

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

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

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

5 марта 2022 года, г. Тверь

ТВЕРЬ 2022

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

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

Финансово-экономические аспекты развития фирмы: Сборник трудов Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы», 5 марта 2022 года, г. Тверь / Под ред. А.В. Романюка. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2022. – 95 с.

В сборнике представлены статьи по итогам проведения Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы», проходившей в Институте экономики и управления Тверского государственного университета 5 марта 2022 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 5 марта 2022 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 15 студентов магистерских программ 1 и 2 курсов Института экономики и управления Тверского государственного университета.

Сборник трудов конференции включает 14 статей.

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

РЫНОК КРИПТОВАЛЮТЫ В РОССИИ

Д.Э. Аверьянов¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика рынка криптовалюты в России, а также криптовалюты в целом. Выявлены основные факторы, влияющие на ценообразование криптоактивов и рассмотрены перспективы их развития.

Ключевые слова: криптовалюта, криптоактив, рынок криптовалюты, биткоин, стейблкоин.

В связи с новыми санкциями, которые могут быть применены по отношению к России, может пошатнуться стабильность экономики. Вовремя санкционной политики особенно важно состояние внешних и внутренних источников финансирования. Одним из способов поддержания устойчивой экономики является увеличение небанковской части финансового сектора. Этого можно достичь благодаря развитию рынка криптовалют в России.

Важно отметить, что без помощи от государства данный рынок не сможет плодотворно развиваться, а будет лишь использован для спекулятивных операций. Только развитие симбиотических отношений поможет перейти данному сегменту на новый уровень.

Актуальность исследований, связанных с развитием криптовалюты и её возможностями интегрирования в экономику, несомненно ясна. Капитализация данного рынка на данный момент составляет почти 2 трлн долларов (рис. 1).

Более того, она стала такой, после сильных потрясений, которые были в мире. И сейчас идёт тренд на увеличение, что говорит о том, что всё больше людей интересуются данным сегментом.

Эмиссия криптомонет происходит за счёт майнинга — решения сложных математических задач и появления нового блока в сети блокчейн. Каждый такой блок представляет собой массив данных, куда вносится информация о транзакциях, осуществлённых после создания предыдущего блока. В качестве награды за решение задачи майнеры получают вознаграждение в виде биткоинов [2].

Также необходимо рассмотреть недостатки обращения криптовалюты [3]:

- 1) Ограничение пропускной мощности платёжной системы.

Общая рыночная капитализация

Рыночная капитализация, долл. США

Рыночная капитализация, %

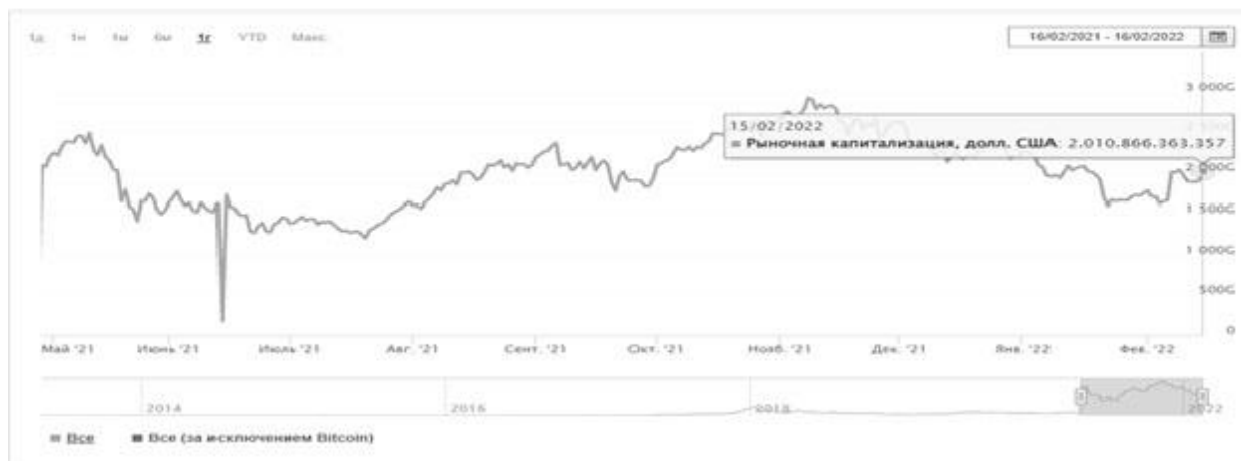


Рис.1. Капитализация рынка криптовалют за период 2021 – 2022 гг. [1]

- 2) Отсутствие гарантий окончательности платежа.
- 3) Высокая вероятность мошеннических действий.
- 4) Огромные затраты на содержание децентрализованных систем.
- 5) Большая волатильность.

Различным криптоактивам свойственны разные функции: одни используются для платежей, а другие – нет, некоторые схожи по сути с ценными бумагами. Рассмотрим более подробно классификацию криптоактивов:

1) Электронные деньги - цифровая альтернатива наличным, выпущенная частным эмитентом.

2) Необеспеченные криптовалюты – цена таких активов характеризуется главным образом спросом населения. К ним относятся Bytecoin, Waves, MonaCoin и др.

Данный вид составляет большую часть всех криптоактивов на рынке. Общая рыночная капитализация на данный момент составляет 1.5 триллиона долларов.

3) Стейблкоины – это криптовалюта, которая как правило, привязана к курсу фиатной валюты, золота, самой криптовалюты или других ценных активов. Примерами являются Tether, USD Coin, TrueUSD, PAX Circle и другие.

Объём капитализации данного вида криптовалюты свыше 200 млрд долларов, а циркулирующее общее количество стейблкоинов составляет 245 млрд долларов.

Рыночная капитализация, самой популярной валюты, а именно Tether на 2022 год составляет 79,5 млрд долларов. В то время как на момент создания, было лишь 15 млн. долларов.

4) Токенизированные активы – это особый вид токенов, выпущенных на блокчейне (обычно Ethereum, хотя возможны и другие варианты). Цена такого токена привязана к курсу какого-либо другого актива — это может быть акция, биржевой индекс, дериватив, сырьевой товар, форекс-пара, облигация, криптовалюта и др.

Ситуация с токенизированными активами состоит таким образом, что самые популярные и обладающие наибольшей рыночной капитализацией, являются в большинстве своём стейблкоинами, и их объёмы являются практически эдентичными.

Для того чтобы перейти к ценообразованию криптовалюты, необходимо обратить внимание на курс криптовалюты. В большинстве случаев курс всей криптовалюты связан с курсом биткоина. Так как он является лучшим криптоактивом и почти во всех рейтингах находится на первом месте (рис. 2).

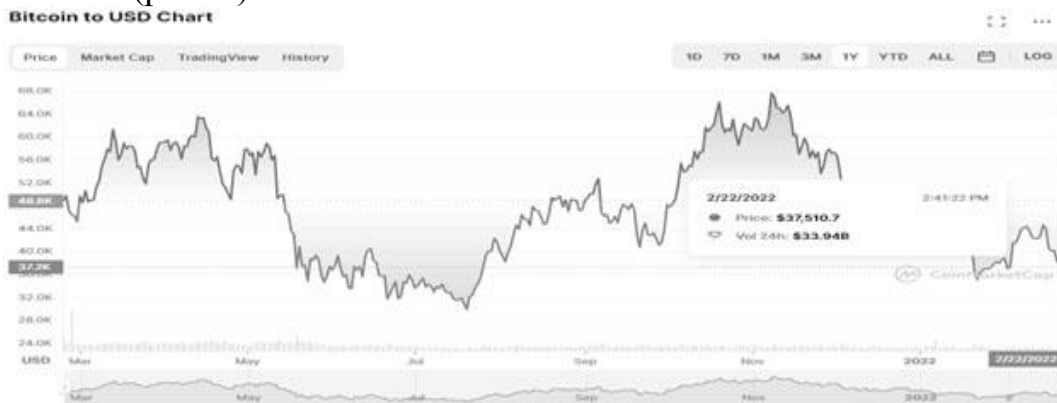


Рис. 2. Курс биткоина по отношению к доллару за период 2021-2022 [4]

За последний год биткоин показывал волнообразный тренд. Минимальное значение в 2021, биткоин принимал 20 июля и был равен 29 тысячам долларов. Это произошло из-за того, что КНР запретил вести деятельность, связанную с виртуальной валютой. Максимум же он достиг 8 ноября со значением 67,7 тысяч долларов.

Сравнивая с другими криптовалютами, можно сделать вывод, что у многих валют с высокой рыночной капитализацией, пик приходился на 8 ноября, а минимум на 20 июля.

Стоимость криптовалют в основном зависит от двух главных факторов:

- 1) Оценка рынком перспективности технологий для обслуживания платежей в экономике и в развитии технологий, на которых, базируется вся криптовалюта, и перспектив их широкого распространения в мире.
- 2) Спекулятивные факторы, которые связаны с высокой волатильностью криптовалют.

Если проанализировать два данных фактора, то можно сделать несколько выводов и прогнозов развития данного сегмента.

Один из, возможных и благоприятных, вариантов развития событий, зависит от поддержки государства. С развитием технологий, происходит и пропорциональное совершенствование криптоактивов. Прямой причиной увеличения использования криптовалют послужит – метавселенная. Она является катализатором к широкому использованию криптовалют. Многие онлайн сервисы представляющие собой платёжные платформы (такие как PayPal и BitPay) позволяют совершать операции с криптовалютой. Также для многих онлайн игр и сервисов, основным источником внутренних транзакций, станет криптовалюта. Такое развитие возможно только при участии государства.

Другой вариант — это если же государство также будет придерживаться политики создания и широкого использования ЦВЦБ, а также политики запрета и/или ограничения операций с криптоактивами, то трудно представить развитие этого рынка. Технологии по обслуживанию платежей не получат должного развития и будет преобладать спекулятивный фактор ценообразования. Что в краткосрочной перспективе позволит существовать данному сегменту. Но в долгосрочной, из-за высоких рисков, точно приведёт к стагнации и/или деградации данного рынка.

Делая промежуточный вывод, можно сказать, что первый фактор благополучно влияет на развитие технологий блокчейна и рынка криптовалюты в целом. Для этого нужна поддержка извне в лице государства.

Второй же фактор ведёт к появлению на рынке пузырей. Многие исследователи считают, что количество пузырей на рынке криптовалют велико. Особенно они наблюдаются в курсе Биткойна. Так как есть исследования заявляющие, что курс остальных криптовалют зависит, от него, то есть основания полагать, что скоро весь рынок взорвётся и упадёт.

До 2022 года государство относилось нейтрально к рынку криптовалют. Оно разрешало майнинг и операции, проводимые с ней. Был также принят закон о налогообложении криптовалют. Начиная с 2021 года вся прибыль от сделок с криптовалютой облагается налогом на доходы физических лиц.

Но 20 января 2022 года ЦБ предложил запретить все сделки с криптовалютой на рынке на законодательном уровне, а также запрет фин. организациям вкладывать свои средства в криптовалюты и связанные с ними инструменты. Главным аргументом ЦБ является беспокойство за частных инвесторов в связи с высокими рисками, существующими на данном рынке. [6]

После данного заявления от ЦБ, министерство финансов предложило вместо запрета, список мер регулирования данной отрасли. Ведомство предлагает проводить все операции с криптовалютами через российские

банки, идентифицировать держателей криптокошельков и разделить клиентов на квалифицированных и неквалифицированных инвесторов. [6]

Данные меры выглядят логично и обнадеживающе для стабильного развития рынка криптовалют.

Однозначно сказать о перспективах криптовалюты не представляется возможным. На данный момент Bitcoin является самой популярной электронной валютой. Огромное количество людей используют её в торговле, пытаются заработать деньги, как на колебаниях цен, так и на её добычи.

В целом при оценке перспектив развития криптовалют на примере биткоина используется подход.

Одним из таких подходов является предположение о том, что биткоин поглощает спрос на золото. В соответствии с этой моделью стоимость биткоина к 2023 г. может составлять от 20 000 до 55 000 долларов. В настоящее время рыночная стоимость золота превышает стоимость биткоина более чем в сто раз. Но в связи с тем, что многие столетия ведется интенсивная добыча золота, его предложение постепенно увеличивается, в то время как предложение биткоина всегда стабильно – максимально может быть добыт 21 млн биткоинов. Тем самым создается значительная нагрузка на биткоин, что создает условия для дальнейшего роста его цены.

В то же время прогнозируется рост доли основных игроков. Так, наиболее стремительный рост в период 2025–2040 гг. будет наблюдаться в странах ЕАЭС – с 4 % до 20 %, в то время как доля США и Китая стабилизируется (15 % и 20 % соответственно), а доля ЕС даже снизится – с 19 % в 2025 г. до 15 % в 2040 г. [5].

Список источников

1. CoinMarketCap: [Электронный ресурс] //URL: <https://coinmarketcap.com/ru/tokens/> (дата обращения: 10.03.22).
2. История одной монеты: как биткоин повлиял на мировой финансовый рынок за десять лет своего существования [Электронный ресурс] // URL: <https://russian.rt.com/business/article/569123-kriptovalyuta-bitcoin-prognoz> (дата обращения: 10.03.22).
3. Красильников О.Ю. Преимущества и недостатки развития криптовалют // Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2018. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/preimuschestva-i-ne..> (дата обращения: 10.03.22).
4. Криптовалюты: тренды, риски и меры: [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/132241/Consultation_Paper_200_12022.pdf (дата обращения: 10.03.22).

5. Мосакова Е. А. Современные тенденции развития рынка криптовалют // Век глобализации. 2020. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendent> (дата обращения: 10.03.22).
6. ЦБ предложил запретить оборот и майнинг криптовалют в России: [Электронный ресурс] // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/finances/20/01/2022/61e9231a9a79477514c2b9ce> (дата обращения: 10.03.22).

