель турнирной организации «Игра разумов: клуб интеллектуальных игр». Основываясь на собственной практике и опыте, с уверенностью могу сказать, что любая предпринимательская деятельность – это синоним слова «хорошие взаимоотношения». Наша главная ценность, наш доход, наш рынок – это наши клиенты, а успех деятельности зависит только от хороших взаимоотношений с ними. На данный момент времени существует три основных правила, которые действуют в бизнес-сфере: правило увеличения/уменьшения выручки 2X; правило проб и ошибок 5X; правило захвата рынка и распределения доходов и расходов на 80 и 20 (стратификация клиентской базы по их доходам).

Правило увеличения/уменьшения выручки 2X. Данное правило подразумевает под собой постепенный, плавный рост или уменьшение, т.е. выручка в первом месяце составляла 100.000 р., то в следующем месяце выручка не должна превышать 200.000 р. Такая же система действует с уменьшением. Предпринимательская деятельность – это эластичная сфера, система работы «рогатки» – чем сильнее растягиваем, тем менее

подготовлены мы к последствиям и больше подвержены последующим рискам. Собственная практика и практика знакомых крупных предпринимателей подтверждает данное правило.

Правило проб и ошибок 5X. Весь процесс развития собственной деятельности делится на 5 стадий: открытие, набор клиентской базы, увеличение/уменьшение охвата, сохранение/потеря клиентской базы, получение высокой выручки. На каждой из данных стадий можно допустить по одной ошибке, т.к. одна ошибка – даёт нам опыт и направляет развитие в нужное русло, повторение такой ошибки на одной и той же стадии – приводит к краху всего. Простой пример: в каждой семье, в среднем, 3-4 человека (мать, отец, ребёнок-два ребёнка). Если некачественно предоставить им услуги, то они будут иметь плохие отзывы о нас, что приведёт к средним минимальным потерям потенциальной клиентской базы в размере 5 семей – это минимум. Соответственно, это действует и в обратную сторону, что приведёт к возможному увеличению.

Правило захвата рынка и распределения доходов и расходов на 80 и 20 (стратификация клиентской базы по их доходам). Данное правило подразумевает под собой факт того, что 20% клиентской базы будут приносить нам такую же выручку, как и остальные 80%. Иначе говоря, каждый пятый клиент, по статистике, является с хорошим достатком, который будет приобретать и оплачивать наши услуги в том объёме, в котором оплачивают клиенты со средним достатком от 4 до 5 человек.

На данный момент времени, сфера услуг – это самая конкурентная среда для развития собственной деятельности, исходя из этого, нужно иметь преимущества по сравнению с конкурентами. Расскажем про преимущества наших школ:

1) отличная и непоколебимая репутация тренерского состава – наши ученики являются многократными чемпионами и призёрами Твери, Тверской области, Московской и др. городов;

2) расширенная онлайн-деятельность по разным странам, что увеличивает коэффициент лояльности и доверия потенциальных клиентов – у нас есть ученики из США, Англии, Армении, Турции, которые занимаются в онлайн-формате;

3) самый ценный ресурс любого человека – это его собственное время, мы его ценим и уважаем, поэтому в наших школах происходит интеграция нескольких видов занятий, что влечёт за собой экономию времени клиентов на дорогу и т.д. Шахматная школа интегрирована с небольшим фитнес-залом, что влечёт за собой грамотное соединение и развития детей/взрослых как в умственном, так и в физическом плане. Занятия по «Экономике и финансовой грамотности» проводятся в соседнем кабинете, что позволяет нам проводить несколько занятий в один и тот же период времени, соответственно, мы имеем возможность удовлетворять временные предпочтения наших посетителей;

4) нет «разрыва поколений» – наши тренера-преподаватели являются ведущими молодыми специалистами на данном рынке и благодаря разнице в возрасте от 10 до 15 лет, мы находимся на “одной волне” с подрастающим поколением и можем поддерживать с ними любой интересующий для них диалог, вид занятия;

5) каждый тренер-преподаватель наших школ является специалистом в различных направлениях деятельности, что позволяет эффективно поддерживать любой диалог, налаживать контакт и сохранять, а в дальнейшем увеличивать клиентскую базу.

Из наиболее главных проблем рынка сферы услуг мы отметим проблему сохранения клиентской базы. Большинство сфер услуг допускают ошибку и теряют старую, проверенную клиентскую базу, не предоставляя им систему скидок и лояльности, что влечёт к катастрофическим последствиям. Для достижения успеха – нужно железобетонно сохранить проверенную аудиторию, что будет являться «подушкой безопасности» выручки, покрытия расходов и развития деятельности. Только после этого нужно начать обрабатывать и привлекать новых клиентов. Одной из других проблем является – зона комфорта, большинство предприятий из сферы услуг боятся расширяться и открывать новые предприятия в данной сфере, но с другим направлением для расширения. Мы же, наоборот, полученные денежные средства постоянно диверсифицируем на открытие новых школ, видов деятельности и постепенно увеличиваем охват аудитории нашим разнообразием предоставляемых услуг.

В табл. 1 представлена динамика изменения количества зарегистрированного МСП в городе Санкт-Петербург [4].

Таблица 1

Динамика МСП в Санкт-Петербурге*

2018	2019	2020	2021	2022
342926	342898	359672	359777	369354

*Составлено автором по данным: [4].

Анализируя данные табл. 1, можно сказать, что процесс увеличения объёмов МСП неизбежен. Данная сфера является ведущей и будет определять процесс дальнейшего развития экономики страны. Это связано со следующими причинами: а) сектор МСП обеспечивает диверсификацию экономики, наполняя потребительский рынок необходимыми для населения товарами и услугами, обеспечивая занятость; б) гибкость и высокая приспособляемость, присущие МСП, способны снижать негативные последствия в результате неблагоприятной внешней экономической конъюнктуры.

Почему развитие предпринимательской деятельности в сфере услуг востребовано? Во-первых, предпринимательство в сфере услуг – это лучшая идея для заработка в современных реалиях, главное – обладать

востребованными знаниями умениями и навыками, чтобы выгодно их продать. Во-вторых, вложения в сфере услуг требуются минимальные. В-третьих, основной ресурс – это сам предприниматель.



Рис. 1. Удельный вес организаций в сфере услуг в г. Санкт-Петербург в 2022 г.

*Составлено по данным: [5].

Расшифровка ОКВЭД:

- 1) ОКВЭД 47. Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами
- 2) ОКВЭД 46. Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами
- 3) ОКВЭД 56. Деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков
- 4) ОКВЭД 68. Операции с недвижимым имуществом
- 5) ОКВЭД 96. Деятельность по предоставлению прочих персональных услуг
- 6) ОКВЭД 45. Торговля оптовая и розничная автотранспортными средствами и мотоциклами и их ремонт
- 7) ОКВЭД 86. Деятельность в области здравоохранения
- 8) ОКВЭД 95. Ремонт компьютеров, предметов личного потребления и хозяйственно-бытового назначения
- 9) ОКВЭД 52 Складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность
- 10) ОКВЭД 43. Работы строительные специализированные

Несмотря на все положительные факторы, в сфере услуг существует большое количество рисков, наиболее распространёнными из них являются следующие:

- 1) риск исполнителя - как хорошо выполнена работа?
- 2) физический риск – услуга будет положительно или негативно влиять на покупателя?
- 3) финансовый риск – окупятся ли все затраты?
- 4) психологический риск/социальный риск – будет ли иметь данная услуга влияние на самосознание и самоуважение, какое влияние приобретение данной услуги будет иметь на имидж человека в глазах членов общества?
- 5) потеря времени, потеря усилий.

Благодаря многочисленным исследованиям, был сделан следующий вывод: потребители осознают, что услуги более изменчивы по своей природе и, следовательно, их приобретение более рискованно, чем покупка товара.

Как можно контролировать риски в предпринимательской деятельности? Ответ на данный вопрос максимально простой – никак! Никак не получится всё держать под контролем, можно только снизить возможность возникновения непредвиденных обстоятельств.

Выделяют следующие возможные способы контроля рисков:

- 1) удержание риска – это самострахование, создание резервов для покрытия рисков;
- 2) передача риска – это подразумевает подключение второго лица, которое может быть, например, страховщиком; управление риском заключается в составлении договоров со вторыми лицами, которые могут косвенно или напрямую повлиять на снижение величины риска;
- 3) снижение риска при помощи следующих инструментов: диверсификация риска (разделение капитала на отдельные составляющие и распределение этих частей на вложения, не связанные друг с другом); установка лимитов (указание предельных сумм на различные операции, например, продажи, закупки, оформление кредитов и т. д).

На наш взгляд, последний метод является самым выгодным, так как не привлекает дополнительные затраты, а требует лишь эффективного менеджмента, а значит, наиболее подходит малым предприятиям (они зачастую находятся в условиях ресурсной ограниченности).

Подводя итоги нашего выступления, отметим, что нельзя гарантировать полный контроль рисков в предпринимательской деятельности. Если индивид не хочет рисковать, значит, он не должен заниматься предпринимательской деятельностью – это единственный способ отказаться от возможности возникновения риска. Мы считаем, что конкуренция и умение рисковать – это двигатель прогресса, развития самого себя, своей деятельности и достижения успеха.

Список источников

1. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: Википедия Свободная энциклопедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE> (дата обращения 17.02.23)
2. Трепольский Д. 20 бизнес-рисков, о которых всегда нужно помнить руководству компании [Электронный ресурс]: Стартапы, бизнес, технологии. URL: <https://vc.ru/flood/126700-20-biznes-riskov-o-kotoryh-vsegda-nuzhno-pomnit-rukovodstvu-kompanii> (дата обращения 17.02.2023)
3. Сфера услуг [Электронный ресурс]: Бизнес-статистика. URL: <https://vc.ru/flood/126700-20-biznes-riskov-o-kotoryh-vsegda-nuzhno-pomnit-rukovodstvu-kompanii> (дата обращения: 17.02.2023)
4. Динамика МСП в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]: Статистика бизнеса / СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства». URL: https://www.crpp.ru/info/stat_business (дата обращения 17.02.23)
5. Процентная доля организация в сфере услуг в г. Санкт-Петербург [Электронный ресурс]: Публикации / Росстат. URL: <https://petrostat.gks.ru/folder/55959> (дата обращения 17.02.2023)

Об авторе:

ПЕТРОСЯН Тигран Самвелович – магистрант 1 курса, группа 16М, e-mail: tigran_petrosyan2000@mail.ru

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

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ЗАЕМЩИКА-ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

С.К. Согомонян¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены основные особенности и порядок кредитования заемщика-юридического лица, а также способы и методы кредитования.

Ключевые слова: кредитование, заемщик-юридическое лицо.

Кредитование юридического лица играет немаловажную роль в области финансирования бизнеса. Финансовые предприятия сами заинтересованы в увеличении своей прибыли за счет привлечения корпоративных клиентов. Исходя из этого кредитование заемщика-юридического лица является не только необходимым, но и взаимовыгодным процессам.

Отношения, возникающие между кредитными учреждениями и клиентами, являющимися юрлицами, строятся по наработанной системе. В нее входят такие элементы, как [2, С. 138]:

1. в проекте участвуют собственные денежные ресурсы заемщика;
2. универсальность кредита, либо он имеет целевое назначение;
3. метод кредитования;
4. форма счета;
5. вопросы, связанные с регулированием задолженности;

6. мероприятия, которые контролируют погашение задолженности. А также, если кредит имеет целевое направление, то осуществляется контроль за расходованием денежных средств по назначению.

Также особенностью кредитования именно юрлиц является и способы выдачи банками денежных средств, а еще варианты оплаты задолженности. В отечественной практике применяются следующие два метода [1, С.116]:

Разовые или срочные кредиты. Они выдаются на строго установленные сроки с целью удовлетворения какой-либо возникшей потребности заемщика в денежных ресурсах. В данном случае клиент единожды получает денежные средства и ежемесячно выплачивает проценты и основной долг.

Кредитный лимит. Установленные банком определенный лимит кредитования для заемщика. Т.е. предприятия использует «чужие» деньги по мере их необходимости.

Для клиентов, являющихся юридическими лицами, кредитные учреждения предлагают следующие несколько видов кредитования в зависимости от потребности клиента [4, С. 214]:

Универсальные кредиты. При данном виде кредитования клиент может тратить выданные банком денежные средства в любых целях, по

этому поводу не существуют какие-либо условия или ограничения со стороны кредитного учреждения. Именно поэтому универсальный кредит пользуется огромным спросом среди заемщиков;

Кредитование инвестиционных проектов. Денежные средства, выданные кредитным учреждением, расходуются в соответствии с разработанным бизнес-планом. Важным условием для данного вида кредитования является вклад в проект собственных средств предприятия-заемщика в размере 20-30% стоимости инвестиционного проекта;

Овердрафт. По своей сути данный вид кредитования является возобновляемой кредитной линией. Отличие лишь в том, что кредитное учреждение не выдает конкретную сумму заемщику. Как правило, размер овердрафта составляет 25% от суммы ежемесячных поступлений на счет заемщика. Благодаря этому виду кредитования клиент осуществляет свои текущую деятельность;

Факторинг. При данном виде кредитования кредитное учреждение выступает в роли посредника (фактора). При факторинге на счет продавца сразу поступают денежные средства после отгрузки товара. А покупатель в свою очередь рассчитывается с банком. При данной схеме увеличивается скорость оборотов, так как им не приходится ждать оплату за товар несколько дней, а в некоторых случаях даже недель;

Лизинг. По своей сути лизинг – это финансовая аренда. Он дает возможность получить в пользование транспорт и оборудование, не изымая из оборота свои денежные средства. А предприятие рассчитывается с банком постепенно.

Так же особенностью является и порядок кредитования заемщика-юрлица.

В процессе кредитования юридических лиц выделяется три основных этапа [3, С. 98]:

1. Подготовительный этап. На данном этапе кредитное учреждение проводит с клиентом предварительные переговоры, консультации. Заемщику требуется собрать портфель документов и передать их в банк вместе с оформленной заявкой на кредит. Данный перечень документов по своей степени типовой и состоит из двух больших блоков (правоустанавливающие документы и документация, описывающая хозяйственную деятельность предприятия-заемщика).

2. Рассмотрение банком поданных документов. Данный этап длится 7 рабочих дней. При анализе этих документов, а также анализе деятельности клиента (определение текущей кредитоспособности заемщика при помощи финансовых коэффициентов) оцениваются какие риски может понести банк. На основе этого потенциальных клиентов делят на 3 класса:

Первоклассные – самые надежные – для таких клиентов доступны беззалоговые кредиты. Процентная ставка с клиентами данного класса снижена по сравнению с другими заемщиками.

Второклассные заемщики. Они могут рассчитывать на предоставление займа в обычном порядке. В данном случае обязательным условием для выдачи займа является наличие залогового имущества.

Предприятия 3 класса. Таким клиентам практически не предоставляется кредит. Риск для банка потерять деньги очень велик. Если кредитное учреждение решается выдать денежные средства в займ, то только в небольшом размере и под высокие проценты.

Для данного анализа требуется решить следующие задачи [5, С.16]:

- требуется обосновать величину предоставляемых кредитных ресурсов, а также способы или возможности их гашения;
- определить, как эффективно заемщик использует данные средства;
- оценить финансовое состояние заемщика-юридического лица, а также провести прогноз состояния в будущем периоде;
- оценить целесообразность принимаемых решений заемщика по поддержанию оптимального уровня кредитоспособности компании;
- проанализировать надежность предоставленного обеспечения заемщиком.

При анализе кредитоспособности перед банками стоят два вопроса: способен ли заемщик выполнить свои обязательства в срок, готов ли он их исполнить [7, С. 254].

Ответом на первый вопрос является разбор финансово-хозяйственных сторон деятельности организаций. Второй вопрос имеет юридический характер, а также связан с личными качествами руководителей. Кроме количественной оценки при выдаче кредита проводится и качественный анализ кредитоспособности клиента, опыт его работы на рынке, деловые связи, обеспеченность кредита, опыт работы с банком. Последнее, по сути, и является кредитной историей. Оценка кредитной истории организации представляет собой информацию о потенциальном заемщике с точки зрения его кредитной дисциплины и опыта работы с кредитными организациями в прошлом, то есть по кредитам, полученным им ранее.

Состав и содержание показателей вытекают из самого понятия кредитоспособности. Они должны отразить финансово-хозяйственное состояние организации с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств и всех средств вообще, оценить способность и готовность заемщика совершать платежи и погашать кредиты в заранее определенные сроки. Способность своевременно возвращать кредит оценивается путем анализа баланса организации на ликвидность, эффективного использования кредита и оборотных средств, уровня рентабельности, а готовность определяется посредством изучения дееспособности заемщика, перспектив его развития, деловых качеств руководителей. Таким образом, цель анализа кредитоспособности заключается в определении способности заемщика своевременно и в

полном объеме погасить задолженность по ссуде в соответствии с условиями кредитного договора, степень риска, который банк готов взять на себя; размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах и, наконец, условий его предоставления.

Способность заполучить средства для гашения своего долга в рамках текущей деятельности является одним из важных критериев кредитоспособности заемщика [6, С. 201]. Хотя есть и другая позиция, описанная в специализированной литературе, суть состоит в том, что кредитоспособность заемщика связана с вложением капитала в недвижимость. Но, по нашему мнению, это не может являться основным критерием кредитоспособности, хоть и она связана с некой формой защиты средств в условиях инфляции.

Капитал заемщика является не менее важным критерием кредитоспособности клиента. При этом важны следующие два аспекта его оценки: 1) его достаточность, которая анализируется на основе сложившихся требований к минимальному уровню уставного фонда (акционерного капитала); 2) степень вложения собственного капитала в кредитуемую операцию, что свидетельствует о распределении риска между банком и заемщиком. Чем больше вложения собственного капитала, тем больше и заинтересованность заемщика в тщательном отслеживании факторов кредитного риска.

Такие условия, как: 1) текущая и/или экономическая ситуация в стране; 2) политические факторы – определяют степень внешнего риска для банков, и они учитываются при решении таких задач, как [8, С.30]:

1. Оценка денежного потока организации;
2. ликвидность баланса;
3. достаточность собственного капитала;
4. уровень менеджмента компании.

Последним критерием является контроль за законодательными основами деятельности заемщика и соответствием его стандартам банка нацеливает банкира на получение ответов на следующие вопросы: есть ли законодательная и/или нормативная основа для функционирования заемщика и осуществления кредитуемого мероприятия, как повлияет на результаты деятельности заемщика ожидаемое изменение законодательства, насколько сведения о заемщике и ссуде, содержащиеся в кредитной заявке, отвечают стандартам банка, зафиксированным в документе о кредитной политике, а также стандартам органов банковского надзора, контролирующим качество ссуд [9, С. 165].

Исходя из описанных особенностей можно заключить, что кредитоспособность заемщика-юридического лица зависит от множества различных факторов, которые должны быть оценены и изучены. Одной из сложнейших проблем для аналитика является определение изменения каждого фактора, а также выявление причин и обстоятельств, которые

вливают на кредитоспособность заемщика. Поэтому целью данного анализа является комплексное изучение деятельности заемщика-юрлица для обоснования оценки его способности ответить по своим кредитным обязательствам.