Об авторе:

АВЕРЬЯНОВ Даниил Эдуардович – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: averyanov.daniil.1994@mail.ru

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

ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ НОРМАТИВОВ ПО СТАНДАРТАМ БАЗЕЛЯ III

Е.Н. Бобовская¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь,

Автором рассмотрены особенности выполнения крупнейшими российскими банками обязательных нормативов, входящих в стандарты Базеля III. Основное внимание уделяется нормативам достаточности капитала, нормативам текущей, мгновенной, долгосрочной ликвидности, нормативу финансового рычага, а также их роли в регулировании Банком России деятельности кредитных организаций.

Ключевые слова: Банк России, кредитные организации, регулирование деятельности кредитных организаций, обязательные нормативы, нормативы ликвидности, системно значимые кредитные организации, профицит ликвидности.

Важными факторами финансовой устойчивости банков долгое время остаются уровень ликвидности и способность обеспечивать ее в долгосрочной перспективе. Во времена финансовых кризисов проблема недостаточной ликвидности ощущается особенно остро. После масштабного кризиса 2007–2008 гг. банковским сообществом были выработаны новые подходы к оценке и регулированию уровня ликвидности кредитных организаций. Предложенный Базельским комитетом перечень соглашений «Базель III» содержал в себе новые показатели (нормативы) ликвидности. В России они обрели новые названия, а именно «норматив краткосрочной ликвидности» и «норматив чистого стабильного фондирования», и для системно значимых банков они стали обязательными.

Особенное внимание уделяется таким инструментам, как базовый капитал первого уровня, норматив финансового рычага (Н1.4), норматив краткосрочной ликвидности (Н26) и норматив чистого стабильного фондирования (Н28).

Для оценки успешности внедрения Базеля III в российское законодательство необходимо посмотреть, выполняются ли его требования на текущий момент.

В табл. 1 представлены результаты выполнения описанных ранее нормативов для системно значимых банков (на 01.12.2021).

Из табл. 1 мы видим, что норматив достаточности собственных средств (капитала) в полной мере выполняется всеми системно значимыми банками, причем значения показателя Н1.0 сильно превышают нормативные, что говорит о надежности таких банков и способности покрывать возможные финансовые потери за свой счёт без ущерба для клиентов.

С нормативом финансового рычага системно значимые банки также справляются успешно, управление кредитными рисками посредством норматива финансового рычага находится на высоком уровне. А также успешное выполнение показателя финансового левериджа крупнейшими российскими банками говорит о том, что соблюдение данного норматива возможно в российских реалиях и что у других успешных коммерческих банков, не должно возникнуть проблем с выполнением данного норматива.

Таблица 1

Выполнение обязательных нормативов системно значимыми кредитными организациями*

Норматив Банк	H1.1 (H20.1), %	H1.2 (H20.2), %	H1.0 (H20.0), % [1]	H1.4 (H20.4), %	H26 (H27), % [2]	H28 (29), % [3]
(Минимальные значения нормативов)	4,5	6	8	3	100	100
АО «ЮниКредит Банк»	17,68	17,68	18,88	14,57	126,38	120,11
«Газпромбанк» (АО)	8,9	11,57	12,58	8,97	108,61	101,63
ПАО «Совкомбанк»	9,33	10,89	12,94	10,29	104,65	103,211
Банк ВТБ (ПАО)	8,60	10,33	12,17	8,16	106,84	104,26
АО «АЛЬФА-БАНК»	10,13	11,42	14,18	10,59	108,55	121,57
ПАО «Сбербанк России»	11,17	11,61	14,65	10,40	104,60	229,30
«МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» (ПАО)	9,38	11,42	17,01	5,12	118,06	155,87
ПАО Банк «Финансовая Корпорация Открытие»	11,94	11,95	13,74	10,51	117,50	119,71
ПАО РОСБАНК	10,82	12,45	15,20	10,83	150,89	121,16
АО «Тинькофф Банк»	10,00	11,50	11,50	13,61	193,09	139,30
ПАО «Промсвязьбанк»	9,67	10,69	12,59	7,20	121,89	115,87
АО «Райффайзенбанк»	11,03	11,80	14,70	9,02	104,10	144,50
АО «Российский Сельскохозяйственный банк»	8,90	10,40	13,90	6,13	114,13	108,50

*Составлено автором по данным: [5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15].

Норматив краткосрочной ликвидности также в полной мере выполняется, а это означает, что в случае непредвиденных обстоятельств и кризисных ситуаций данные банки будут способны продолжать свое функционирование.

H28 также выполняется банками полностью и даже с достаточным запасом, что обеспечивает наличие у банковской группы (системно значимой кредитной организации) стабильных источников обязательств (пассивов) в объеме достаточном для фондирования балансовых активов и внебалансовых обязательств банковской группы (кредитной организации). Так одно из наибольших значений данного норматива наблюдается у ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» (155,87%), а превзошел все значения данного показателя ПАО «Сбербанк России» (229,30%).

Однако анализ стоит проводить не только по системно значимым кредитным организациям, но и по другим банкам, поэтому в табл. 2 представлены значения норматива достаточности базового капитала, норматива достаточности основного капитала, норматив достаточности

собственных средств (капитала) банка и норматива финансового рычага по 12 крупным российским банкам.

Отклонения от нормативных значений, как мы видим из табл. 2, гораздо более существенные, чем в ситуации с системно значимыми банками. Так, например, наибольшее значение норматива достаточности базового капитала наблюдается у АО «БНП ПАРИБА Банк» (29,86%, что в 6 раз превышает нормативное). Аналогичная ситуация наблюдается при анализе норматива достаточности основного капитала.

Таблица 2

Выполнение нормативов достаточности капитала коммерческими банками*

Норматив	Н1.1 (Н20.1), %	Н 1.2 (Н20.2), %	Н1.0 (Н20.0), %	Н1.4 (Н20.4), %
Банк				
(Минимальные значения нормативов)	4,50	6,00	8,00	3
АО «Акционерный Банк «РОССИЯ»	7,93	9,27	11,46	6,95
АО «Почта Банк»	8,35	10,02	12,26	15,02
Акционерный коммерческий банк «ПЕРЕСВЕТ» (ПАО)	6,88	6,88	32,23	5,59
ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	8,64	8,64	11,75	7,99
АО «Банк ДОМ.РФ»	16,42	16,42	16,87	13,66
Акционерный Коммерческий Банк «НОВИКОМБАНК» АО	8,95	9,87	12,23	8,31
АО коммерческий банк «Ситибанк»	14,00	14,55	15,00	7,8
Акционерный коммерческий банк «АК БАРС» (ПАО)	10,20	10,20	12,71	8,75
АО «Экспобанк»	10,46	13,29	15,05	12,82
АО «Всероссийский банк развития регионов»	14,63	16,31	17,32	11,57
АО Банк «Северный морской путь»	10,75	12,11	14,94	5,58
«БНП ПАРИБА Банк» АО	29,86	29,86	37,23	15,37

*Составлено автором по данным: [16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27].

Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка и норматив финансового рычага выполняются всеми представленными банками. Также наблюдается значительная разница значений последнего норматива у различных банков. Например, у АО «Банк ДОМ.РФ» он составил 13,66%, что в 4 раза больше нормы, а у ПАО «ПЕРЕСВЕТ» – 5,59%.

Таким образом, стандарты Базеля III на текущий момент выполняются полностью, достаточный запас капитала для соблюдения надбавок говорит о высокой степени финансовой устойчивости крупных коммерческих банков.

С введением Базеля III прогнозировалось сокращение активов российского банковского сектора как за счет сокращения объемов кредитования, так и за счет частичного сокращения портфелей ценных бумаг и, главным образом, за счет реализации непрофильных активов. Кроме того, внедрение Базеля III носит явно выраженный проциклический характер и могло привести, по мнению экспертов, к углублению спада в экономике. Проблема может заключаться в том, что в случае нормальной

ситуации указанные уровни ликвидности однозначно избыточны, а в случае реального кризиса даже их может не хватить.

В настоящее время в экономике России в целом и банковском секторе, в частности, сложилась непростая ситуация, в связи с чем многие коммерческие банки ориентируются на реализацию консервативной стратегии ведения бизнеса, создавая дополнительные резервы и повышая уровень защиты от совокупных финансовых рисков. Банки ограничивают использование временно свободных денежных средств из-за неуверенности в дальнейшем развитии ситуации, в результате чего данные средства просто лежат на счетах и не приносят дополнительных доходов [6, с. 157].

Согласно Инструкции 199-И в целях контроля за состоянием ликвидности банка регулятором устанавливаются нормативы мгновенной, текущей, долгосрочной ликвидности, которые регулируют (ограничивают) риски потери банком ликвидности и определяются как отношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и типов активов и пассивов, других факторов. Кроме того, нормативы ликвидности указывают на то, насколько его ликвидные активы покрывают возможные оттоки средств, например, если вкладчики захотят одновременно забрать из банка большой объем депозитов. Рассмотрим выполнение нормативов ликвидности крупнейшими банками, входящими в список крупнейших, системно значимых кредитных организаций (табл. 3).

Минимальные значения норматива мгновенной ликвидности из десятки крупнейших банков отмечается у Банка ВТБ – на 1 января 2021 г. (44,99%) и на 1 апреля 2021 года (56,63%), а также у Райффайзенбанка на 1 января 2021 г. (45,18%) [4].

ПАО «Финансовая Корпорация Открытие» имеет самые высокие значения норматива мгновенной ликвидности среди десятки крупнейших банков России, достигая значения 187,00% на 1 января 2021 года при минимально допустимом значении норматива мгновенной ликвидности, установленного Центральным банком Российской Федерации, 15%.

Минимальное значение норматива текущей ликвидности на 01.01.21 года имеет ПАО Банк ВТБ – 57,86%, за ним следует АО «АЛЬФА-БАНК» (101,12%). По состоянию на 01.12.2021: минимальное значение имеет ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» (80,33%) и ПАО Банк ВТБ (93,25%), максимальное – АО «Райффайзенбанк» (239,57%). С января 2021 года значение норматива текущей ликвидности у всех десяти банков является стабильно высоким.

Значения норматива долгосрочной ликвидности у АО «АЛЬФА-БАНК» и ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» имеет тенденцию к снижению, что говорит об улучшении финансового состояния банков. У ПАО «Сбербанк России» и ПАО Банк ВТБ значения являются стабильными, а у АО «Тинькофф Банк» норматив увеличился с 18,81% на 01.01.2021 года до 26,18% на 01.12.2021 г. При максимально допустимом значении 120%.

Таблица 3

Анализ выполнения нормативов ликвидности 10 крупнейших российских банков

Банк	Норматив ликвидности (нормативное значение, %)	01.01.21	01.04.1	01.07.21	01.10.21	01.12.21
ПАО «Сбербанк России»	H2 (≥ 15)	98,38	93,33	98,67	135,39	113,11
	H3 (≥ 50)	127,59	129,78	115,03	139,04	112,05
	H4 (≤ 120)	65,08	64,96	65,91	64,44	66,85
	H7 (≤ 800)	96,48	93,73	86,38	86,05	96,17
Банк ВТБ (ПАО)	H2 (≥ 15)	44,99	56,63	55,58	66,59	92,63
	H3 (≥ 50)	57,86	85,45	72,32	77,29	93,25
	H4 (≤ 120)	65,95	63,84	65,99	65,85	63,38
	H7 (≤ 800)	240,43	240,46	241,06	258,06	271,37
«Газпромбанк» (АО)	H2 (≥ 15)	77,59	89,30	96,51	95,55	68,27
	H3 (≥ 50)	105,56	157,29	172,24	155,67	104,47
	H4 (≤ 120)	56,25	52,39	54,00	60,28	60,14
	H7 (≤ 800)	340,27	309,84	328,90	367,74	366,36
АО «АЛЬФА-БАНК»	H2 (≥ 15)	73,61	94,34	81,25	86,18	92,78
	H3 (≥ 50)	101,12	103,71	105,99	127,33	109,99
	H4 (≤ 120)	56,72	59,15	57,96	54,51	55,15
	H7 (≤ 800)	162,39	164,16	128,05	119,19	121,43
АО «Российский Сельскохозяйственный банк»	H2 (≥ 15)	90,35	101,14	140,10	184,89	236,44
	H3 (≥ 50)	118,75	127,23	152,61	163,25	141,54
	H4 (≤ 120)	65,27	67,43	70,30	65,59	62,44
	H7 (≤ 800)	263,60	281,11	283,89	268,01	268,82
ПАО Банк «Финансовая Корпорация Открытие»	H2 (≥ 15)	187,00	115,62	113,17	152,44	107,51
	H3 (≥ 50)	153,26	128,79	124,72	173,40	124,64
	H4 (≤ 120)	54,87	56,03	59,00	59,68	62,63
	H7 (≤ 800)	216,59	240,42	209,45	212,97	223,26
«МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» (ПАО)	H2 (≥ 15)	130,40	147,75	135,65	147,31	121,19
	H3 (≥ 50)	137,25	103,45	85,50	115,54	80,33
	H4 (≤ 120)	37,13	38,49	38,91	34,82	33,67
	H7 (≤ 800)	234,55	240,85	240,02	238,71	236,50
АО «Райффайзенбанк»	H2 (≥ 15)	45,18	84,65	104,08	144,42	129,25
	H3 (≥ 50)	121,03	175,69	186,90	257,98	239,57
	H4 (≤ 120)	42,21	39,12	43,89	43,05	44,33
	H7 (≤ 800)	128,43	133,79	147,46	154,78	154,07
ПАО «Промсвязьбанк»	H2 (≥ 15)	103,87	106,69	102,86	149,90	128,05
	H3 (≥ 50)	178,34	151,17	191,13	135,73	132,48
	H4 (≤ 120)	40,12	51,35	52,72	58,93	64,58
	H7 (≤ 800)	180,85	164,42	168,31	191,47	215,43
АО «Тинькофф Банк»	H2 (≥ 15)	72,92	75,54	78,87	84,51	72,67
	H3 (≥ 50)	127,22	127,08	121,54	131,60	128,27
	H4 (≤ 120)	18,81	22,25	26,96	26,70	26,18
	H7 (≤ 800)	68,76	46,41	42,16	41,62	35,40

*Составлено автором по данным: [5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15].