Список источников

1. Грачев А.В. Экспресс-анализ финансовой устойчивости предприятия: науч. изд. / А. В. Грачев. М.: Мосиздатинвест, 2005. 262 с.
2. Алпатова Г.Е. Деньги, кредит, банки. / Г.Е. Алпатова, Ю.В. Базулин. М.: ТКВелби, Проспект, 2017. 624 с.
3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. 224 с.
4. Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. Учебно-практическое пособие / Бочарова И.В., Ендовицкий Д.А М.: Издательство КноРус, 2018. 543 с.;
5. Дремова У.В. Совершенствование подходов к оценке кредитоспособности заемщиков при долгосрочном кредитовании / У.В. Дремова // Финансы и кредит. 2015. № 11. С. 15-23.
6. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. Люберцы: Юрайт, 2016. 285 с.
7. Жукова Е.Ф. Общая теория денег и кредита. М.: ЮНИТИ “Банки и биржи”, 2018. 456 с.
8. Заболоцкая В.В. Методология оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке на основе теории нечетких множеств / В.В. Заболоцкая // Финансы и кредит. 2015. № 47. С. 28-43.
9. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум / Н.А. Казакова. М.: Издательство Юрайт, 2017. 539 с.

Об авторе:

СОГОМОНЯН Согомон Каренович – магистр 2 курса, группы 26М, e-mail: sogomonyan-sogomon@mail.ru

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

ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

А.К. Терентьева¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрен анализ финансирования высших учебных заведений в Российской Федерации и за рубежом. Рассмотрены тонкости финансирования высших учебных заведений за рубежом, а также выявлены ключевые федеральные проекты в России, которые не только обеспечивают дополнительное финансирование высших учебных заведений, но и способствуют их развитию.

Ключевые слова: *финансирование высших учебных заведений, федеральные проекты.*

Полноценное финансирование образования в России является важной проблемой не только в нашей стране, но и во всем мире. Стоит обратить внимание на то, что государство ставит ключевой вопрос перед высшими учебными заведениями – это выполнение государственного задания.

Комплексное финансирование высшего учебного заведения — это не только выполнения плана и предоставления отчета о реализации целевых средств, но и вклад в будущее страны: предоставление качественного образования, то есть оснащение компьютерных классов техникой, организация лекционных аудиторий для удобства обучающихся, тем самым поддерживание планки качественного образования.

В настоящее время наиболее значимыми источниками финансирования высшего образования являются [1 С. 50]:

1) финансирование из государственного бюджета (к ним относятся бюджетные ассигнования, различные механизмы государственной поддержки платного образования – ваучеры, гранты, стипендии и др.);

2) плата за образовательные услуги и услуги, связанные с получением образования (например, от продажи учебников и другой литературы, товаров с символикой университетов, плата за проживание в студенческих общежитиях и т.п.);

3) финансирование, полученное от компаний (стипендии студентам – будущим работникам компании, плата за переподготовку кадров, тренинги, программы повышения квалификации, организуемые для работников компаний университетами и т.д.);

4) взносы и пожертвования со стороны благотворительных организаций и спонсоров на цели образования;

5) дополнительные внешние источники финансирования, например, кредиты.

В настоящее время в мировой практике сложилось два подхода к финансированию высшего образования [1, С. 50-51]:

1) преимущественно за счет государственного финансирования. Например, Австрия, Норвегия и Финляндия за счет бюджетного финансирования покрывают соответственно 94%, 93% и 92% от всех затрат на высшее образование по всем 3-м ступеням, т.е. в бакалавриате, магистратуре и аспирантуре;

2) преимущественно за счет частного финансирования (платы за образование, которую выплачивают студенты и их семьи), например, в США, Великобритании, Японии и Чили.

В России бюджетное финансирование образования составляет 64%, необразовательный частный сектор – 35%, средства домохозяйств – 23%.

В мировой практике государственное финансирование предоставляется по трем основным схемам [2]:

1. в виде формульного финансирования (*funding formulae*). Финансирование осуществляется на основе предыдущих данных (например, прошлогодних) по ряду переменных (например, количеству студентов по уровням подготовки, численности профессорско-преподавательского состава, количеству публикаций и т.д.). Данный механизм финансирования наиболее распространен и используется в двух третях европейских стран;

2. в виде финансирования результата (*performance contracts*) – университет и государственные органы заключают контракт, по которому университет обязуется достичь определенных целевых показателей в течение определенного периода времени (Австрия);

3. переговорный механизм финансирования (*negotiation*), когда государство инвестирует в университет на основе достигнутых договоренностей (с учетом исторически сложившегося объема финансирования, статуса и значимости данного учебного заведения). Переговорный механизм финансирования используется в Италии, Швейцарии и Франции.

Данные механизмы финансирования могут использоваться в сочетании, например, могут использоваться разные механизмы финансирования образовательной и научно-исследовательской деятельности.

Стоит выделить ряд зарубежных стран, которые оказывают большой вклад в развитие образования в своей стране.

При анализе данного вопроса можно построить табл. 1, которая будет показывать, какой процент страна тратит на образования от ВВП на 2021 год.

Анализируя данную табл. 1, можно сделать вывод, что достаточно большой процент отправляется на финансирование высшего образования в зарубежных странах. Это правильная политика, так как данные действия показывают, что государство обращает внимание на развитие в своей

страны в долгосрочной перспективе, ведь кадры, которые готовятся, будут развивать ее.

Таблица 1

Процент ВВП, которые страны тратят на инвестиции в образование*

Страна	Расчет	Процент
Франция	1 314 606 / 2 360 687	55,7%
Финляндия	124 678 / 233 591	53,4%
Австрия	187 706 / 385 362	48,7%
Колумбия	445 196 992 / 985 931 008	45,2%
Канада	929 363 / 2 163 273	43,0%
Нидерланды	327 365 / 773 987	42,3%
Чехия	2 196 478 / 5 409 665	40,6%
Израиль	537 414 / 1 330 143	40,4%
Эстония	10 176 / 25 938	39,2%
Япония	212 429 792 / 546 204 416	38,9%

*Составлено автором по данным: [3].

Что касается России, то в 2021 году процент инвестиций в образование от ВВП составляет 32,4%. Данное значение тоже может быть положительно охарактеризовано, так как большое количество денежных средств поступают в высшие учебные заведения, тем самым происходит развитие образования, науки.

Достаточно сложно проводить сравнение положения дел в зарубежных странах и Россию, потому что имеются различия в развитии сферы образования и в предоставлении государствами денежных средств высшим учебным заведениям, а также в структуре образования внутри самого высшего учебного заведения. Государство утверждает, в какой форме будет проходить образование, может ли студент выбирать дисциплины или они уже включены в образовательный процесс (в учебный план), поэтому давая характеристику финансирования, достаточно сложно выделить аспекты развития.

Российская Федерация старается увеличить количество бюджетных мест в высших учебных заведениях. На протяжении последних 7 лет сохраняется тенденция, при которой каждый второй выпускник общеобразовательной организации имеет возможность поступить на бюджетное место в вуз. В целом доступность высшего образования для выпускников общеобразовательных организаций обеспечивается на уровне не ниже 50-60% от общего объема контрольных цифр приема (КЦП, прием на 1 курс). Общий объем КЦП, установленный ОО ВО по программам бакалавриата, магистратуры, специалитета, программам подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре, программам ординатуры,

программам ассистенты стажировки на 2021/22 учебный год, составил 576 498 бюджетных мест (на 34 762 места больше, чем в 2020/21 учебном году), в том числе по программам бакалавриата и специалитета – 422 414 мест (больше на 30 244 места), по программам магистратуры – 119 851 место (больше на 2 697 мест), по программам аспирантуры, ординатуры и ассистентуры-стажировки – 34 233 места (больше на 1 821 место).

Планирование объема и структуры КЦП осуществляется с учетом потребности в квалифицированных кадрах на основе предложений, полученных от субъектов Российской Федерации и центров ответственности, в качестве которых выступают федеральные органы исполнительной власти и работодатели (постановление Правительства Российской Федерации от 13 марта 2019 г. № 261, приказ Минобрнауки России от 9 ноября 2020 г. № 1388). При планировании общего объема КЦП также учитываются задачи реализации национальных проектов, эффективность трудоустройства, потенциал образовательной сети, спрос населения и другие факторы.

Государство регулирует не только финансирования бюджетных мест для помощи населения, но и способствует регулированию количества кадров в регионах для того, чтобы не возникало безработицы.

На данный момент в России существует достаточно много программ, которые помогают развивать высшее образование в стране.

В 2022 году общий объем финансового обеспечения программ было 1386 млрд. руб., из них:

1. Объем бюджетных ассигнований федерального бюджета – 413 млрд. руб. (29,8%);
2. Объем бюджетных ассигнований консолидированных бюджетов субъектов РФ – 951 млрд. руб. (68,7%).
3. Объем средств из внебюджетных источников – 21 млрд. руб. (1,5%).

При рассмотренной национальных программ, необходимо выделить Федеральный проект «Цифровая образовательная среда». В 2022 году на реализацию данного проекта было выделено 12,4 млрд. рублей, в 2023 году было выделено 12,4 млрд. рублей. Кроме того, планируется развивать данную программу и в будущем, в 2024 предполагается выделение 15,4 млрд. рублей [4].

Данный Федеральный проект был создан вынуждено, когда возник COVID-19. Государство экстренно переводило учебные заведения на карантин, тем самым необходимо было обеспечить образовательную систему в интернете для того, чтобы не прерывать обучение студентов, организовать слаженную работу. Вызов, который был противопоставлен нашей стране, был успешно пройден, проект «Цифровая образовательная среда» полностью себя оправдал.

Существует Федеральный проект «Приоритетный проект». Продолжительность реализации данной проекта составляет с 2017-2025 год.

Суть данного проекта состоит в том, чтобы увеличить долю несырьевого экспорта РФ за счет повышения привлекательности российского образования на международном образовательном рынке.

Количество иностранных граждан, обучающихся по очной форме по программам ВО и СПО в РФ, тыс. чел.: в 2018 – 240, в 2019 – 260, в 2020 – 310.