Слишком высокое значение данных нормативов свидетельствует о том, что у банков слишком большое количество неработающих активов. Все коммерческие банки должны стремиться к тому, чтобы доля «неработающих» активов (денежные средства в кассе, на корреспондентских счетах, резервы в ЦБ РФ, капитальные вложения и т.д.) в общем количестве активов стремилась к 0%, а доля «работающих» активов

(ссуды банкам, клиентам, ценные бумаги, участие в деятельности предприятий и т.д.) должна стремиться к 100%.

С ростом высоколиквидных активов у банков снижается их доходность, поскольку такие активы хоть и менее рискованные, но и менее прибыльные. Несмотря на возможность моментальной реализации данных активов и получения дополнительных средств, которые могут пригодиться в кризисной ситуации, банки теряют огромную часть дохода, ведь можно вкладывать свободные средства в более прибыльные активы. Чтобы найти потери банков от профицита ликвидности, приведем пример с использованием норматива мгновенной ликвидности (табл. 4).

Таблица 4

Потери доходов банками из-за избыточной ликвидности

Банк	Фактическое значение Н2 [6], %	Высоколиквидные активы, тыс. руб.	Пассивы, тыс. руб.	Активы при минимальном значении Н2, тыс. руб.	Потери от избытка ликвидности, тыс. руб.
ПАО «Сбербанк России»	113,11	2 373 643 169,00	2 098 526 362,83	314 778 954,42	2 058 864 214,58
Банк ВТБ (ПАО)	92,63	1 415 219 945,00	1 527 820 301,20	229 173 045,18	1 186 046 899,82
«Газпромбанк» (АО)	68,27	957 799 530,00	1 402 958 151,46	210 443 722,72	747 355 807,28
АО «АЛЬФА-БАНК»	92,78	505 262 549,00	544 581 320,33	81 687 198,05	423 575 350,95
АО «Российский Сельскохозяйственный банк»	236,44	245 892 894,00	103 998 009,64	15 599 701,45	230 293 192,55
ПАО Банк «Финансовая Корпорация Открытие»	107,51	136 721 810,00	127 171 249,19	19 075 687,38	117 646 122,62
«МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» (ПАО)	121,19	228 704 393,00	188 715 564,82	28 307 334,72	200 397 058,28
АО «Райффайзенбанк»	129,25	140 645 102,00	108 816 326,50	16 322 448,97	124 322 653,03
ПАО «Промсвязьбанк»	128,05	266 221 420,00	207 904 271,77	31 185 640,77	235 035 779,23
АО «Тинькофф Банк»	72,67	94 705 322,00	130 322 446,68	19 548 367,00	75 156 955,00

*Составлено автором.

В табл. 4 рассчитана разница между объемом активов, обеспечивающих текущий уровень ликвидности (на конец 2021 года), и объемом активов для минимально приемлемого уровня ликвидности ($H2=15\%$), при том, что объем пассивов остается неизменным.

Получившиеся суммы – это те активы, которые имеют минимальный риск для банка, но при этом оставляют его доходность на низком уровне. Даже выбрав чуть более рискованные активы и подумав о том, насколько рационально используются существующие средства, банкам можно было бы в разы увеличить свой доход. Так наибольшие потери мы наблюдаем у ПАО «Сбербанк России» в размере 2 058 864 214,58 тыс. руб.

Чрезмерная ликвидность сформировалась в банковском секторе за счёт привлечения период кризиса от дополнительных ресурсов от Внешэкономбанка и от Банка России, а также от привлечения банками средств со стороны населения. Также значительное влияние на

благоприятную внешнеэкономическую конъюнктуру оказал рост средств на корпоративных счётах клиентов-экспортёров. У многих банков стал формироваться значительный объем ликвидных средств независимо от того, государственный это банк или частный. В наличии значительных запасов ликвидности есть свои положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, это повышает устойчивость банковской системы. Например, спокойная ситуация на рынке рублевых межбанковских кредитов обусловлена в основном высокой ликвидностью банковского сектора. С другой стороны, наличие лишних ресурсов со временем неизбежно будет ухудшать показатели банков через снижение потока доходов. Риск долгосрочной избыточной ликвидности заключается в неполном, неоптимальном использовании банковских ресурсов.

Потери от избытка ликвидности из последнего столбца таблицы 5 можно умножить на средние ставки по кредитам для юридических лиц, которые выдаются перечисленными выше системно значимыми банками, что позволит найти те средства, которые данные банки не направили в экономику страны через кредитование.

Также можно найти размер недоинвестирования экономики в целом данными банками. Так как доля системно значимых кредитных организаций (их всего 13) в РФ по уровню активов составила в 2021 году по данным сайта Банка России составила 75%, а мы рассматриваем лишь 10 из них, то на нашу выборку приходится около 58%. Умножив наши потери от избытка ликвидности на данный процент мы получим необходимые значения (табл. 5).

Таблица 5

Потери доходов банковского сектора от избытка ликвидности СЗКО

Банк	Потери от избытка ликвидности, тыс. руб.	Ставки по кредитам юр. л., %	Средняя доходность СЗКО, тыс. руб.	Недоинвестирование экономики, тыс. руб.
ПАО «Сбербанк России»	2 058 864 214,58	11	226475063,6	390474247,6
Банк ВТБ (ПАО)	1 186 046 899,82	5,9	69976767,09	120649598,4
«Газпромбанк» (АО)	747 355 807,28	9,5	70998801,69	122411727,1
АО «АЛЬФА-БАНК»	423 575 350,95	5,5	23296644,3	40166628,11
АО «Российский Сельскохозяйственный банк»	230 293 192,55	8,5	19574921,37	33749864,43
ПАО Банк «Финансовая Корпорация Открытие»	117 646 122,62	11,2	13176365,73	22717871,95
«МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» (ПАО)	200 397 058,28	7,9	15831367,6	27295461,39
АО «Райффайзенбанк»	124 322 653,03	5,99	7446926,916	12839529,17
ПАО «Промсвязьбанк»	235 035 779,23	10	23503577,92	40523410,21
АО «Тинькофф Банк»	75 156 955,00	8,9	6688968,995	11532705,16

*Составлено автором.

Таким образом, данные расчеты свидетельствуют о недостаточном участии банков в инвестировании экономики страны, удержании ими

значительных ресурсов в виде неработающих активов. Этот же факт указывает на наличие потенциала для развития инвестиционных процессов банковского сектора и повышения их эффективности для экономики России.

Список источников

- 1 Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией: Инструкция Банка России от 29 ноября 2019 г. N 199-И [Электронный ресурс]: Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73263119/> (дата обращения 02.02.22)
- 2 О порядке расчета норматива краткосрочной ликвидности ("Базель III") системно значимыми кредитными организациями: Положение Банка России от 03.12.2015 N 510-П (в ред. от 11.10.2021) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190942/ (дата обращения 02.02.22)
- 3 О порядке расчета системно значимыми кредитными организациями норматива структурной ликвидности (норматива чистого стабильного фондирования) («Базель III»): Положение Банка России от 26.07.2017 N 596-П в (ред. от 11.10.2021) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_223368/ (дата обращения 02.02.22)
- 4 Информация о кредитных организациях [Электронный ресурс]: Банк России. URL: https://www.cbr.ru/banking_sector/credit/ (дата обращения 02.02.22)
- 5 Анализа финансового состояния банков России– [Электронный ресурс]: Портал банковского аналитика «Анализ банков». URL: <https://analizbankov.ru/> (дата обращения 02.02.22)
- 6 Исаева Е.А., Резвякова Т.Н. Анализ ликвидности банковского сектора России в современных условиях // Инновационное развитие экономики. 2020. №1(55). С. 152-158. [Электронный ресурс], URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42801896> (дата обращения 02.02.22)
- 7 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: АО «Тинькофф Банк» – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/about/investors/11/> (дата обращения 18.05.22)
- 8 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: Банк ВТБ (ПАО) – Режим доступа: <https://www.vtb.ru/ir/statements/report-rsbu/> (дата обращения 18.05.22)

- 9 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: «Газпромбанк» (АО) – Режим доступа: <https://www.gazprombank.ru/about/disclosure/> (дата обращения 18.05.22)
- 10 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: АО «Российский Сельскохозяйственный банк» – Режим доступа: https://www.rshb.ru/investors/reports_rsbu/ (дата обращения 18.05.22)
- 11 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: ПАО Банк «Финансовая Корпорация Открытие» – Режим доступа: <https://ir.open.ru/> (дата обращения 18.05.22)
- 12 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» ПАО – Режим доступа: <https://mkb.ru/investor/report> (дата обращения 18.05.22)
- 13 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: ПАО «Сбербанк России» – Режим доступа: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/uos_ori_010120_21.pdf (дата обращения 18.05.22)
- 14 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: АО «Райффайзенбанк» – Режим доступа: <https://www.raiffeisen.ru/about/investors/information/> (дата обращения 18.05.22)
- 15 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: ПАО «Промсвязьбанк» – Режим доступа: <http://kuar.ru/banks/3251/reportings/capital/> (дата обращения 18.05.22)
- 16 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: АО «Акционерный Банк «РОССИЯ» – Режим доступа: <https://abr.ru/about/corporate-reporting/> (дата обращения 18.05.22)
- 17 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: АО «Почта Банк» – Режим доступа: <https://www.pochtabank.ru/about/data> (дата обращения 18.05.22)
- 18 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: Акционерный коммерческий банк «ПЕРЕСВЕТ» (ПАО) – Режим доступа: <https://www.bank-peresvet.ru/about/financial-reports/> (дата обращения 18.05.22)
- 19 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: ПАО «БАНК УРАЛСИБ» – Режим доступа: <https://www.uralsib.ru/company/dokumenty-i-otchetnost/bukhgalterskaya-otchetnost#> (дата обращения 18.05.22)
- 20 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: АО «Банк ДОМ.РФ» – Режим доступа: <https://domrfbank.ru/> (дата обращения 18.05.22)
- 21 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: Акционерный Коммерческий Банк «НОВИКОМБАНК» АО – Режим доступа:

- <https://novikom.ru/upload/iblock/cd3/cd30ca22ae7292cf42ba28077b039b0d.pdf> (дата обращения 18.05.22)
- 22 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: АО Коммерческий банк «Ситибанк» – Режим доступа: <https://www.citibank.com/icg/sa/emea/kazakhstan/russian/citi/news/> (дата обращения 18.05.22)
- 23 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: Акционерный коммерческий банк «АК БАРС» (ПАО) – Режим доступа: <https://www.akbars.ru/about/free-info/reports/> (дата обращения 18.05.22)
- 24 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: АО «Экспобанк» – Режим доступа: <https://expobank.ru/about/report/> (дата обращения 18.05.22)
- 25 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: АО «Всероссийский банк развития регионов» – Режим доступа: <https://www.vbrr.ru/about/reports/> (дата обращения 18.05.22)
- 26 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: АО Банк «Северный морской путь» – Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=26869&attempt=1> (дата обращения 18.05.22)
- 27 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: «БНП ПАРИБА Банк» АО – Режим доступа: <https://www.bnpparibasbank.ru/ru/bnp-paribas/%D0%BE%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C/> (дата обращения 18.05.22)

Об авторе:

БОБОВСКАЯ Екатерина Николаевна – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: kbobovskaya@bk.ru

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

ФОРМИРОВАНИЕ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.Е. Грибков¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье дана характеристика показателей ООО «Планета Флора» за 2018-2020 гг. Выявлены основные проблемы и даны рекомендации по повышению прибыли предприятия.

Ключевые слова: прибыль, торговое предприятие, увеличение объема реализации, анализ и оценка финансового состояния предприятия

В условиях рыночной экономики получение прибыли является непосредственной целью производства. Именно прибыль создает определенные гарантии для дальнейшего существования и развития предприятия [3]. Каждое предприятие, прежде чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход оно сможет, и ему надо получить [4]. Но экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажают формирование прибыли как чистого дохода, приводят к стремлению получения доходов главным образом в результате повышения цен. Устранению инфляционного наполнения прибыли способствуют финансовое оздоровление экономики, развитие рыночных механизмов ценообразования, оптимальная система налогов. Эти задачи должно выполнять государство в ходе осуществления экономических реформ [1, 2].

Основными факторами роста прибыли являются увеличение объемов реализации, увеличение ассортимента продукции, повышение эффективности производственных фондов, внедрение новых технологий, совершенствование системы управления производством. Все эти факторы влияют на размер прибыли, поэтому именно прибыль и рентабельность является основными показателями эффективности деятельности предприятия.

Из вышесказанного ясно, что прибыль предприятия и пути ее повышения – тема весьма актуальная в условиях рыночной экономики.

Объект исследования – ООО «Планета флора» (Розничная и оптовая торговля цветами и другими растениями, семенами и удобрениями в специализированных магазинах).

ООО «Планета флора» зарегистрировано 10.02.2014 г. межрайонной инспекцией ФНС России №3 по Московской области по адресу: 141202, Московская область, город Пушкино, Ярославское шоссе, 174-а, литера е [5].

Изменение статей пассива баланса ООО «Планета флора» представлено в табл. 1.

Таблица 1

Показатели динамики статей пассива баланса ООО «Планета флора» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатели	На конец года			Отклонение (+; -)		Темп изменения, %	
	2018	2019	2020	2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
Капитал и резервы	1394	1519	274	125	-1245	109,0	18,0
Краткосрочные заемные средства	0	303	303	303	0	-	100,0
Кредиторская задолженность	2373	5341	7077	2968	1736	В 2,2 раза	132,5
Итого пассивов	3767	7163	7654	3396	491	190,2	106,9

*Составлено и рассчитано автором по данным: [5].

Из табл. 1 можно отметить сокращение капитала и резервов ООО «Планета флора». Капитал и резервы ООО «Планета флора» сократились с 1394 тыс. руб. в 2018 году до 274 тыс. руб. в 2020 году. Так же наибольший удельный вес в структуре оборотных активов приходится на финансовые вложения и другие оборотные активы, которые в структуре уменьшились с 86,5% в 2018 году до 80,2% в 2020 году. Взяв во внимание краткосрочные обязательства ООО «Планета флора» видно, что они состоят из краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности, которые за рассматриваемый период имеют тенденцию к увеличению.

Изменение структуры пассива баланса ООО «Планета флора» отображено в табл. 2.

Таблица 2.

Показатели структуры пассива баланса ООО «Планета флора» за 2018-2020 гг., %*

Показатели	На конец года			Отклонение (+;-)	
	2018	2019	2020	2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
Капитал и резервы	37,0	21,2	3,6	-15,8	-17,6
Краткосрочные заемные средства	0,0	4,2	4,0	4,2	-0,3
Кредиторская задолженность	63,0	74,6	92,5	11,6	17,9
Итого пассивов	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

*Рассчитано автором по данным: [5].

Из табл. 2 наибольшую долю в источниках формирования имущества составляет кредиторская задолженность 92 %, эта доля увеличилась по сравнению с началом анализируемого периода на 17,9 %.

Помимо этого, высокая доля заемного капитала в структуре источников финансирования свидетельствует о высокой зависимости ООО «Планета флора». Так же доля капитала и резервов в структуре пассивов ООО «Планета флора» имеет тенденцию к сокращению.

Изменение ликвидность баланса ООО «Планета флора» можно проследить в табл. 3.

Таблица 3

Ликвидность баланса ООО «Планета флора» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Актив	2018 год	2019 год	2020 год	Пассив	2018 год	2019 год	2020 год
A1	26	31	987	П1	2 373	5 341	7 077
A2	3 260	4 394	6 139	П2	0	303	303
A3	481	2 738	528	П3	0	0	0
A4	0	0	0	П4	1 394	1 519	274
Итого	3 767	7 163	7 654	Итого	3 767	7 163	7 654

*Составлено и рассчитано автором по данным: [5].

Проанализировав табл. 3, можно сделать вывод, что ООО «Планета флора» не имеет абсолютно ликвидного баланса, то есть можно сделать вывод о том, что наиболее ликвидные активы ООО «Планета флора» не покрывают наиболее срочные его обязательства.

Изменение финансовой устойчивости ООО «Планета флора» за рассматриваемый период представлено в табл. 4.

Таблица 4.

Определение типа финансовой устойчивости ООО «Планета флора» за период 2018-2020 гг., тыс. руб.*

Показатели	Годы			Отклонение, (+;-)	
	2018	2019	2020	2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
1	2	3	4	5	6
Источники формирования собственных средств	1394	1519	274	125	-1245
Внеоборотные активы	0	1	2	1	1
Наличие собственных оборотных средств	3767	7163	7077	3396	-86
Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	1	2	1	1
Наличие собственных и долгосрочных источников средств для формирования средств	1394	1519	274	125	-1245
Краткосрочные заемные средства	0	303	303	303	0
Общая величина основных источников для формирования запасов.	481	2738	528	2257	-2210
Общая величина запасов и затрат.	481	2738	528	2257	-2210
Излишки (+), недостатки (-) собственных оборотных средств	1394	1519	274	125	-1245
Излишки (+), недостатки (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов	0	0	0	0	0
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ΔОИЗ):	481	2738	528	2257	-2210
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	{1;0;1}	{1;0;1}	{0;0;1}	x	x

*Составлено и рассчитано автором по данным: [5].

Из данных табл. 4 следует, что ООО «Планета флора» находилась в 2018-2020 гг. в кризисном финансовом положении, так как собственные средства недостаточны для формирования запасов.

Изменение основных экономических показателей деятельности ООО «Планета флора» за анализируемый период отображено в табл. 5.

Таблица 5

Основные экономические показатели деятельности ООО «Планета флора» за 2018-2020 гг.

Показатели	Годы			Отклонение, (+;-)	
	2018	2019	2020	2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
Выручка, тыс. руб.	6795	4498	3226	-2297	-1272
Себестоимость, тыс. руб.	5436	3590	2580	-1846	-1010
Валовая прибыль, тыс. руб.	1359	908	648	-451	-260
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1344	883	527	-461	-356
Чистая прибыль, тыс. руб.	1761	1576	1715	-185	139
Затраты на 1 руб. продаж, руб.	0,69	0,67	0,79	-0,02	0,12
Уровень рентабельности продаж, %	19,78	19,63	16,34	-0,15	-3,29
Средняя стоимость оборотных средств, тыс. руб.	3767	7163	7654	3396	491
Оборачиваемость оборотных средств, об.	1,8	0,6	0,4	-1,18	-0,21
Оборачиваемость оборотных средств, дни	202,3	581,3	866	379	284,7

*Составлено и рассчитано автором по данным: [5].

Проанализировав табл. 5, можно отметить, что выручка с 2018 г. по 2019 г. сократилась на 2297 тыс. руб. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. выручка ООО «Планета флора» сократилась на 1272 тыс. руб. Себестоимость ООО «Планета флора» сократилась в 2019 г. на 1846 тыс. руб. против 2018 г., что привело к сокращению валовой прибыли ООО «Планета флора» на 451 тыс. руб.

Расходы по обычным видам деятельности ООО «Планета флора» сократились в 2020 г. на 1010 тыс. руб. против 2019 г., что привело к сокращению валовой прибыли ООО «Планета флора» на 260 тыс. руб.

Затраты на рубль продаж ООО «Планета флора» составили в 2019 г. 0,67 руб. и по сравнению с 2018 г. уменьшились на 0,02 руб. В 2020 г. затраты на рубль продаж ООО «Планета флора» увеличилась на 0,12 руб. и составили 0,79 руб.

В 2019 г. по сравнению с 2018 г. рентабельность продаж ООО «Планета флора» сократилась на 0,15 пункта и составила 19,63 %, в 2020 г. рентабельность продаж ООО «Планета флора» сократилась на 3,29 % по сравнению с 2019 г. и составила 16,34 %.

В 2019 г. по сравнению с 2018 г. оборачиваемость оборотных средств ООО «Планета флора» замедлилась в днях на 378 дня и составила 581 день.

Коэффициент оборачиваемости ООО «Планета флора» снизился с 1,8 до 0,6. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. оборачиваемость оборотных средств ООО «Планета флора» замедлилась на 284 дня.

Чистая прибыль ООО «Планета флора» сократилась в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 185 тыс. руб. и составила 1576 тыс. руб. В 2020 г. чистая прибыль ООО «Планета флора» составила 1715 тыс. руб., увеличившись на 139 тыс. руб. по сравнению с 2019 годом.

Проведенный анализ основных технико-экономических показателей свидетельствует о сокращении эффективности деятельности ООО «Планета флора» в 2020 г.

Изменение основных показателей финансовых результатов деятельности ООО «Планета флора» за рассматриваемый период можно проследить в табл. 6.

Таблица 6

Показатели финансовых результатов деятельности ООО «Планета флора» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)		Темп изменения, %	
	2018	2019	2020	2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
Выручка	6795	4498	3226	-2297	-1272	66,2	71,7
Себестоимость	5436	3590	2580	-1846	-1010	66,0	71,9
Валовая прибыль	1359	908	648	-451	-260	66,8	71,4
Коммерческие расходы	15	21	25	6	4	140,0	119,0
Прибыль от продаж	1344	883	527	-461	-356	65,7	59,7
Прочие доходы	1210	1364	1941	154	577	112,7	142,3
Прочие расходы	353	278	325	-75	47	78,8	116,9
Прибыль до налогообложения	2201	1969	2143	-232	174	89,5	108,8
Налог на прибыль	440	393	428	-47	35	89,3	108,9
Чистая прибыль	1761	1576	1715	-185	139	89,5	108,8
Выручка	6795	4498	3226	-2297	-1272	66,2	71,7

*Составлено и рассчитано автором по данным: [5].

По данным табл. 6 следует, что в 2020 г. произошло снижение выручки на 1272 тыс. руб., т.е. на 29 %. Валовая прибыль сократилась в 2020 г. – на 29 % за счет снижения выручки и себестоимости. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. валовая прибыль сократилась на 34 %.

Коммерческие расходы в 2020 г. увеличились на 4 тыс. руб. по сравнению с 2019 г., что повлияло на сокращение прибыли от продаж.

Прибыль от продаж ООО «Планета флора» в 2020 году составила 527 тыс. руб., в 2019 году прибыль от продаж ООО «Планета флора» была равна 514 тыс. руб. В 2018 году прибыль от продаж ООО «Планета флора»

составляла 883 тыс. руб. За рассматриваемый период прибыль от продаж ООО «Планета флора» сокращается.

Прочие доходы увеличились в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 154 тыс. руб., т.е. на 12% и составили 1364 тыс. руб. Прочие доходы превышают над прочими расходами.

Прочие расходы увеличились на 47 тыс. руб. в 2020 г. по сравнению с 2019 г.

В анализируемых периодах ООО «Планета флора» имеет прибыльную деятельность, при этом стоит отметить, что прибыль ООО «Планета флора» от основной деятельности сокращается, а прибыль от прочей деятельности увеличивается.

Проведенный анализ позволяет сделать выводы и сокращении прибыли ООО «Планета флора» за рассматриваемый период.

Изменение показателей рентабельности ООО «Планета флора» с 2018 по 2020 гг. отображено в табл. 7.

Таблица 7

Показатели рентабельности ООО «Планета флора» за 2018-2020 гг., %

Показатели	Годы			Отклонение, (+;-)	
	2018	2019	2020	2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
Рентабельность продаж	19,8	19,6	16,3	-0,1	-3,3
Чистая рентабельность	25,9	35,0	53,2	9,1	18,1
Рентабельность активов	46,7	22,0	22,4	-24,7	0,4
Рентабельность собственного капитала	12,6	10,3	62,5	-2,3	52,2

**Рассчитано автором по данным: [5].*

Проанализировав таблицу 7, можно сделать следующие выводы: - в 2020 году относительно 2018 года рентабельность товарооборота ООО «Планета флора» сократилась на 0,01 %, в том числе за счет снижения физического объема продаж товаров, рентабельность товарооборота ООО «Планета флора» снизилась на 1,77 %, а за счет увеличения общей величины затрат, рентабельность товарооборота ООО «Планета флора» увеличилась на 1,77 %

ООО «Планета флора» распределяет прибыль раз в год. Если по отчетному периоду зафиксирован убыток, то распределение прибыли не осуществляется. ООО «Планета флора» также не распределяет прибыли по следующим причинам:

- распределение и выплата прибыли приведет к банкротству ООО «Планета флора»;
- непогашенные убытки прошлых периодов;
- стоимость чистых активов ООО «Планета флора» меньше его уставного капитала.

Если чистая прибыль ООО «Планета флора» не была распределена

ООО «Планета флора», она переходит в нераспределенную прибыль.

Как правило, нераспределенная прибыль может быть использована для финансирования образуемых организацией фондов.

Количество фондов и их названия определяется ООО «Планета флора» самостоятельно, у ООО «Планета флора» существуют три фонда, которые представлены на рис. 1.

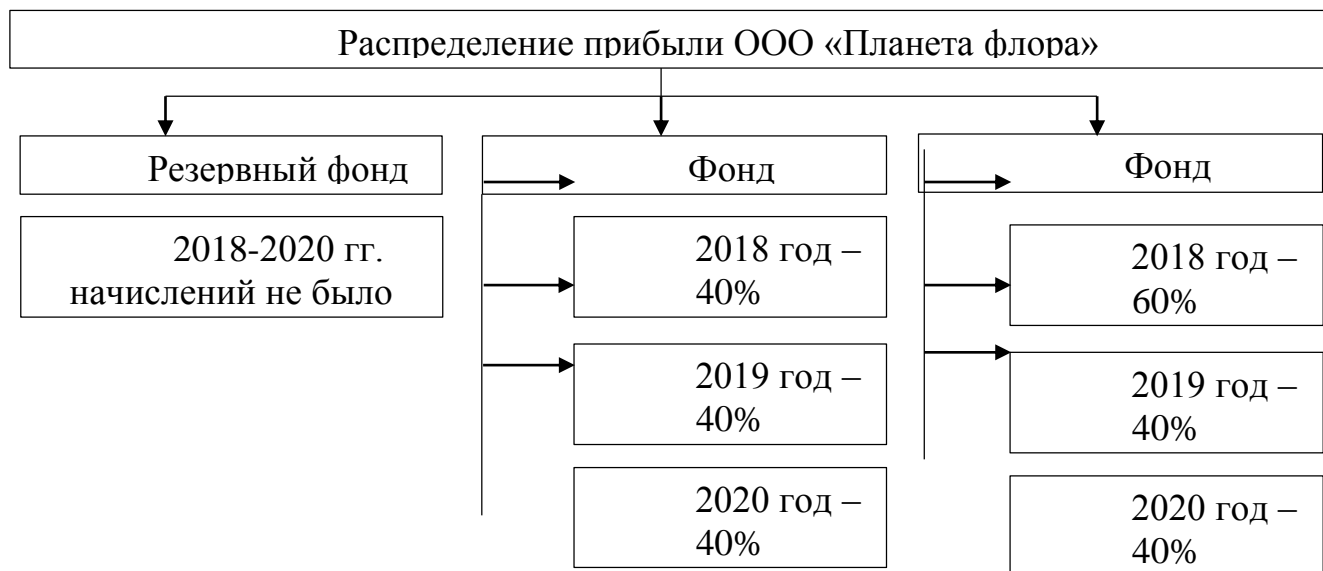


Рис. 1. Распределение прибыли ООО «Планета флора»*

*Составлено автором.

В ООО «Планета флора» чистая прибыль распределяется на три фонда в соотношении 20/30/50. Но за анализируемый период 2018-2020 год ООО «Планета флора» не распределяла свою прибыль в резервный фонд, поэтому соотношение поменялось и составило 40/60.

В потребительский фонд начисляется 40% от прибыли, и в 2018 году отчисления составили 704 тыс. руб., в 2019 году – 630 тыс. руб., в 2020 году – 686 тыс. руб.