Объемы внебюджетных средств, полученных от экспорта российского образования, млрд. руб.: в 2018 – 96, в 2019 – 107, в 2020 – 135.

Количество иностранных слушателей российских онлайнкурсов, млн. чел.: в 2018 – 1,3; в 2019 – 1,6; в 2020 – 1,9 [1].

Существует также Федеральный проект «Ведомственный проект». Продолжительность реализации данной проекта составляет с 2017 – 2020 год. Суть данного проекта состоит в том, чтобы создать и ввезти информационный портал, обеспечивающей расширение взаимодействия абитуриентов и образовательных организаций высшего образования, находящихся на территории РФ.

Количество воспользовавшихся услугами информационного портала «Поступай правильно», млн. чел.: в 2018 – 200, в 2019 – 300, в 2020 – 500.

Количество подведомственных Минобрнауки РФ организаций высшего образования на портале: в 2018 – 700, в 2019 – 700, в 2020 – 700.

Количество не подведомственных Минобрнауки РФ организаций высшего образования на портале: в 2018 – 1000, в 2019 – 1000, в 2020 – 1000 [1].

При анализе финансирования высшего образования хочется отметить самое главное, на наш взгляд – это создание федеральных проектов. Именно выделение денежных средств для обеспечения жизнедеятельности высших учебных заведений является безусловно правильным решением. Кроме того, создание федеральных проектов выступает одним из ключевых направлений в образовании в целом для развития. Данные проекты не только заинтересовывают образовательные учреждения в их участие, но и способствуют развитию студентов - а это самое главное, так как в будущем поколении и есть будущее нашей страны.

Список источников

1. Седаш Т.Н., Каменева Е.А. Анализ мировой и российской практики финансирования высшего образования / Т.Н. Седаш, Е.А. Каменева // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. №5. С. 50-58.
2. Малиновская О.В. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие / О.В. Малиновская, И.П. Скобелева, А.В. Бровкина. 2-е., доп. и прераб. М.: КНОРУС, 2015. 486 С.
3. Безгинова Ю. Инвестиции в образование. Какие страны какой % ВВП вкладывают? И на сколько меньше в России? [Электронный ресурс]:

Яндекс.Дзен. URL: <https://dzen.ru/a/YggrrTr5a3WuMFaI> (дата обращения 20.02.23)

4. Государственная программа РФ «Развитие образования на 2018-2025 годы» [Электронный ресурс]: Яндекс.Дзен. URL: https://shkola2gorodovikovsk-r08.gosweb.gosuslugi.ru/netcat_files/userfiles/2/VSOKO/Gosudarstvennaya_programma_RF_Razvitie_obrazovaniya.pdf (дата обращения 20.02.2023).

Об авторе:

ТЕРЕНТЬЕВА Анастасия Константиновна – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: terentyavaav@yandex.ru

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

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

А.А. Тропина¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Для принятия решения об инвестировании в инновационный проект необходимо провести оценку его эффективности. В статье рассматривается метод реальных опционов, который дает возможность учесть большее количество факторов, а соответственно дать более объективную оценку эффективности инновационного проекта.

Ключевые слова: метод реальных опционов, оценка эффективности инновационного проекта

Инновационные проекты являются высокодоходными, но сопровождаются соответственно и высоким уровнем риска. Так как многие инвесторы заинтересованы в высокодоходных проектах, приобретение реального опциона является для них самым оптимальным вариантом, ведь это позволяет им минимизировать убытки при выходе из проекта в случае неблагоприятной рыночной ситуации. При этом же в случае успешной реализации проекта, инвестор получит высокий доход.

Чаще всего для оценки инновационных проектов применяют метод дисконтированных денежных потоков [2, С. 32]. Однако данный метод имеет ряд недостатков. Например, метод дисконтирования денежных потоков учитывает только поступление и расход денежных средств. Поэтому рискованные проекты становятся для инвесторов непривлекательными. Однако если проводить оценку проекта методом реальных опционов, возможно учесть большее количество факторов. Так инвестиционная привлекательность рискованного проекта может вырасти, если учесть все возможные решения, принимаемые на разных этапах реализации проекта.

Метод реальных опционов позволяет изменять и принимать оптимальные решения в будущем в соответствии с новой поступающей информацией по мере реализации проекта. Так в процессе реализации проекта может быть принято решение, которое повысит эффективность инновационного проекта, или же оценен риск на каком-либо из этапов реализации проекта и осуществлен выход из него, минимизировав убытки.

Опцион - это особый контракт, дающий покупателю такого контракта право (но не обязательство) совершить с продавцом контракта в будущем сделку с базовым активом опциона по фиксированной цене исполнения. Опцион дает его владельцу право, но не обязанность на совершения действия в будущем.

Покупатель (владелец) колл-опциона (call) имеет право купить у продавца контракта базовый актив по цене исполнения (цене страйк), а покупатель пут-опциона (put) имеет право продать базовый актив продавцу опциона [5, С. 644-645].

Оptionный контракт дает возможность выполнить операцию, если это выгодно, а если не выгодно, то отказать от выполнения операции. Так как опцион представляет собой весьма ценное право, он имеет свою цену – цену опциона. Опцион Call исполнить выгодно, если текущая цена базового актива выше, чем цена “страйк” (то есть цена исполнения). Опцион Put исполнить выгодно тогда, когда рыночная цена базового актива упадет ниже цены исполнения опциона, что позволяет продать актив по цене выше рыночной.

Базовым активом может выступать в том числе и проект. Реальный опцион проекта – управленческая возможность, заключенная в проекте, реализация которой, при вероятных изменениях условий в будущем, принесет доход [4, С. 78]. Реальные опционы дают право на изменение хода реализации проекта и страхуют стратегические риски.

Выделяют несколько видов опционов:

1) Реальный опцион прекращения

По мере реализации проекта инвестиции осуществляются на разных этапах и в разных объемах, в ряде случаев есть возможность отказаться от продолжения реализации проекта в силу неблагоприятной рыночной ситуации или получения новой информации внутреннего характера о проекте (рис. 1).

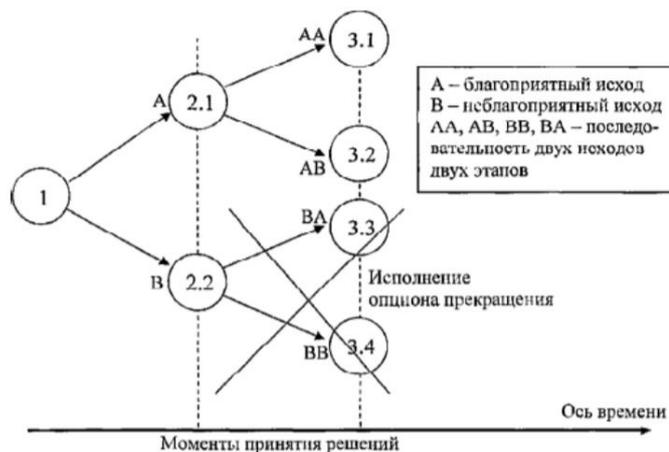


Рис. 1. Реальный опцион прекращения*

*Составлено автором по данным: [4, С. 185].

2) Опцион ожидания

Целесообразно воспользоваться своим монопольным правом в период наиболее выгодных значений рыночных показателей. Так, например, сначала может быть приобретено право, осуществлена подготовка

производства, добычи или строительства, например, а по состоянию рынка в момент времени 2 будет принято решение о времени запуска (рис. 2). Отметим, что необходимо расширить горизонт планирования, так как требуется оценка вероятностей благоприятного и неблагоприятного исхода по окончании периода ожидания. В частности, ситуации 4.1 и 4.2 могут отражать благоприятный и неблагоприятный периоды ожидания, то есть короткий и продолжительный. То есть с помощью опциона ожидания можно получить более высокую прибыль, сместив сроки реализации проекта.

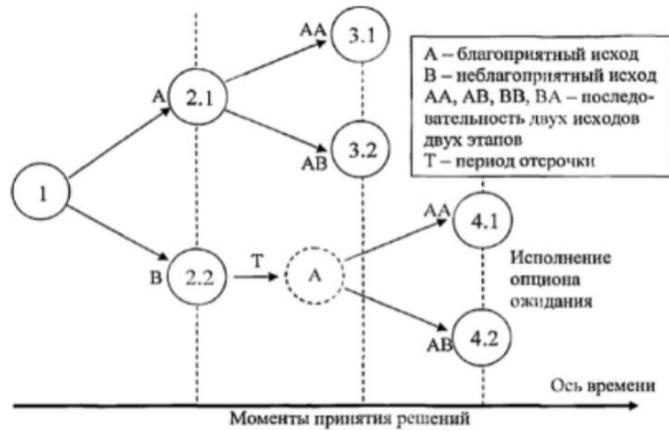


Рис. 2. Реальный опцион ожидания*

*Составлено автором по данным: [4, С. 186].

3) Опцион изменения объемов выпуска

Например, по итогам проведения НИОКР, когда определяются конкурентные преимущества нового продукта, или по результатам начала продаж становится понятен реальный потенциал рынка, от которого будет зависеть производственная программа (рис. 3).

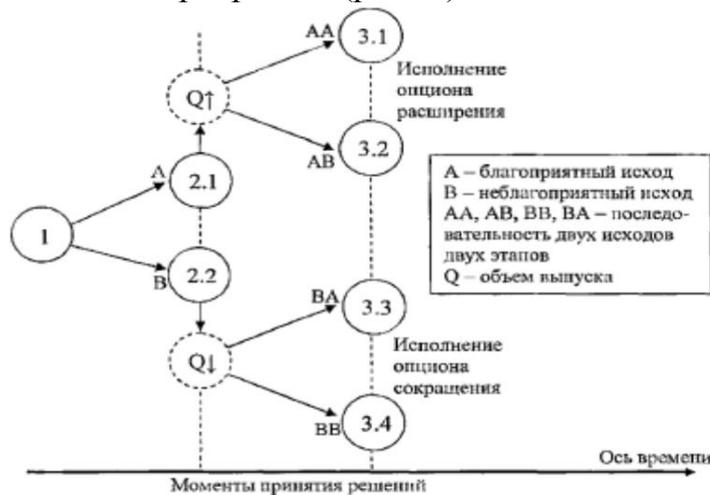


Рис. 3. Опцион изменения объемов выпуска*

*Составлено автором по данным: [4, С. 186].