Остаточная прибыль распределяется в накопительный фонд (60%), в 2018 году сумма составила 1057 тыс. руб., в 2019 году – 946 тыс. руб., в 2020 году – 1029 тыс. руб.

Проведенный анализ позволяет сделать выводы и сокращении прибыли от основной деятельности ООО «Планета флора» за рассматриваемый период.

Резервами роста прибыли ООО «Планета флора» являются рост объема продаж, увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации и снижение себестоимости товаров.

Проведенный анализ показал, что ООО «Планета флора» необходимо разработать мероприятия направленные на увеличение прибыли от основной деятельности.

В качестве данного направления предлагается рассмотреть возможность открытия интернет-магазина.

Создание интернет-магазина позволит ООО «Планета флора» предложить своим клиентам:

- покупку стандартных конфигураций услуг ООО «Планета флора» с минимальных количеством временных затрат;
- отправка запроса на предварительный расчет нестандартных заказов;
- покупатель сможет изучить информацию об уходе за продукцией, правилах ее выбора, и т.д.;
- покупателю не придется тратить время на походы в магазин;
- покупатель сможет узнать всю необходимую информацию о ценах и скидках, сравнить товар и подобродать именно то, что его больше всего удовлетворяет;
- заказать продукцию, можно не приходя в магазин, а значит ООО «Планета флора» сможет расширить зону продаж.

Концепция интернет-магазина ООО «Планета флора» подразумевает формирование достаточно широкого ассортимента товаров, цены которых ниже рыночных.

Список источников

1. Камышанов П.И. Методы планирования показателей деятельности торгового предприятия/ П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. М., Омега-Л, 2017. 271 с.
2. Мишин Р.А., Кожанчикова Н.Ю. Оценка и пути повышения прибыли предприятия // Молодой ученый, 2018. №12. С. 54-58.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. М.: Новое знание, 2016. 679 с.
4. Яшечкина К.А., Кузнецова Е.Д. Оптимизации прибыли предприятия по средствам предельного анализа // Молодой ученый, 2019. №12. С. 91-93.
5. Официальный сайт ООО «Планета флора» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://planetaflora.ru/> (дата обращения 15.02.22)

Об авторе:

ГРИБКОВ Артур Евгеньевич – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: gribkov.arthur@mail.ru

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

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ОСОБЕННОСТЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.А. Кехян¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

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

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

Актуальность темы определена тем, что от достаточного объема финансовых ресурсов предприятия и эффективности их формирования зависит его финансовое состояние, платежеспособность и ликвидность. Необходимое наличие источников формирования финансовых ресурсов предприятия обеспечивает выполнение финансовых обязательств перед бюджетом, банками, страховыми и другими организациями.

Повышение эффективности использования финансовых ресурсов является важным резервом повышения показателей деятельности предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия - это его источники, которые могут выполнять функцию платежного средства и обеспечивать непрерывность движения денежных потоков предприятия.

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

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

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

Актуальность и важность рассматриваемой проблемы подтверждается тем, что финансовые ресурсы на сегодняшний день имеют довольно принципиальное значение для развития экономики, а инвестирование рыночных отношений требует серьезного и стабильного

влияния денежных средств во все сферы хозяйственной деятельности фирмы.

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

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

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

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

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

Анализ учебной и научной литературы [1-10] позволил теоретически выявить, что существуют различные подходы к определению экономической сущности финансовых ресурсов фирмы, но достаточно подробно описаны и структурированы в статье А. А. Мигунова.

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

Так, автором под финансовыми ресурсами корпорации (организации) определяется совокупность собственных денежных доходов и поступлений

извне, которые находятся в распоряжении фирмы и предназначены для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства и развитием предприятия, в целом.

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

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

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

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

Финансовые ресурсы организации (предприятия) представляют собой денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия и направленные на следующие основные цели: развитие производственно-торгового процесса; содержание объектов непромышленной сферы; потребление; резерв.

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

В состав финансовых ресурсов предприятия следует отнести:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова [3] считают, что основные фонды предприятия – это «средства труда, которые в процессе использования имеют свойство постепенного износа и поэтому служат длительное время, участвуют в нескольких производственных циклах в неизменной натуральной форме. К ним не причисляют те средства труда, которые согласно действующим инструкциям отнесены к малоценным и быстроизнашивающимся предметам.

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

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

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

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

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

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

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

Список источников

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

Об авторе:

КЕХЯН Вардан Арменович – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: varde69x@mail.ru

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

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ РИСКА. КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ.

П.В. Кисаров¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье приведены основные подходы к определению понятия «риск» и проведен анализ этих подходов. На основе анализа и обобщения определений, приводимых предшественниками, формулируется уточненное определение понятия «риск».

Ключевые слова: *риск; управление рисками; неопределённость; опасность.*

Термин «риск» восходит, как считается, к древнегреческому слову *rizikon*, обозначающему утес или скалу (*riza* – подножие скалы), и непосредственно происходит от итальянского слова *risicare*, что означает лавирование между скал на корабле. Вероятно, аналогичное происхождение имеет английское слово *resque* («спасение»). Т.е. термин изначально относится к деятельности, осуществление которой способно с некоторой вероятностью причинить участнику вред, причем под словом «риск» подразумевается сочетание с одной стороны вероятность реализации опасности, а с другой – величина причиненного ущерба. Термин «риск» применяется в самых различных областях человеческой деятельности, в частности в экономике.

С понятием риска тесно связаны понятия неопределенности и опасности. Можно предварительно сказать, что риск – это мера неопределенности (или наоборот, определенности) в отношении опасности. Под опасностью следует понимать в общем случае обстоятельства, наступление которых (реализация опасности) может нанести конкретный измеримый вред (имущественный, моральный, физический и пр.). Под неопределённостью следует понимать недостаточность информации о настоящем состоянии и возможных будущих состояниях окружающей действительности, невозможность точно предвидеть будущее состояние объективной реальности.

Частным случаем риска являются экономические риски, в том числе кредитные, которые являются неотъемлемой частью любой коммерческой деятельности, в том числе и предоставления финансовых ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности. Во избежание потерь при кредитовании заемщиков, все продавцы финансовых ресурсов (в первую очередь банки) стремятся различными методами снизить риски кредитования.

Есть три основных подхода к определению понятия «риск».

Сторонники первого подхода определяют риск как вероятность возникновения потерь.

Например, Энциклопедический словарь экономики и права определяет экономический риск как «возможность потерь вследствие случайного характера результатов принимаемых хозяйственных решений или совершаемых действий» [7].

Похожим образом определяет кредитный риск Банк России. Согласно Положению Банка России № 590-П кредитный риск по ссуде определяется как существование реальной угрозы неисполнения (ненадлежащего исполнения) заемщиком обязательств по ссуде [1].

Бережная Е.В. определяет банковский риск как «вероятность того, что произойдет событие, которое неблагоприятно скажется на прибыли или капитале банка» [3].

Стандарт Базель III: международные подходы к оценке, стандартам и мониторингу риска ликвидности определяет банковский риск следующим образом.

«Банковский риск означает опасность (возможность) потери банком части своих ресурсов, недополучения доходов или произведения дополнительных расходов в результате осуществления определенных финансовых операций» [2].

Глушкова Н.Б. определяет банковский риск как «опасность потери уже имеющегося имущества или неполучения запланированного результата» [6].

Сторонники второго подхода определяют риск как вероятность возникновения как потерь, так и положительных исходов. Например, А.Р. Цховребов определяет риск следующим образом.

Риск – это совокупность условий и факторов, характеризуемая наличием неопределенности и многовариантности выбора действий, оказывающая как негативное влияние в виде вероятности потерь и утрат, так и позитивное воздействие в виде дополнительных возможностей развития на результаты деятельности хозяйствующих субъектов. [8]

Дж. Ван Хорн определяют риск с позиции его понимания как отклонения от запланированного результата.

«Риск – изменчивость доходности в сравнении с ожидаемой величиной» [4].

Таким образом, все определения риска содержат в себе несколько измерений: вероятность наступления события, величина ущерба, изменчивость.

Попробуем дать определение понятию риск, опираясь на приведенные данные, а также учитывая то, как в философии определяется определение. Основываясь на «Науке логики» Гегеля, можно определить определение как суждение, выражающие суть бытия явления, т.е. качество имманентно присущее ему («сущностно находится в единстве с другим моментом этого нечто, с в-нем-бытием» [5]) на всем протяжении существования явления от становления до обращения в ничто, которое является отрицанием

собственного отрицания («нечто... остаётся адекватным, сохраняясь в своём равенстве с собой» [5]). Т.е., необходимо выделить те качества явления, без которых оно немислимо.

Риск немислим без таких определяющих его качеств как вероятность реализации, величина ущерба, опасность для существования вовлеченных в процесс реализации риска. По мнению Ю.Э. Слепухиной, риску также присуща альтернативность, т.к. по её мнению, где нет альтернативы (выбора), нет риска. Это утверждение применительно к риску вообще представляется спорным, т.к. возможности выбора зачастую сугубо умозрительны. По мнению автора статьи правильнее было бы сказать, что риск не имеет смысла не при отсутствии выбора для субъекта, а при жесткой детерминированности результата (если результат известен, то понятие риска теряет смысл, т.к. риск характеризуется вероятностью реализации). Также риск, как и опасность, характеризуется объективностью существования, т.е. риск является следствием действия сил, независимых от воли человека, это значит, что даже приложив все усилия для минимизации реализации риска, эта вероятность не обнуляется полностью. Таким образом выстраивается логическая цепочка «Риск – Реализация риска – Опасность – Ущерб». Исходя из этой логической связи построим наше определение.

Ущерб мы определим как результат деструктивного воздействия на объект, проявляющийся в потере объектом его ценных свойств (что подразумевает наличие системы оценки этих свойств и представления об их ценности). Опасность, таким образом – это совокупность объективно существующих условий (обстоятельств), возникновение и развитие которых приводит к ущербу. Реализация риска – это возникновение опасности, т.е. такой совокупности объективных условий и сил, которое приводит к ущербу. Исходя из предложенных определений, получаем следующее определение понятия «риск».

Риск – это потенциальная, имеющая отличную от нуля вероятность, но не определенная наверняка, возможность реализации (независимо от воли человека) такой совокупности внешних условий, возникновение и развитие которых способно привести к потере объектом, на который воздействовали данные условия, своих свойств и качеств, представляющих ценность.

По мнению автора именно такое определение в большей степени отражает сущность риска, т.к. его основное свойство заключается именно в возможности потерь, ущерба. Третий подход (риск как возможность отклонения от плана), скорее является частным случаем второго подхода, т.е. риска как возможности получения как положительного, так и отрицательного результата. Однако данный подход отражает скорее следствие такой черты риска как вероятность осуществления (негативные последствия могут как наступить, так и не наступить, при реализации риска мы получаем потери, при не реализации - выгоду).

Существует несколько подходов к классификации рисков. Например, Дж. М. Кейнс классифицировал риски следующим образом.

1. Предпринимательский риск, т.е. возможную потерю выгоды по непредвиденным причинам.
2. Кредитный риск, т.е. риск кредитора в связи с возможностью неисполнения обязательств плательщиком.
3. Риск изменения цены денежной единицы.

Если исходить из вышеуказанных определений, то можно выделить следующие признаки классификации.

1. По возможному результату можно выделить чистые риски (предполагают только потери) и спекулятивные (эти риски предполагают возможность выгоды).
2. По возможности оценить вероятность реализации: риски измеримой вероятности и риски неизмеримой вероятности.
3. По параметрам оценки: количественно оцениваемые, качественно оцениваемые (этим рискам невозможно дать количественную оценку).
4. По возможности прогнозирования: прогнозируемые и непрогнозируемые.
5. По возможности страхования: страхуемые и нестрахуемые.
6. По происхождению наносящих вред условий можно выделить следующие риски: экономические, политические, социальные, техногенные, экологические и пр.
7. По типу ущерба: имущественные, моральные, имиджевые.
8. По степени нанесённого вреда (или по степени допустимости): незначительные (исчезающие низкие риски малых потерь), минимальные (риски потери до 25% плановой прибыли), повышенные (потеря большей части предполагаемой прибыли), критические (потеря всей прибыли), катастрофические (потери сопоставимы с объемом собственного капитала).

Разумеется, что существуют и другие способы классификации рисков, в зависимости от исследуемой ситуации.

Список источников.

1. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение Банка России от 28 июня 2017 г. N 590-П [Электронный ресурс]: Система ГАРАНТ. URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/71721612/paragraph/1:0> (дата обращения 15.02.22)
2. Базель III: Международные подходы к оценке, стандартам и мониторингу риска ликвидности [Электронный ресурс]: документ

Базельского комитета по банковскому надзору / Базель, 2010. Декабрь.
URL: www.bis.org/publ/bcbs188.htm (дата обращения 20.02.22)

3. Бережная Е.В. Экономические риски на автомобильном транспорте / Е.В. Бережная, И.И. Горбатова, О.В. Бережная. Ставрополь: ГОУВПО «СевКавГТУ», 2004. 62 с.
4. Ванхорн Дж., Вахович С. Основы финансового менеджмента. 12-е издание: Пер. с англ. М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2008. 1232 с.
5. Гегель Г.Ф.В. Наука логики. М.: Издательство АСТ, 2019. 896 с.
6. Глушкова Н.Б. Банковское дело: учебное пособие. М.: Академический проект, Альма-Матер, 2005. 432 с.
7. Кураков Л.П., Кураков В.Л., Кураков А.Л. Экономика и управление, финансы и право. Словарь-справочник. М., Чебоксары: Вуз и школа, 2004. 1288 с.
8. Юзвович Л.И. Финансовые и банковские риски: учебник / Л.И. Юзвович, Ю.Э. Слепухина, Ю.А. Долгих, В.А. Татьянников, Е.В. Стрельников, Р.Ю. Луговцов, М.Н. Клименко. Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2020. 336 с..

Об авторе:

КИСАРОВ Павел Владимирович - – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: pkisarov.u@yandex.ru.

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

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

И.И. Конфоркин¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана характеристика показателей АО «Почта России» за 2019-2020 гг. Выявлены актуальные вопросы формирования себестоимости. **Ключевые слова:** *себестоимость, хозяйствующий субъект, снижение себестоимости.*

Максимизация прибыли – самый главный мотив ведения деятельности любой организации в рыночных условиях. Возможности реализации этой стратегической цели всегда ограничены спросом на продукцию и издержками производства.

Каждый руководитель обязан принимать экономически обоснованные решения, учитывая все показатели (затраты на производство, объем реализации и прибыли, тенденции экономического развития). Одним из важнейших факторов формирования прибыли является себестоимость реализованной продукции. От значения ее уровня напрямую зависят результаты финансовой деятельности предприятия и его финансовое состояние, так как между себестоимостью и величиной прибыли существует обратная функциональная зависимость.

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.

Одной из таких компаний является АО «Почта России», она занимает лидирующие позиции по всем параметрам в данной сфере. Так как у АО «Почта России» существенный опыт в использовании такого вида услуг, то можно рассмотреть формирование издержек на данный вид деятельности и поиск путей совершенствования, ориентированных на лучшую практику.

Из всего вышеперечисленного вытекает очень важный вывод, что проблема снижения себестоимости продукции должна быть в центре внимания на любом современном предприятии.

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 [2, с. 267] 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.

- Переменные – затраты на покупку материалов.

Модель взаимосвязи элементов и статей себестоимости продукции представлена на рис. 1.

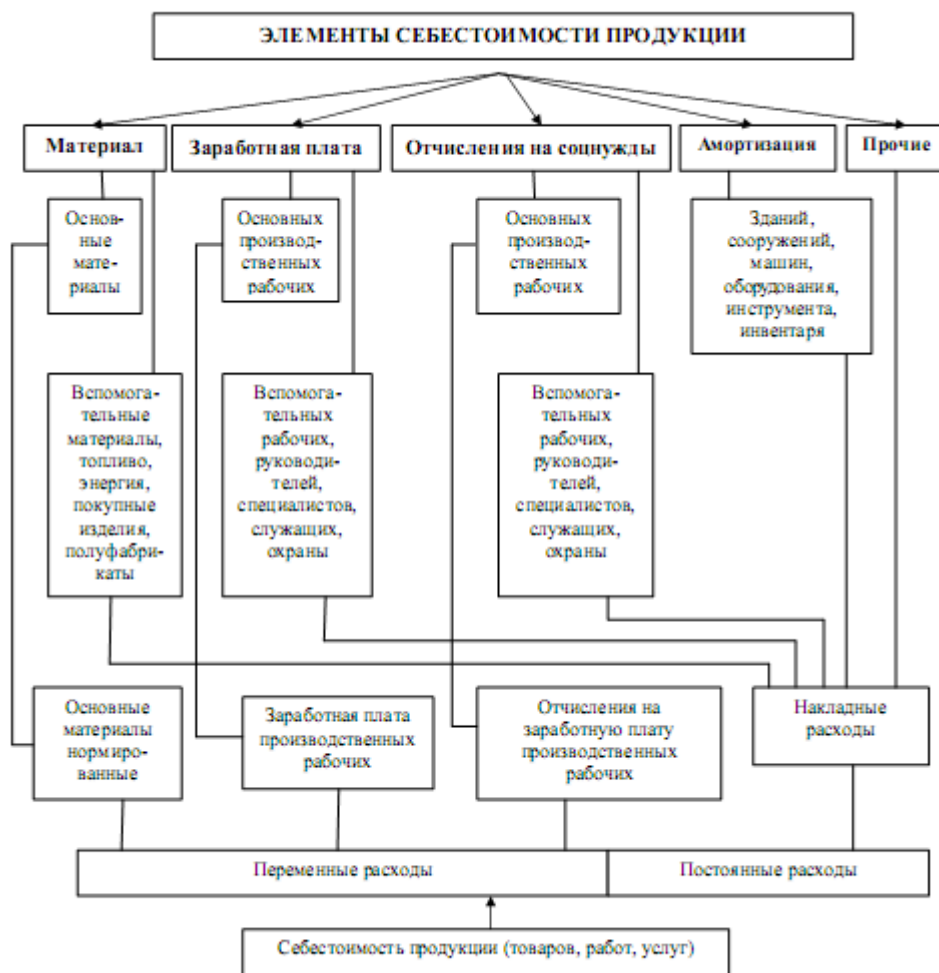


Рис. 1. Модель взаимосвязи элементов и статей себестоимости продукции (работ, услуг).

При проведении расчетов необходимо учитывать следующее [4, с. 85]:

- 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 [5, с. 248]:

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

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 [3, с. 30].

АО «Почта России» создано 1.10.2019 в результате реорганизации ФГУП «Почта России» путем преобразования в акционерное общество в соответствии с Федеральным законом от 29.06.2018 № 171-ФЗ «Об особенностях реорганизации федерального государственного унитарного предприятия «Почта России», основах деятельности акционерного общества «Почта России» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1].

Письменная корреспонденция и счета. Почта России занимает доминирующее положение на данном рынке. Основными конкурентами на рынке услуг традиционной письменной корреспонденции выступают локальные операторы, оказывающие услуги почтовой связи на территории одного или нескольких регионов Российской Федерации, в частности ООО «ФПС» (действует в нескольких регионах), ООО «ГКС» (действует в нескольких регионах), ООО «Вяткасвязьсервис», ООО «Информ-курьер» (действует в нескольких регионах), ООО «ПС «Сфера», ООО «Экспресс-курьер» (действует в нескольких регионах) и др. Графически изменения на рынке представлены на рис. 2.

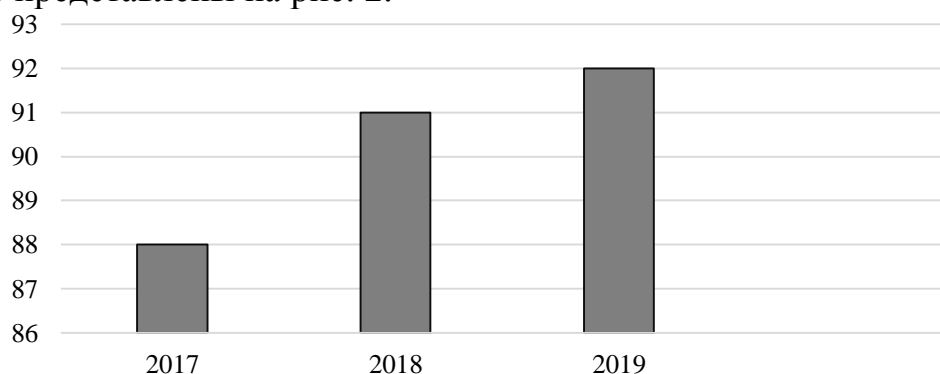


Рис. 2. Доля Почты России в общем объеме рынка «Письменная корреспонденция и счета» в России

Анализ динамики и структуры расходов за 2019 и 2020 годы, показан в табл. 1.

Таблица 1

Анализ динамики и структуры расходов по элементам УФПС «Тверской области» – филиала АО «Почта России»

Наименование статей затрат	Предыдущий год		Отчетный год		Изменение		Влияние i-ой статьи затрат, %, ΔI_i (п.6/Σп.2)
	Сумма, тыс. руб.	Структура, %	Сумма	Структура, %	Абсолютное, тыс. руб. (п.4-п.2)	Относительное, % (п.4/п.2)	
1	2	3	4	5	6	7	8
Материальные расходы	4663,6	7,3	10481,5	13,0	5817,9	224,7	9,1
Расходы на оплату труда	30373	47,5	38484,8	47,9	8111,8	126,7	12,7
Отчисления на социальные нужды	9155,9	14,3	9523	11,8	367,1	104,0	0,5
Амортизация	3429,5	5,4	4023,3	5,0	593,8	117,3	0,9
Прочие	16286,1	25,5	17895,6	22,3	1609,5	110,2	2,6
Затраты, всего	63908,1	100	80408,2	100	16500,1	125,8	25,8

По результатам данного анализа можно сделать ряд выводов:

- Общие затраты УФПС г. Твери – филиала АО «Почта России» в анализируемом периоде возросли на 16500,1 (25,8%) и составили в отчетном году 80408,2 тыс. руб.
- В общих затратах наибольший удельный вес занимают затраты на оплату труда – 30373 (47,5%)
- отчетном году затраты росли по всем статьям, можно выделить рост материальных расходов на 124,7 %, которые в отчетном году выросли до 10481,5 тыс. руб. и повышение затрат на оплату труда на 26,7%, которые в отчетном году выросли до 38484,8 тыс. руб.
- Данный анализ показал, что на рост затрат УФПС г. Твери – филиала АО «Почта России» больше всего повлияли расходы на оплату труда и материальные расходы. Под влиянием затрат на оплату труда общие затраты предприятия выросли на 12,7%, а под влиянием материальных затрат – на 9,1%.

Анализ себестоимости единицы услуги рассмотрим на примере анализа затрат по услуге общедоступной почтовой связи «Письма простые» представлен в табл. 2.

По результатам данного анализа можно сделать ряд выводов:

- Затраты на данную услугу, а именно «Письма простые» в 2020 году составили 8115134 руб.
- Большую часть данных затрат занимают затраты на персонал – 5190994 руб., а также расходы по оплате услуг сторонних организаций – 2129970 руб.

- Материальные затраты берут на себя в год 580235 руб., Расходы на налоги, сборы и неналоговые платежи – 2129970 руб.
- Амортизация – 31498 руб. и прочие расходы 51600 руб.

Таблица 2

Анализ затрат на услугу почтовой связи общего пользования
«Письма простые», руб.

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	8115134	5190994	580235	31498	2129970	130837	51600
Прием	1151225	615117	97424	8599	408300	15840	5943
Обработка в ОПС приема	478135	254197	56185	3095	155619	6582	2457
Внутренняя перевозка	576299	418867	85994	1468	58123	6950	4895
Обработка в ОПС доставки	1118251	639864	57150	7820	390646	16538	6232
Доставка (выдача)	4791224	3262949	283480	10516	1117281	84927	32070

Количество письменной корреспонденции «Письма простые» УФПС г. Твери – филиала АО «Почта России» в 2020 году составило 670 000. Исходя из этих данных, найдем себестоимость данной услуги.

Для этого просто поделим затраты на количество ($8115134 \div 670000$) и получим себестоимость услуги «Письма простые» которая будет равняться 12,1 руб.

Проведем анализ структуры затрат на услугу почтовой связи общего пользования «Письма простые», % в табл. 3.

Таблица 3

Анализа структуры 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	100	100	100	100	100	100	100
Прием	14,2	11,8	16,8	27,3	19,2	12,1	11,5
Обработка в ОПС приема	5,9	4,9	9,8	9,8	7,3	5	4,8
Внутренняя перевозка	7	8	14,8	4,6	2,7	5,3	9,5
Обработка в ОПС доставки	13,7	12,3	9,8	24,8	18,4	12,7	12
Доставка (выдача)	59,2	63	48,8	33,5	52,4	64,9	62,2

По результатам данного анализа можно выделить следующее:

- Наибольший удельный вес в структуре расходов занимают статьи амортизации – 27,3%.
- Расходы по оплате услуг сторонних организаций – 19,2%
- Материальные затраты – 16,8%
- По процессам доставка (выдача) составляет 59,2%, обработка – 13,7%, прием – 14,2%, внутренняя перевозка – 7%.

Проведем анализ рентабельности единицы затрат в табл.е 4.

Таблица 4

Анализ рентабельности единицы услуги общедоступной почтовой связи «Письмо простое» УФПС г. Твери - филиала АО «Почта России»

Наименование показателя	Значение	
	Без НДС	НДС
Тариф на простое письмо весом до 20 г. (руб.)	13,00	15,34
Себестоимость (руб.)	12,1	-
Прибыль (руб.)	0,9	-
Рентабельность по затратам (%)	7,4	-
Рентабельность по выручке (%)	6,9	-

Как видно из табл. 4, тариф на простое письмо (вес до 20 г.) составляет 13 руб. Себестоимость доставки простого письма составляет 12,1 руб. Прибыль составляет 0,9 руб. Рентабельность по затратам – 8,2%. Рентабельность по выручке – 6,9%.

Исследование, проведенное в данном разделе, позволяет сделать следующие выводы:

1. Анализ затрат производился по следующим направлениям:

- Анализ динамики и структуры затрат;
- Анализ себестоимости единицы продукции (услуги)

2. Анализ показал, что общие затраты УФПС г. Твери – филиала АО «Почта России» в анализируемом периоде возросли на 16500,1 (25,8%) и составили в отчетном году – 80408,2 тыс. руб. Наибольший удельный вес в общих затратах занимают затраты на оплату труда – 38484,8 тыс. руб. (47,5%).

3. Анализ стоимости единицы услуги рассмотрен на примере анализа затрат на услугу почтовой связи общего пользования "Письма простые". стоимость государственной почтовой услуги "Письма простые" в 2020 году составила 8115134 руб., в том числе: по элементам, расходы на персонал – 5190994 руб., материальные затраты – 580235 руб., амортизация – 31498 руб., расходы на оплату услуг сторонних организаций – 2129970 рублей, по процессам, расходы распределяются следующим образом: прием – 1151225 рублей, обработка в приемной ОПС – 478135 руб., внутренние перевозки – 576299 руб., обработка в доставке ОПС – 1118251 руб., доставка (выдача) – 4791224 руб.

4. Тариф на простое письмо весом до 20 г. составляет 13 руб.

Себестоимость предоставления услуги 12,1 руб., прибыль-0,9 руб., рентабельность по затратам-8,2%, рентабельность по выручке-6,9%.

5. Управление прямыми и косвенными расходами должно осуществляться в соответствии со следующими правилами: состав статей прямых и косвенных расходов должен составляться с учетом экономической целесообразности этих расходов; сложные статьи расходов должны раскрываться по видам расходов как в планировании, так и в бухгалтерском учете; расходы должны быть обоснованы текущими ценами и тарифами.