Для того, чтобы иметь возможность применить опцион расширения или сокращения, необходимо понести дополнительные затраты, например, приобретение резервных мощностей или поиск покупателей избыточных активов.

4) Опцион корректировки стратегии сбыта

После проведения пробного маркетинга или начала продаж поступает информация по эффективности выбранной политики дистрибуции. Корректировка стратегии сбыта приведет к получению различных денежных потоков (рис. 4). (В таком случае не всегда можно сказать о том, что один из прогнозируемых исходов, давших информацию о продажах, благоприятный, а другой – нет. При этом не всегда речь идет о выборе из двух заранее составленных стратегий. Ситуация может предполагать выбор между разработанной заранее стратегией и формированием новой на основе появившейся информации.)



Рис. 4. Опцион корректировки стратегии сбыта *

* Составлено автором по данным: [4, С. 187].

Применяя такой метод оценки как дисконтирование денежных потоков, нельзя учесть множество факторов, которые могут как повысить, так и снизить эффективность инновационного проекта. [3, с. 27-28] Часто является сложным оценить, какие параметры будут у проекта в связи с высоким уровнем неопределенности. Чтобы исправить данную ситуацию, как правило повышают ставку дисконта, что неизбежно приводит к сокращению денежного потока и снижает инвестиционную привлекательность проекта.

Метод реальных опционов дает возможность оценить различные сценарии реализации проекта и учесть как возможное снижение, так и увеличение инвестиционной привлекательности проекта при наступлении того или иного сценария.

Применяя метод реальных опционов, проект рассматривается с точки зрения совокупности сценариев развития проекта, при наступлении которых за счет действий менеджеров, достигается определенная

эффективность проекта. Общий экономический эффект инновационного проекта в таком случае формируется из достижимой величины NPV при наступлении того или иного сценария и вероятностей развития проекта по соответствующим сценариям.

Так в упрощенном виде суть метода можно выразить следующим образом:

Экономический эффект = ожидаемый NPV + ценность опционов.

Риск при таком подходе учитывается в стоимости опциона. Причем под риском подразумевается возможность наступления как неблагоприятных, так и благоприятных для использования дополнительных возможностей сценариев, то есть любое отклонение от планируемого развития событий.

Метод реальных опционов применяется, если:

- результат проекта подвержен высокой степени неопределенности и не может быть точно спрогнозирован;
- менеджмент компании способен принимать гибкие управленческие решения при появлении новых данных по проекту;
- финансовый результат проекта во многом зависит от принимаемых менеджерами решений;
- существует возможность принять значимые решения после начала реализации проекта, а не только на этапе планирования;
- при оценке проекта по методу дисконтированных денежных потоков значение NPV отрицательно или чуть больше нуля.

Основным преимуществом метода реальных опционов для оценки эффективности инновационных проектов является гибкость в принятии управленческих решений, при применении метода реальных опционов остается неопределенность, и менеджмент по мере реализации проекта подстраивается под изменяющуюся ситуацию [1, С. 37-38].

Метод реальных опционов позволяет:

- дать объективную оценку инновационному проекту даже в условиях неопределенности;
- применять гибкость в принятии управленческих решений;
- изменить ход реализации проекта при получении новой информации;
- видеть стратегические альтернативы;
- интегрировать принятие решений и оценку их последствий в длительном периоде;
- использовать наличие неопределенности на создание новых денежных потоков.

Отметим, что метод реальных опционов не является заменой традиционных методов оценки инновационных проектов. Он скорее представляет собой дополнение, дающее возможность учитывать

некоторые аспекты, недоступные такому методу как метод расчета чистого дисконтированного дохода.

Также отметим, что есть ситуации, при которых использование метода реальных опционов будет неоправданно. Если проект реализуется в условиях определенности, то стоимость опционов будет нулевой. В таком случае проведение оценки с помощью этого метода будет неоправданно. Также не имеет смысла применять данный метод при отсутствии возможности гибкости при принятии управленческих решений, когда менеджмент компании еще не готов или не способен использовать принципы гибкости в управлении.

Существенным недостатком является и то, что в России данный метод еще недостаточно распространен на практике. Нехватка опыта его применения и отсутствие квалифицированных специалистов затрудняет возможность применения данного метода для оценки инновационных проектов, что говорит о необходимости дальнейшего развития теории реальных опционов и её адаптации применительно к оценке инновационных проектов.

Список источников

1. Алексеева Н.А. Управление эффективностью утилизации попутного нефтяного газа методом реальных опционов: теория, методика, эффективность: монография / Н. А. Алексеева, А. В. Ибрагимова. М.: ИНФРА-М, 2020. 124 с.
2. Гусев А.А. Реальные опционы в оценке бизнеса и инвестиций: Монография. Научное издание / А.А. Гусев. М.: ИД РИОР, 2009. 118 с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов: учебно-практическое пособие / А. Дамодаран. - 11-е изд., перераб. и доп. М.: Альпина Паблишер, 2021. 1316 с.
4. Тесля П.Н. Финансовый менеджмент (углубленный уровень): учебник / П.Н. Тесля. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2023. 217 с.
5. Шарп У. Ф. Инвестиции: учебник / У.Ф. Шарп, Г.Д. Александер, Д.В. Бэйли; пер. с англ. А.Н. Буренина, А.А. Васина. М.: ИНФРА-М, 2022. 1028 с.

Об авторе:

ТРОПИНА Анастасия Алексеевна - магистрант 1 курса, группы 16М,
e-mail: a.a.tropina2000@gmail.com

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

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

А.С. Черепанов¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В рамках данной статьи были рассмотрены теоретические аспекты определения сравнительной экономической эффективности. Выявлена необходимость изучения вопроса сравнительной эффективности. В статье рассматриваются различные методы определения сравнительной экономической эффективности. Представлен пример реального использования методики экономической сравнительной эффективности на базе предприятия ООО «Селигер-Роуд».

Ключевые слова: сравнительная экономическая эффективность технических решений, сравнительная эффективность, методы сравнительной эффективности, показатели эффективности проекта, коэффициент эффективности капитальных вложений.

В настоящее время множество предприятий на территории Российской Федерации и за рубежом стремятся к увеличению показателей производственных мощностей. Часто многие компании в процессе поиска путей для увеличения объемов выпускаемой продукции, качества, а также других важных характеристик, прибегают к инновационным решениям. Наука не стоит на месте, и многие предприятия стараются заполучить новейшие технологии, оборудование и технику, чтобы стать наиболее значимыми в своей сфере деятельности. И все чаще предприниматели обращают свое внимание на новейшие инновационные проекты, которые могли бы позволить им усовершенствовать бизнес процессы и обновить оборудование для удовлетворения потребностей клиентов на более высоком уровне. Тем не менее, не смотря на все плюсы инновационных проектов, на их высокую доходность, практически всегда для них характерен высокий уровень риска.

В большинстве случаев инновационные проекты оценивают с помощью методов общей (абсолютной) экономической эффективности. В то же время в определенных ситуациях показатели, рассчитанные с помощью данных методов, не подходят для оценки эффективности проекта. К примеру, при выборе из нескольких вариантов решения хозяйственных задач используют методы сравнительной экономической эффективности. Сравнительная экономическая эффективность – показатель, характеризующий условный экономический эффект, который достигается в результате сравнения нескольких вариантов и выбора из них самого оптимального. В частности, рассмотрим ситуацию, при которой один из

сравниваемых вариантов требует меньше капитальных вложений и, при этом, обеспечивает более низкую себестоимость продукции. Очевидным становится тот факт, что данный вариант будет наиболее оптимальным и эффективным. Следует отметить, что в конкретном рассматриваемом случае будет достигнут двойной эффект: во-первых, экономия от снижения себестоимости, а, во-вторых, экономия капитальных вложений. Как отмечает профессор Ершова И.В. в своем учебном пособии «Экономическая эффективность технических решений»: «Методика сравнительной эффективности может применяться на этапе технико-экономического обоснования крупного проекта, когда перед формированием окончательного состава капитальных вложений принимаются инженерные решения по выбору наиболее выгодных конструкций, оборудования, материалов при наличии нескольких альтернативных вариантов» [8, С. 30]. Расчеты сравнительной экономической эффективности капитальных вложений применяются при сопоставлении вариантов хозяйственных или технических решений, размещения предприятий и их комплексов, при решении задач по выбору взаимозаменяемой продукции, внедрению новых видов техники, по строительству новых или реконструкции действующих предприятий и т.п. Показателем сравнительной экономической эффективности капитальных вложений является минимум приведенных затрат. Приведенные затраты по каждому варианту представляют собой сумму текущих затрат (себестоимости) и капитальных вложений, приведенных к одинаковой размерности в соответствии с нормативом эффективности [1].

Важным фактором в процессе расчета сравнительной экономической эффективности является сопоставимость сравниваемых вариантов. Главным условием при этом будет равенство объемов производства продукции или выполняемых работ. При условии, что один из сравниваемых вариантов для реализации требует большее количество капитальных вложений в сравнении с другим вариантом, но в результате этого достигается снижение себестоимости, то выбор варианта осуществляется на основе расчета показателей срока окупаемости или коэффициента сравнительной эффективности дополнительных капитальных вложений и их сопоставления с нормативными величинами, поскольку в такой ситуации на основе простого логического сравнения экономических показателей по вариантам невозможно сделать вывод об оптимальности варианта и отобрать лучший. При расчете сравнительной экономической эффективности используют ряд показателей, например: удельные капитальные вложения, дополнительные капитальные вложения, себестоимость продукции, производительность труда, срок окупаемости дополнительных капитальных вложений, коэффициент эффективности дополнительных капитальных вложений, дополнительные натуральные показатели (трудоемкость, нормы затрат сырья, улучшение качества и т.д.).