Проведенный анализ оценки себестоимости продукции на предприятии - УФПС Тверской области позволил сформулировать следующие выводы:

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 [6, с. 59].

Оценка себестоимости продукции предприятия позволяет обеспечить контроль за обоснованным расходованием сырья, материалов, уровнем заработной платы и другими затратами; научно обоснованную классификацию затрат и строгое ее соблюдение в планировании и учете; построение учета затрат и калькулирование себестоимости продукции в соответствии с особенностями организации и технологии производства. При этом необходимы выбор экономически обоснованных методов учета затрат и исчисления себестоимости, проведение всестороннего анализа затрат.

Список источников

1. Об особенностях реорганизации федерального государственного унитарного предприятия "Почта России", основах деятельности акционерного общества "Почта России" и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 29.06.2018 N 171-ФЗ (последняя редакция)
2. Абдакимова, А.М. Себестоимость продукции и пути ее снижения / А.М. Абдакимова // В сборнике: Непрерывное профессиональное образование: теория и практика сборник научных статей по материалам IX Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. 2018. С. 266-269.
3. Глазырин, А.М. Учет косвенных затрат в составе себестоимости продукции, методы их распределения / А.М. Глазырин // Современные проблемы экономики: Сборник трудов научной студенческой конференции. 2019. С. 29-32.

4. Давыдова, Е.Ю. Влияние выбора метода калькулирования на себестоимость продукции / Е.Ю. Давыдова, В.В. Ананьева // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса. 2016. С.84-88.
5. Кузьмина, М. С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы. Учебное пособие / М. С. Кузьмина. М.: КноРус, 2016. 248 с.
6. Мусалаева С.М. Материальные затраты в составе себестоимости / С.М. Мусалаева // Мировое научное пространство и социум: Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 58-60.

Об авторе:

КОНФОРКИН Иван Игоревич – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: konforkinvan@mail.ru

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

К ВОПРОСУ О ЗНАЧЕНИИ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д.Д. Лопатина¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье раскрывается значение анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия для оптимизации ее деятельности, дано общее понятие дебиторской и кредиторской задолженности.

Ключевые слова: анализ, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

На сегодняшний день в условиях современной рыночной экономики деятельность каждого хозяйствующего субъекта связана с определенной долей риска, что в свою очередь обуславливает необходимость объективной оценки финансового состояния и платежеспособности своих контрагентов. На финансовое состояние любого предприятия существенное влияние оказывают внутренние факторы, среди них особое место занимает состояние дебиторской и кредиторской задолженностей, их величина, динамика и структура [1].

Безусловно, эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет не только обеспечить организации достаточный уровень рентабельности, но также исключить задолженность по обязательствам [2]. Поэтому вопрос необходимости анализа дебиторской и кредиторской задолженности с целью оптимизации деятельности предприятия на сегодняшний день является актуальным.

Чтобы подробнее изучить значение анализа дебиторской и кредиторской задолженности в деятельности предприятия необходимо раскрыть сущность данных понятий.

Итак, дебиторская задолженность организации, наряду с денежными средствами и запасами, формирует оборотные средства актива бухгалтерского баланса, а также является основным источником финансовых средств.

Под дебиторской задолженностью понимают сумму финансовых долгов предприятия, еще не поступивших в счет оплаты за предоставленную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги от юридических или физических лиц на счета предприятия [3]. В ходе реализации хозяйственных взаимоотношений формирование дебиторской задолженности происходит путем продажи продукции в кредит.

Кредиторская задолженность формирует обязательства организации и относится к пассивам бухгалтерского баланса.

Под кредиторской задолженностью понимают сумму денежных средств или сумму денежной оценки иных активов, причитающихся к выплате данной организацией другим организациям, работникам и лицам, которые называются кредиторами [4]. На практике в большинстве случаев кредиторская задолженность представляет собой обязательства перед поставщиками сырья и материалов.

Кредиторскую задолженность рассматривают как один из заемных источников покрытия оборотных активов, поскольку возникают ситуации поступления материалов и комплектующих на предприятие раньше наступления факта их окончательной оплаты.

Проведение анализа дебиторской и кредиторской задолженности играет важную роль, так как позволяет понять насколько устойчиво финансовое состояние организации, а также выявить факторы, негативно влияющие на ее деятельность, устранение которых поможет организации повысить свою прибыльность и устойчивость.

Также анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации имеет особое значение для банков, инвестиционных фондов, а также других организаций, которые анализируют бухгалтерскую отчетность (в том числе и дебиторскую и кредиторскую задолженности) своих партнеров, прежде чем предоставить кредит или осуществить финансовые вложения.

Таким образом, можно выделить основную цель анализа дебиторской и кредиторской задолженности организации, которой является разработка и утверждение кредитной политики хозяйствующих субъектов по отношению к партнерам, а также совершенствование существующей кредитной политики, с целью увеличения прибыли организации, снижения рисков неплатежей и уменьшения сроков осуществления расчетов [5].

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия позволяет обеспечить достоверный учет операций по движению денежных средств организации [6]; контролировать соблюдение законодательства в области кассовой и платежно-расчетной дисциплины; определить структуру дебиторской и кредиторской задолженности по срокам погашения, по виду задолженности, по степени обоснованности; определить состав и структуру просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, ее доли в общем объеме дебиторской и кредиторской задолженности.

Также в результате анализа можно выявить уровень влияния дебиторской и кредиторской задолженности на основные финансовые показатели деятельности компании, определить показатели движения и оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, а также обеспечить поиск резервов для оптимизации дебиторской и снижения кредиторской задолженности.

С помощью анализа дебиторской задолженности можно определить пути ускорения ее оборачиваемости, выявить размеры и оценку динамики

неоправданной задолженности, причины ее возникновения или роста. Структурирование дебиторской задолженности путем проведения ее сквозного анализа по срокам возникновения предоставляет возможность оценки возможных неплатежей.

Проведение анализа кредиторской задолженности позволяет оценить ее величину и долю в структуре источников средств организации. Изучение состава и структуры кредиторской задолженности позволяет выявить давность ее появления, частоту и природу образования просроченной задолженности поставщикам и подрядчикам, персоналу организации по оплате труда, бюджету, установить сумму пени за просрочку платежей [5]. Анализ кредиторской задолженности также направлен на определение путей ускорения ее оборачиваемости.

Информация, полученная при проведении анализа дебиторской и кредиторской задолженности, а также выводы, могут быть использованы организацией при составлении финансового плана на следующий год. Также полученные данные будут являться основой при утверждении кредитной политики организации, которая выражается в установлении приемлемых сроков отсрочки покупателям, что прямым образом влияет на изменение объемов продаж [7].

Таким образом, проведение анализа дебиторской и кредиторской задолженности имеет большое значение в деятельности организации, так как полученные результаты анализа важны не только для топ-менеджеров и собственников организации в целях повышения эффективности управления бизнесом, обоснования инвестиционного решения, но также необходимы при анализе финансовой эффективности деятельности организации.

Список источников

1. Колбасина Е.И. Сущность анализа дебиторской и кредиторской задолженностей // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2015. №3 (15). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-analiza-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennostey> (дата обращения: 07.02.22).
2. Скрипченская Т.А. Повышение эффективности системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2016. №38. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-sistemy-upravleniya-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennostyu-predpriyatiya> (дата обращения: 08.02.22).
3. Подсумкова Л.А. К вопросу о необходимости управления дебиторской и кредиторской задолженностями производственного предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2017. №4 (68). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-neobhodimosti-upravleniya-debitorskoy-i-kreditorskoy->

zadolzhennostyami-proizvodstvennogo-predpriyatiya (дата обращения: 08.02.22).

4. Костогладова В.О. Трактовка понятий дебиторской и кредиторской задолженностей // Вестник магистратуры. 2018. №5-2 (80). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/traktovka-ponyatiy-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennosti> (дата обращения: 08.02.22).
5. Бакаева З.Р., Маршенкулова М.Н. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности// Научные известия. 2020. №20. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennosti> (дата обращения: 08.02.22).
6. Петров А.М. Организационный механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности // Экономический анализ: теория и практика. 2006. №18. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnyy-mehanizm-kontrolya-zadvizheniem-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennosti> (дата обращения: 10.03.22).
7. Надеждина С.Д., Сандаков А.А. Методический подход к формированию кредитной политики как инструмента управления и контроля дебиторской задолженности организаций // Вестник НГУЭУ. 2016. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskiy-podhod-k-formirovaniyu-kreditnoy-politiki-kak-instrumenta-upravleniya-i-kontrolya-debitorskoj-zadolzhennosti> (дата обращения: 10.03.22).

Об авторе:

ЛОПАТИНА Дарья Дмитриевна – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: lopatinadd@gmail.com

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

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

К.А. Неоклеус¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассматривается роль основных фондов в деятельности предприятий малого бизнеса, выявляются проблемы финансирования обновления основных производственных фондов для малых предприятий.

Ключевые слова: малое предпринимательство; малые предприятия; развитие экономики; производственные фонды; обновление производственных фондов; финансирование.

В настоящее время существуют множество работ, которые посвящены теме малого бизнеса в России, их производственной деятельности, а также проблеме обновления основных фондов производства. В результате присутствует большое количество мнений и трактовок различных понятий. В целом степень разработанности исследуемой проблематики в литературе характеризуется как высокая, потому что ее отдельные вопросы изучались и продолжают рассматриваться на регулярной основе как отечественными, так и зарубежными специалистами.

В России, как и в других странах мира, уделяется большое внимание развитию малого бизнеса, особенно по тем направлениям, которые вовлечены в производственную сферу. Это, в первую очередь, связано с тем, что малое предприятие является главным элементом рыночной экономики, так как без него не может гармонично развиваться хозяйство страны. Причины данного явления состоят в том, что малый бизнес решает как экономические, так и социальные проблемы. В частности, он предоставляет рабочие места, создает здоровую конкуренцию, а его развитие способствует экономическому росту и ускорению технического и научного прогресса. Кроме того, малые предприятия играют определенную роль в наполнении бюджета отдельных территорий.

Тем не менее, несмотря на имеющиеся преимущества, которые предоставляют субъекты малого предпринимательства государству, их развитие протекает не поступательно. Это объясняется существованием в деятельности малых предприятий разнообразных проблем, которые ведут к возникновению соответствующих барьеров и препятствиям. Например, в России лишь 25% занятого населения работают на малых и средних предприятиях, а в странах ОЭСР этот показатель находится в пределах от 35% до 80%. Данная разница указывает, во-первых, на то, что доминируют крупные госпредприятий.

Во-вторых, не всегда малый бизнес располагает достаточными денежными средствами для приобретения новых и качественных

технологий, чтобы вести производственную деятельность на высоком уровне. Не говоря уже о сложностях в связи с последними событиями в 2020 г. Covid-19 негативно отразился на его деятельности. Летом 2019 г. уменьшение количества предприятий малого бизнеса составило примерно 245 000 ед., а за период пандемии закрылось более 1 млн, но появилось около 848 500 ед. новых [5]. Это конечно все печально, но для экономики страны были и позитивные изменения, как утверждает РБК. Ведь после жёстких условий карантина сумели выжить сильнейшие и ушли предприятия с «серыми» схемами.

В настоящее время все предприятия в России, в том числе и малые, в своей деятельности сталкиваются с проблемами такими, как высокие налоги, дороговизна материально-технических средств, отсутствие кредитных ресурсов, что негативно сказывается на финансовом состоянии предприятий [3, С. 26].

Серьезным сдерживающим фактором является низкий платежеспособный спрос населения, которое выступает основным потребителем продукции и услуг малого бизнеса [3, С. 26].

Законопослушные предприниматели, организующие бизнес в производственной сфере, оказались в чрезвычайно трудном положении, неся большие затраты, выплачивая высокие налоги и подвергаясь различному рэкету. Отсутствие четкого механизма реализации государственных мер по поддержке малого бизнеса, затруднения в получении кредитов, производственных помещений и материальных ресурсов поставили малые предприятия в неравное положение с крупными. Высокие налоги, всевозрастающая арендная плата за помещение и оборудование, отсутствие фондового капитала – все это затрудняет продолжение эффективной деятельности и вынуждает направлять основные усилия не на расширение производства, а на борьбу за выживание.

Но главной причиной слабого развития малого и среднего бизнеса в России является низкий уровень финансовой обеспеченности большинства малых предприятий по причине трудностей с первоначальным накоплением капитала, невозможность получения кредитов на приемлемых условиях, неэффективность налоговой системы. Негативное воздействие на развитие малого бизнеса в сфере материального производства оказывают неразвитость производственной инфраструктуры, нехватка специализированного оборудования, слабость информационной базы.

Производственная деятельность невозможна без производственных фондов, без которых невозможно создание материальных и духовных благ. Производственные фонды – это орудия труда, которые принимают участие в процессе производства долгое время и остаются в своей прежней форме. И предпринимателю для того, чтобы вести эффективную и рациональную деятельность, т. е. производить больше продукции, вкладывая меньше денежных средств, необходимо следить за оценкой рентабельности работы

предприятия с помощью фондоотдачи, экономического показателя, характеризующего уровень эффективности эксплуатации главных фондов производства на предприятии.

За период 2017–2019 гг. коэффициент обновления основных фондов становится стабильным лишь в 2017 году. По сравнению с 2018 г. он был ниже, а повышение данного коэффициента указывает, что на предприятиях повышается объем в общем парке нового оборудования и машин, что улучшаются условия выпуска новой продукции, вместе с этим ее качество и конкурентоспособность. Чем выше данный показатель, тем выше технический потенциал страны. Коэффициент выбытия меньше, чем коэффициент обновления. Это означает, что наблюдается процесс расширения основных фондов. Если рассматривать более расширенный период, то видно – этот показатель уменьшается в динамике, что указывает на снижение срока службы элементов основных фондов в последние годы.