Ключевым показателем эффекта при этом будет являться прибыль предприятия.

При определении сравнительной экономической эффективности традиционно принято выделять три основных метода: метод сопоставления затрат, цепной метод и метод приведенных затрат. В основу всех представленных методов входит определение текущих и единовременных затрат.

1. Метод сопоставления затрат предполагает определение текущих и единовременных затрат по каждому из вариантов. Наиболее эффективным вариантом в данном случае признается тот, при котором величина как текущих, так и единовременных затрат на выпуск одной единицы продукции будет меньше. Не смотря на простоту данного метода, он имеет крайне ограниченную область применения.

2. Цепной метод основан на последовательном сравнении вариантов, с последующим исключением наименее оптимальных, до момента, пока не будет выявлен один, самый эффективный вариант. Данный метод является достаточно трудоемким и ограниченным для применения на практике, поскольку при его использовании невозможно в полной мере произвести оценку экономических преимуществ при реализации оптимального варианта.

3. Метод приведенных затрат, как не трудно догадаться, предполагает определение величины приведенных затрат по представленным вариантам. Эффективным вариантом считается тот, при котором величина приведенных затрат является минимальной. Этот метод, по сравнению с двумя предшествующими, наиболее часто используется, поскольку помимо выбора наиболее эффективного варианта позволяет оценить его экономические преимущества в сравнении с другими вариантами.

Профессор Ершова И.В. также предлагает выделить методику «экономии на затратах», вот, что она предполагает: «Расчеты, выполняемые на основе экономии на затратах, имеют существенное преимущество — снижение трудоемкости благодаря снижению количества исходных данных и объемов расчетов. В этом случае в процессе расчета нет необходимости в использовании цен на продукцию и выручки от реализации, нет необходимости включать в расчеты виды затрат, которые остаются одинаковыми в сравниваемых вариантах, так как при расчете экономии (разность затрат по вариантам) они не влияют на результат. При оценке экономической эффективности технических решений целесообразно выполнять расчеты, опираясь на показатель экономии затрат. Именно такие методы лежат в основе Методики (основных положений) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений» [8, С. 53].

Что касается применения сравнительной экономической эффективности на практике, то тут стоит упомянуть проект по внедрению

новейшего оборудования на базе предприятия ООО «Селигер-Роуд» в 2022 году. Проект предполагал внедрение на производстве предприятия совершенно нового на тот момент для компании Паллетайзера. Эта машина устанавливается на производственную линию для формирования из продукции паллета и упаковки в стрейч-пленку. Ранее на предприятии весь этот процесс осуществлялся вручную. Для внедрения нового оборудования был произведен расчёт сравнительной экономической эффективности для понимания целесообразности данного проекта. В ходе расчетов были выявлены факторы и рассчитаны показатели, которые повлияли на внедрение оборудования. Были рассчитаны затраты на покупку, установку и обслуживание машины, они составили 21 млн. рублей. Также был произведен расчет прироста объема производства продукции и выручки от производства продукции до и после модернизации. Предполагалось увеличение объема производимой продукции на 25%, и он должен был составить 12 263 условных единиц продукции, при этом выручка от продаж должна была увеличиться с 448 344 тыс. руб. до 616 461 тыс. руб., то есть на 37%. На этом этапе планировался рост выпуска продукции, а также рост цен на продукцию, что было обусловлено ростом производственных мощностей, а также ростом качества продукции. После установки и отладки оборудования данные изменения действительно имели место быть, более того, значения некоторых показателей, например, объема выпускаемой продукции, оказались намного выше, чем предполагалось. Был также произведен расчет себестоимости продукции по изменяющимся статьям затрат до и после модернизации. До модернизации данный показатель составлял 128 967 тыс. руб., после модернизации предполагалось уменьшение данного показателя на 14%, то есть он должен был составлять 11 240 тыс. руб. Предполагалось, что за счет экономии на полотне и пленке, а также за счет высвобождения большого числа рабочих, себестоимость продукции значительно снизится. В реальности после установки оборудования значение этого показателя в действительности снизилось, и практически достигло планируемого результата. Также в рамках проекта были рассчитаны такие показатели, как приведенные затраты (122 740 тыс. руб.), условно-годовая экономия (17 727 тыс. руб.), коэффициент эффективности капитальных вложений (0,84) и срок окупаемости капитальных вложений (1 год и 2 месяца). После завершения всех расчетов и анализа показателей был сделан вывод о том, что проект можно считать эффективным и было положено начало для его дальнейшей реализации.

Подводя итоги отметим, что экономическая сравнительная эффективность является важной составной частью определения эффективности предприятия. Многие ученые, такие как Дерябина Е.В., Ершова И.В., А.В. Верников, М.Е. Мамонов и др. [2-8], рассматривают данную тему в своих научных работах и предлагают возможные усовершенствования в теоретической части данного вопроса. Что же

касается практической части, помимо приведенного выше примера можно найти большое количество проектов, для которых данная методика определения эффективности была крайне полезна. Тем не менее не стоит забывать, что сравнительная эффективность не может быть применена для каждого проекта. Но в случаях, если ее применение возможно, благодаря ее методам появляется возможность расчета и выбора наиболее перспективного и оптимального варианта для предприятия. Таким образом, материалы, которые мы рассмотрели в рамках данной статьи подтверждают актуальность темы: «Особенности применения методов экономической сравнительной эффективности технических решений». Также была выявлена необходимость совершенствования теоретической и практической части данной методики для дальнейшего ее применения.

Список источников

1. Об утверждении типовой методики определения экономической эффективности капитальных вложений: Постановление Госплана СССР N 40, Госстроя СССР N 100, Президиума АН СССР N 33 от 08.09.69 [Электронный ресурс]: КонтурНорматив. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=145572> (дата обращения 25.02.23)
2. Боргардт Е.А. Современные подходы к классификации резервов повышения эффективности деятельности предприятия / Е.А. Боргардт // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 130-134.
3. Зубова Е.В. Феномен эффективности деятельности российских предприятий / Е.В. Зубова // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. 2017. Т. 3. № 1 (2). С. 173-175.
4. Исаенко Н.Н. Методические основы оценки эффективности деятельности предприятия / Н.Н. Исаенко // Инновационная экономика и общество. 2017. № 3 (17). С. 2-6.
5. Казакова М.Ю. Управление экономической эффективностью деятельности предприятия / М.Ю. Казакова // Проблемы науки. 2018. № 2 (26). С. 38-41.
6. Манаенков А.В. Проблема оценки эффективности диверсификации деятельности предприятия / А.В. Манаенков // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 131-135.
7. Марамзина М.С. Оценка эффективности деятельности малого предприятия / М.С. Марамзина // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 3-11 (24). С. 110-112.
8. Экономика машиностроения: оценка эффективности технических решений: учебное пособие / С. Г. Баранчикова [и др.]; под общ. ред. проф.

И.В. Ершовой. под общ. Ред. Проф. Ершовой И. В. М.: Юрайт, 2017. – 138 с.

Об авторе:

ЧЕРЕПАНОВ Александр Станиславович – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: ascherepanov@edu.tversu.ru

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

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ БИЗНЕСА В СФЕРЕ СВЕТОДИОДНОГО СВЕТОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИИ

Д.В. Фирсов¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Данная статья представляет собой краткий анализ российского рынка светодиодного светотехнического оборудования и перспективы развития бизнеса в данной отрасли. Целью работы является определить наиболее привлекательный вариант создания нового бизнеса: собственное производство или сотрудничество с действующими заводами-изготовителями в качестве дилера.

Ключевые слова: направления развития бизнеса, рынок светотехнического оборудования, энергосбережение, перспективы развития.

В современном мире, наряду с глобальными проблемами в разных отраслях и сферах жизни, одну из ключевых ролей играет проблема экономии электроэнергии. Ограниченность ресурсов и затраты на электроэнергию оставляют отпечаток на потребностях населения планеты. На это указывают исследования, проводимые на территории нашей страны.

По данным Росстата, начиная с 2005г., рост потребления электроэнергии в России составил порядка на 25% (рис. 1). Параллельно с этим фиксируется увеличение стоимости электроэнергии для конечных потребителей. Так по данным Федеральной службы государственной статистики стоимость электроэнергии для населения РФ возросла за период 2005-2021 гг. с 0,39 до 3,27 рублей за квт/ч.

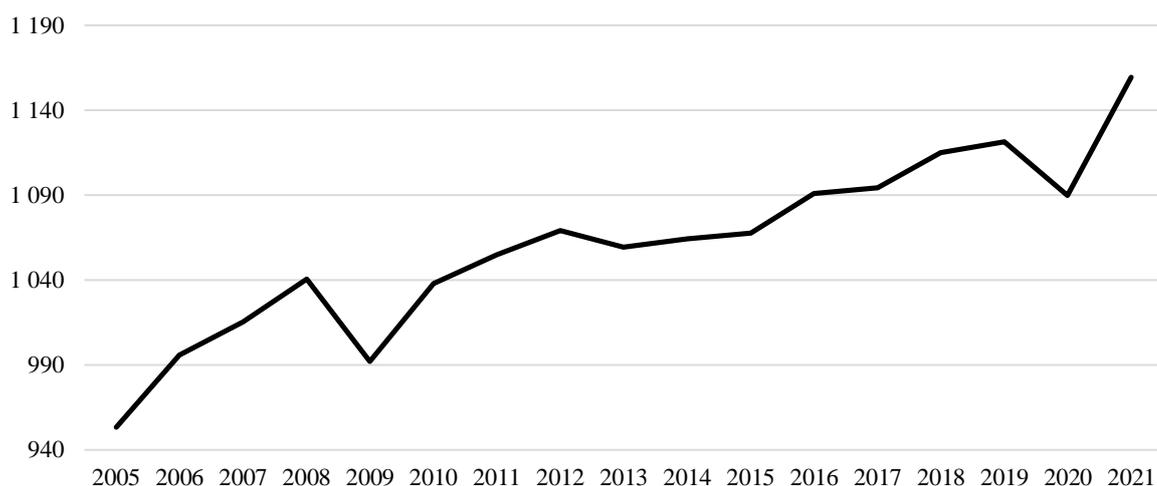


Рис. 1. Производство и потребление электроэнергии в Российской Федерации за период 2005-2021 гг. в МВт*ч

*Составлено по данным: [6].

Большая часть расходов на электроэнергию приходится непосредственно на освещение, которая составляет в среднем около 20% от общего объема потребления. Около 50 стран утвердили и активно работают над программами, которые стимулируют экономию электроэнергии и переход на энергосберегающее освещение, а именно светодиодное оборудование.

Говоря о преимуществах светодиодов необходимо отметить следующие наиболее значимые характеристики:

1. Большой срок службы, следовательно, сокращение расходов на замену устаревших приборов. Например, лампа накаливания работает приблизительно 1 тысячу часов, в то время как светодиоды до 50-100 тысяч часов.

2. Наиболее важная характеристика в данном списке – экономия электроэнергии, которая может достигать 70% по сравнению с другими источниками света.

3. Экологичность – отсутствие выбросов сгорания углеводородов в атмосферу в процессе эксплуатации, а также отсутствие ртутных отходов.

4. Повышенная прочность и влагозащищенность, а также малые размеры и вес приборов.

5. Малые расходы на обслуживание, что позволяет существенно экономить денежные и трудовые ресурсы.

6. Приспособляемость приборов к разным условиям эксплуатации, возможность внедрения цифрового управления.

7. Отсутствие ИК- и УФ-излучения.

Перечислив явные преимущества светодиодного освещения, становится понятно, что данный источник света занимает лидирующие позиции относительно другого светотехнического оборудования. Это подтверждается диаграммой соотношения светоотдачи различных источников света к прогнозу роста в будущем году (рис. 2).

Дополнительным стимулом для активного перехода потребителей на использование светодиодного оборудования является ряд стимулирующих программ, действующих на территории РФ. К ним относятся следующие законодательные акты и утверждённые стратегии развития:

1. Запрет на использование ламп накаливания [1].

2. Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года [2].

3. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года [3], в задачи которых входит ликвидация инфраструктурных ограничений федерального значения, а также повышение качества и доступности энергетической и информационно-телекоммуникационной инфраструктуры.

То есть нормативная база стимулирует рост спроса со стороны юридических лиц, использующих светодиодное оборудование, что

приводит к росту активных игроков со стороны предложения, стремящихся удовлетворить возросший спрос. К последним относятся не только производители, но и дилеры и торговые предприятия.

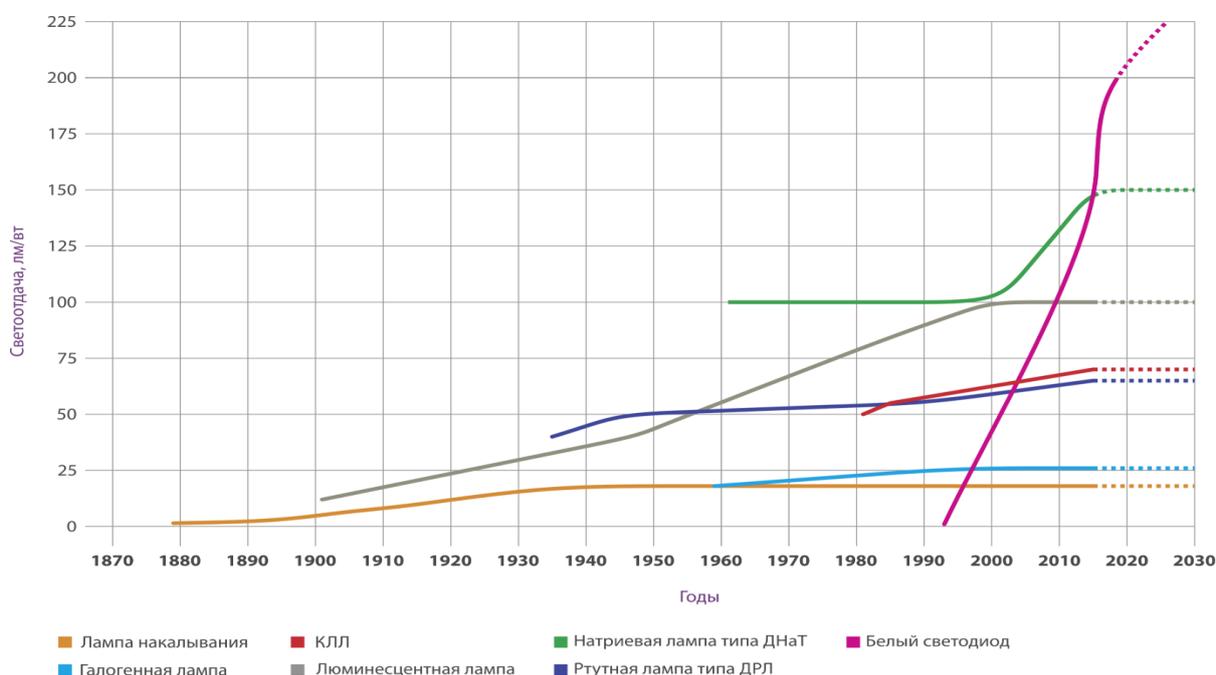


Рис. 2. Соотношение светоотдачи различных источников света и прогноз роста к 2030 году*

*Составлено по данным: [4].

Говоря о классификации развития бизнеса в сфере светотехнического оборудования, можно выделить следующие категории:

1. Производство.

Производство светодиодов можно осуществлять в двух вариациях:

- а) на арендуемых площадках;
- б) на собственных площадках.

2. Дилерство.

Дилерство дает разные форматы сбыта светотехнической продукции:

- а) розничная торговля;
- б) оптовая торговля;
- в) смешанная торговля (оптово-розничная);
- г) проектные продажи.

Рассмотрим варианты производства:

1. Производство на арендуемых площадках.
2. Производство на собственных площадках.

Для упрощения модели введем условие, при котором единственными различиями между вариантами будут выступать: плата за аренду производственного помещения, а в случае покупки – затраты на приобретение, а также налог на недвижимое имущество.

Основными первоначальными вложениями выступит следующие оборудование и материалы:

- автоматический станок для монтажа полупроводниковых элементов в количестве 1 единицы – около 3 500 000 руб.;
- паяльное оборудование, минимальное необходимое количество – 8 единицы – 40 000 руб.;
- проверочный стенд для контроля качества светодиодов, минимальное необходимое количество 3 – 70 000 руб.

Проанализировав структуру применения (рис. 3) светодиодного освещения, принимаем решение сконцентрировать усилия на производстве административно-офисного и ЖКХ освещения исходя из использования меньшего количества номенклатур в рамках одного объекта, а также для захвата максимального объема рынка.

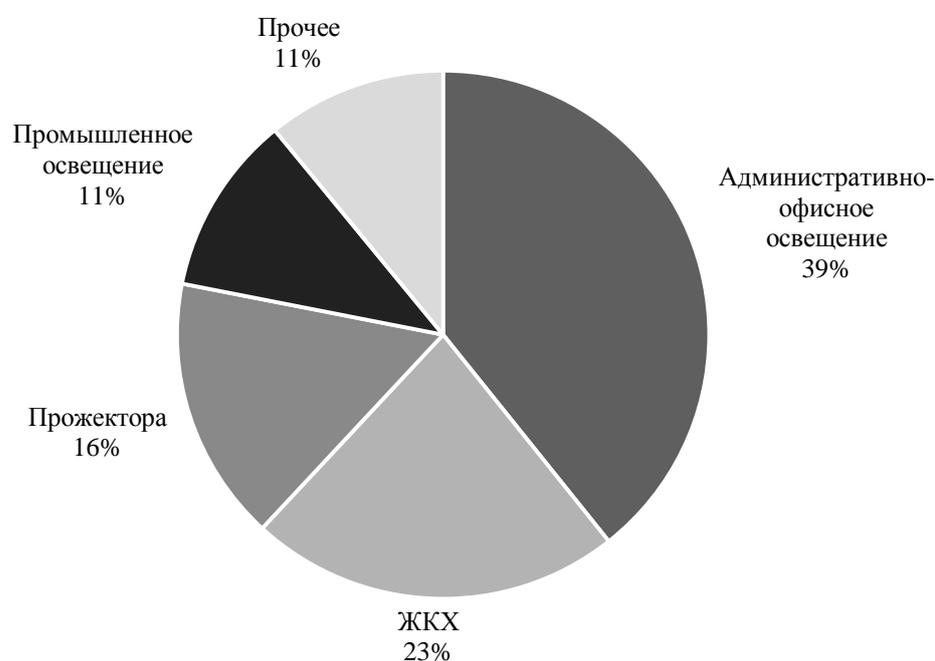


Рис. 3. Структура светодиодного освещения по сегментам применения
*Составлено по данным: [5].

При расчете на 12 000 единицы конечной продукции (расчет выполнен на основании производительности технологической линии – 400 светодиодов за смену при односменной работе предприятия) прямая себестоимость изделий будет составлять около 1 450 рублей или же 17 400 000 руб. всего. (аналог светильника Титан 28 Вт, в конфигурации LE-ССП-15-040-0467-65Д от завода изготовителя LedEffect [7]. С учетом площадей под производственный цех, офисных помещений, оборудованными воротами под фуры, и с выездами на трассу аренда будет обходиться примерно в 154 000 руб. Если же покупать аналогичное помещение, то его цена составит около 35 000 000 руб.: а также ежегодные затраты в связи с оплатой налога на недвижимость в размере 2%.

Далее приведем минимальное кол-во квалифицированного персонала на необходимое количество суточной нормы производства светильников:

- инженер-светотехник – 2;
- главный технолог - 1;
- оператор технологической линии – 6;
- специалист по закупкам – 1;
- финансист – 1;
- юрист – 2;
- маркетолог – 2;
- менеджер по продажам – 3;
- бухгалтер – 3;
- разнорабочие и обслуживающий персонал – 6.

Производитель также несет ответственность за качество, объемы энергопотребления и нормы безопасности. Для построения упрощенной модели мы опустим затраты на сертификацию, брак, и бюджеты на маркетинг.

Приведем примеры различных вариантов развития событий, которые не требуют существенных капиталовложений и собственных производственных мощностей, а именно формат дилера ведущих заводов-изготовителей.

По аналогии с отбрасыванием менее эффективных категорий по сегментам применения отсеем наиболее затратные и наименее рентабельные варианты. Для этого обратимся к структуре рынка в стоимостном выражении по каналам продаж (рис. 4).



Рис. 4. Структура рынка в стоимостном выражении по каналам продаж
*Составлено по данным: [4, С.10].

На основе диаграммы мы можем определить два наиболее важных канала реализации светодиодной продукции: оптовый канал, который составляет 61,8%, а также проектные продажи, которые составляют 37,8% от общего объема продаж.

Так как оптовый канал продаж требует серьёзных капиталовложений в закупку и поддержание высокого ассортимента продукции, содержание складского помещения, большого количества менеджеров по продажам и высоких затрат на маркетинг, мы отдадим предпочтение проектным продажам.

Проектные продажи – длительный процесс влияния на потенциального заказчика или клиента с целью заключения крупного контракта о поставках материалов на стадии проектирования того или иного объекта.

Проектные продажи всегда подразумевают под собой максимально возможный размер скидки при закупке проектным партнером оборудования у заводов-изготовителей, с целью дальнейшей реализации данного оборудования на определенный объект по цене ниже минимальных оптовых цен, установленных коммерческими политиками заводов-изготовителей.

Важно отметить, что реализация проекта может растягиваться как на срок от 1 недели (в случае переработки уже готовой проектной документации по определенному заводу-изготовителю на другого производителя, при условии уже возведённого сооружения до необходимого этапа), так и до нескольких лет (в случае разработки проектной документации с нуля до момента возведения сооружения) вне зависимости от объема объекта.

Основные преимущества проектных продаж:

1. Возможность работать со всеми ведущими заводами-изготовителями, если компания соответствует проходным требованиям;
2. Низкий инвестиционный порог входа:
 - проектный партнер может не иметь складских запасов, т.к. происходит закупка конкретного объема под объект;
 - отсутствие необходимости содержания складского помещения. Как правило, груз отправляется от завода-изготовителя сразу на объект;
 - при наличии положительной репутации имеется возможность отсрочки до 100% на закупку оборудования;
3. Ключевые показатели эффективности проектных продаж позволяют не только контролировать процесс, но и вовремя его корректировать;
4. Возможность осуществления поставок по всей России? имея физическое присутствие в одном регионе.

В свою очередь к ключевому персоналу, обеспечивающим жизнедеятельность организации можно отнести:

- финансист – 1;

- менеджер по продажам – 3;
- инженер по работе с проектными организациями – 1;
- инженер светотехник – 1;
- проектировщик – 2;
- бухгалтер – 1;
- менеджер по транспортной логистике – 1.

К постоянным затратам будет относиться офис площадью около 75 м² и постоянная подписка на базу строящихся объектов, например EstateLine (содержит информацию по 7379 объектам на сегодняшний день). Итого вместе с ФОТ расходы организации на указанный объем не должны превышать 600 000 руб./мес. Дальнейшее увеличение расходов связано в первую очередь с увеличением числа сотрудников на указанных позициях, для наращивания объемов сбыта.

Далее приведем часто встречающиеся типы объектов и средний объем светотехнического оборудования в денежном выражении:

- школа на 500 мест, от 5 до 7 млн. руб.;
- складской комплекс площадью 3 000 – 4 000 м², от 2,3 до 3,5 млн. руб.;
- административное здание площадью от 800 до 1 300 м², от 2,3 до 3,5 млн. руб.;
- реконструируемые объекты культурного наследия с последующим приспособлением под современную деятельность площадью от 500 до 2 000 м², от 3 до 7 млн. руб.;
- МКД комфорт класса на 500 квартир, около 3 млн. руб.;
- распределительные центры площадью более 50 000 м², от 25 млн. руб.

При этом проектный партнер с размером штата указанным выше в состоянии обрабатывать до четырех, средних по величине, объектов в месяц.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод: сегодня организация производства влечет за собой большие экономические риски из-за сложившейся рыночной конъюнктуры, кроме того, необходимо учитывать производственные риски, такие как физическое и моральное устаревание оборудования, внеплановые ремонты, риски, связанные с трудом рабочих. Однако проблемы неопределенности на рынке материалов и жёсткую конкуренцию с лидерами рынка светотехнического оборудования можно преодолеть, если формат работы в рамках проектных продажах связан с прямым взаимодействием с ведущими производителями. Данный вариант развития является наиболее перспективным не только из-за разницы в капиталовложениях, но и может послужить отличной базой в будущем для запуска собственного производства. При этом новоиспеченный завод-

изготовитель будет обладать не только собственной базой постоянных заказчиков, но и обладать релевантным опытом реализации проектов.

Список источников

1. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. №261-ФЗ (в ред. от 14.07.2022) [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_93978 (дата обращения 05.02.23)
2. Об утверждении комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года: Распоряжение Правительства РФ от 30 сентября 2018 г. №2101-р [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308743/ (дата обращения 05.02.23)
3. Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года: Распоряжение Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. №207-р [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_318094/ (дата обращения 05.02.23)
4. Анализ состояния и перспектив рынков светотехнической продукции в странах-участницах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) [Электронный ресурс]: ООО «Лайтинг Бизнес Консалтинг». URL: https://energy.midural.ru/images/Upload/2018/107/BR_MINPRT_SV.pdf (дата обращения 05.02.23)
5. Боровков С. Рынок систем освещения РФ: обзор, тренды, прогнозы [Электронный ресурс]: ЛБС Лайтинг Бизнес Консалтинг. URL: <https://www.lbconsulting.ru/upload/iblock/68b/68bb94565dc3f17c7ac72dcb38a82dea.pdf> (дата обращения 05.02.23)
6. Производство и потребление электроэнергии в Российской Федерации [Электронный ресурс] / ЕМИСС. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/33942> (дата обращения 05.02.23)
7. Светильник ТИТАН 28 Вт [Электронный ресурс]: ООО «ЛЕД-Эффект». URL: <https://ledeffect.ru/product/promyshlennoe-osveshchenie/ledeffect-titan-type/18326/> (дата обращения 05.02.23)

Об авторе:

ФИРСОВ Даниил Витальевич – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: dvfirsov@edu.tversu.ru

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

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
Раздел. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, УЧЕТ И АНАЛИЗ РИСКОВ	4
Бабошин П.К. К вопросу об укреплении финансового состояния предприятий пищевой промышленности в России	4
Богданова К.А. Обзор инвестиционных платформ краудфандинга..	12
Владимирова В.А. Теоретические аспекты IPO: сущность и значение.....	19
Глушков Н.Р. К вопросу о путях повышения эффективности использования основных средств	24
Городничев С.С. Особенности существующих форм государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации	30
Грибков А.Е. Методики оценки эффективности управления финансовыми результатами организации	38
Гунбатов С.А. Современные тенденции развития малого бизнеса в РФ: финансовый аспект	44
Джафаров Р.В. К вопросу финансирования предприятий малого бизнеса в России в условиях санкций	50
Ерохин Д.С. О некоторых аспектах совершенствования методики оценки вероятности банкротства организации	57
Имангулова Д.Р. Проблемы своевременной диагностики банкротства и пути его предотвращения	65
Киреев И.А. Продовольственная безопасность в условиях рыночной экономики	71
Комарницкий А.В. Сравнительный анализ форм и инструментов кредитования юридических лиц на финансовом рынке	78
Конфоркин И.И. Особенности калькулирования себестоимости услуг почтовой связи	88
Лопатина Д.Д. Проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятий в условиях экономической нестабильности	96
Николаев В.Д. Особенности применения метода анализа сценариев инновационного проекта	103
Орлов З.А. Современные цифровые технологии в банковской сфере	109
Першина А.С. Оценка роста стоимости организации как критерий развития фирмы	117

Петросян Т.С. Современные проблемы управления рисками при создании и осуществлении предпринимательской деятельности в сфере услуг	124
Согомонян С.К. Особенности кредитования заемщика-юридического лица	131
Терентьева А.К. Финансирования высших учебных заведений на территории Российской Федерации и зарубежных стран	136
Тропина А.А. Особенности применения метода реальных опционов для оценки эффективности инновационных проектов	142
Черепанов А.С. Особенности применения методов сравнительной экономической эффективности технических решений	148
Фирсов Д.В. К вопросу о развитии бизнеса в сфере светодиодного светотехнического оборудования в России	154

Научное издание

**«ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
РАЗВИТИЯ ФИРМЫ»**

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

*4 марта 2023 года
г. Тверь*

Печатается с оригиналов авторов

Подписано в печать 20.06.22 Формат 60x84 ¹/₁₆.

Усл. печ. л 6,5 Тираж 100 экз. Заказ 191

Издательство

Тверского государственного университета.

Адрес: 170100, г. Тверь, Студенческий пер. 12, корпус Б.

Тел. (4822) 35-60-63.