Основные фонды играют важную роль в основной деятельности предприятий, они обеспечивают бесперебойный процесс воспроизводства готовой продукции, влияют на качество и её спрос, объем оказываемых услуг и выполняемых работ, влияют на выручку и финансовые результаты организации (прибыль/убыток). Способы их использования могут быть разными, поскольку они отличаются в зависимости от специфики деятельности предприятия. Их может быть очень мало в организации, и наоборот, предприятие может быть фондоемким, то есть большая часть имущества будет являться основными фондами.

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

В процессе эксплуатации основных фондов происходит постепенная утрата их полезных свойств, что является проблемой для всех хозяйствующих субъектов, в том числе для малого бизнеса. Физическое и моральное устаревание основных фондов приводит к тому, что предприятие становится менее конкурентоспособным.

Моральный износ представляет собой процесс уменьшения ценности основных средств под влиянием развития технического процесса и научного прогресса. Совершается превращение основных средств производства в несовершенный отсталый по своим технологическим характеристикам и экономической эффективности объект. Это означает, что данный объект может прекрасно работать, и еще не один год послужит предприятию. Но так как исследуемое предприятие не успевает за инновациями, оно может пострадать в конкурентной борьбе, если наш соперник приобрел более совершенное оборудование и выпускает лучшую продукцию, чем мы.

Главная проблема при этом состоит в том, что у малого предприятия не такие большие финансовые возможности, чтобы обзавестись новым технологическим оборудованием для продолжения производства востребованной продукции.

Кроме того, высокая изношенность основных производственных фондов подразумевает низкое качество производимой продукции и высокие затраты как на содержание и ремонт оборудования, так и на его обновление. Это приводит, в свою очередь, к падению уровня выпуска из-за неконкурентоспособности с зарубежной продукцией, что влечет за собой негативные социально-экономические последствия и замедление темпов экономического роста страны в целом. Кроме того, высокая изношенность оборудования приводит к различным катастрофам с человеческими жертвами.

В сложившейся ситуации крайне важно скорейшее обновление производственных фондов. Предприятие, которое нуждается в денежных средствах для обновления основных фондов, имеет несколько возможных источников финансирования капитальных вложений. Как правило, они подразделяются на 2 группы: собственные и внешние источники.

К собственным источникам финансирования относят чистую прибыль, накопленные амортизационные отчисления и др.

Наиболее популярные внешние источники финансирования – банковский кредит, лизинг, государственная поддержка и др.

Таким образом, при решении задачи обновления основных производственных фондов предприятию необходимо разработать модель принятия решения, которая учитывала бы максимальное количество факторов и позволяла бы принимать эффективные управленческие решения.

С одной стороны, требуется оценить последствия обновления основных производственных фондов с точки зрения того, будет ли улучшена продукция предприятия с точки зрения соотношения «цена – качества». В случае отрицательного ответа нет смысла проводить модернизацию производства. В противоположной ситуации необходимо принять вариант к реализации и определить возможные источники финансирования обновления объектов основных средств. В первую очередь нужно оценить достаточность собственных денежных средств для обновления. Во-вторых, следует определить возможность получения господдержки.

В-третьих, устанавливается достаточность денежных средств у предприятия для покрытия первоначального взноса по кредиту или выплаты первого лизингового платежа. В противном случае необходимо выяснить, имеются ли у предприятия в собственности такое имущество, которые можно выставить на продажу или сдать в возвратный лизинг для получения денежных средств для первого платежа (по кредиту или лизинга). Если и

такого имущества нет, то модернизация невозможна. При положительном ответе требуется из ряда возможных вариантов договоров лизинга и кредитования рассчитать стоимости кредитов и лизинговых договоров, чтобы выбрать наиболее дешевый способ финансирования.

Если мы останавливаемся на выборе кредита, то существуют несколько вариантов. Во-первых, можно провести модернизацию целиком с помощью кредита.

Процентные ставки кредитования малого и среднего бизнес в разрезе видов экономической деятельности по ОКВЭД2 с сентября 2021 г. по январь 2022 г. предоставлены в табл. 1.

Таблица 1

Процентные ставки кредитования МСП по ОКВЭД2, в % годовых

Срок	Отрасль заемщика	Сентябрь 2021	Октябрь 2021	Ноябрь 2021	Декабрь 2021	Январь 2022
Кредиты на срок свыше 1 года	А. Сельское, лесное хозяйство	4,93	5,36	5,24	5,20	6,14
	В. Добыча полезных ископаемых	8,69	9,42	9,70	9,65	11,21
	С. Обрабатывающие производ.	9,42	9,85	9,12	9,56	10,35
	Д. Обеспечение электрической энергией, газом и паром	10,88	10,04	9,45	8,81	9,34
	Е. Водоснабжение; водоотведение	10,76	11,06	10,22	11,21	12,60
	Ф. Строительство	9,34	9,30	9,41	10,36	10,70
	Г. Торговля оптовая и розничная	10,86	11,28	9,62	10,56	12,10
	Н. Транспортировка и хранение	10,43	11,16	9,33	9,36	11,87
	И. Гостиниц и общественное питание	10,14	10,46	4,48	5,86	7,05
	Ж. Информация и связь	10,76	10,32	8,35	8,93	10,92
	Л. Операциям с недвижимым иму.	8,82	9,97	9,01	8,93	8,42
	М. Деятельность профессион.	9,10	8,96	9,11	10,55	9,77
	Р. Образование	12,76	11,58	5,52	5,62	9,76
	К. Культура, спорт	6,02	11,08	4,44	6,41	10,18
	Прочее	10,48	10,05	6,66	6,81	9,69
Итого по всем кредитам на срок свыше 1 года		9,26	9,51	8,67	9,67	10,04

Такие процентные ставки были представлены по каждой отрасли с учетом того, что ключевая ставка изменялась следующим образом:

- Сентябрь – 6,50–6,75%
- Октябрь – 6,75–7,50%
- Ноябрь – 7,50%
- Декабрь – 7,50–8,50%
- Январь 8,50%.

В феврале 2022 г. ключевая ставка была повышена до 9,50%, а в марте достигла своего рекордного значения 20%, что повлияло на рост кредитной ставки для малого бизнеса [1]. В первом случае (при ставке 9,50%) кредиты выдавались под 17% у ПАО «Сбербанк» и АО «Альфа-Банк», под 10% у ПАО «ВТБ» и АО «Газпромбанк», во второй ситуации кредит был доступен под 39% у ПАО «Сбербанк», под 31% у АО «Альфа-Банк» [2].

Во-вторых, интеграция наиболее дешевого кредита и наиболее дешевого лизинга, которые предприятие в состоянии обслуживать. Выбор между этими вариантами зависит от степени критичности для стоимости

чистых активов проведение обновления полностью за счет кредитования. Если это не важно, то выбором будет первый вариант, если да, то второй вариант.

В-третьих, если наиболее выгодным рассматривается лизинг, то любое предприятие должно иметь в виду, что одновременно с этим способом принимается риск, возникающий из-за отсутствия права собственности на приобретаемое оборудование и появления дополнительного посредника. Также необходимо провести оценку того, будет ли допустимо отсутствие в балансе предприятия информации об основных средствах. Если да, то выбранным источником финансирования для обновления основных производственных средств станет лизинг. В ином случае нужно интегрировать кредит и лизинг.

В целом, для наглядности можно привести схему для принятия решения о выборе наиболее подходящего способа финансирования обновления основных фондов на предприятии (рис. 1).

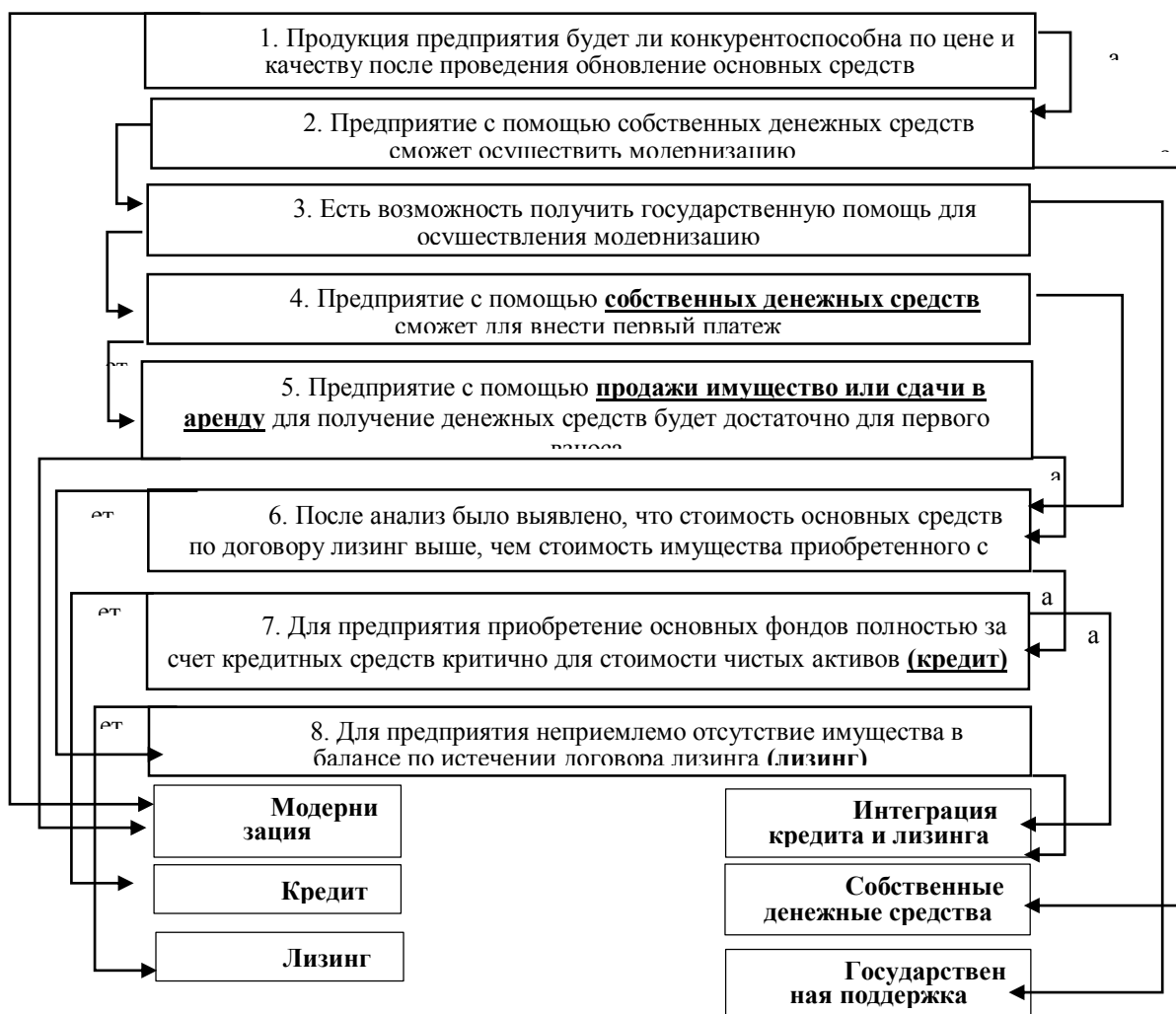


Рис. 1. Схема для принятия решение о выборе способа финансирования обновление основных фондов*

*Составлено по данным: [4].

Основным преимуществом приведенной схема является возможность принятия обоснованных управленческих решений в ситуации с затрудненным выбором источника финансирования с целью проведения обновления основных производственных фондов.

Основным недостатком схемы выступает ограниченное число предприятий, которые могут ее использовать. Не имеют возможности для работы с ней убыточные хозяйствующие субъекты, а также те, которые не могут получить кредит или заключить договор лизинга.

Таким образом, вопрос развития малых предприятий является актуальным. Большую роль в их деятельности играет наличие и состояние основных производственных фондов, которые в процессе выпуска готовой продукции изнашиваются и со временем требуют ремонта и замены. Главной проблемой для субъектов малого предпринимательства выступает обеспечение финансирования обновления основных фондов.

Список источников

1. Ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс]: Центральны Банк РФ. URL: https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения 03.03.22)
2. Кредиты для бизнеса [Электронный ресурс]: Банкирос. URL: <https://tver.bankiros.ru> (дата обращения 03.03.22)
3. Курочкин Н.С. Проблемы финансирования малого и среднего предпринимательства в России // Вопросы науки и образования. 2018. №9(21). С. 25-29. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-finansirovaniya-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-rossii/pdf> (дата обращения 03.03.22)
4. Опышко Н.В., Рубан Н.В. Разработка модели принятия решения в вопросах обновления основных производственных фондов российских промышленных предприятий // Труды МАИ. 2011. Выпуск №43. С. 14. [Электронный ресурс]. URL: <https://mai.ru/upload/iblock/a56/razrabotka-modeli-prinyatiya-resheniya-v-voprosakh-obnovleniya-osnovnykh-proizvodstvennykh-fondov-rossiyskikh-promyshlennykh-predpriyatiy.pdf> (дата обращения 03.03.22)
5. Пандемия привела к росту конкуренции и обелению малого бизнеса [Электронный ресурс]: РБК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/20/11/2020/5fb785b39a79479cb5df86b1> (дата обращения 03.03.22)

Об авторе:

НЕОКЛЕУС Ксени Ангелос – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: xneokelous@mail.ru.

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

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА АНАЛИЗА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

В.Д. Николаев¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

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

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

Инвестиционные решения принимаются в условиях неопределенности, и, соответственно, инвестиционная деятельность сопряжена с риском. Реализация инвестиционного проекта является динамическим процессом. В каждый конкретный момент времени условия реализации проекта могут изменяться. Это приводит к необходимости оценки риска и изменения ранее установленных параметров инвестиционного проекта. Одним из самых распространённых способов оценки рисков проекта является метод анализа чувствительности.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта способствует [1]:

- корректной оценке инвестиционного проекта, связывая текущую деятельность предприятия и планируемые результаты от инвестиционной деятельности;
- отбору и анализу альтернативных вариантов;
- определению степени риска реализации проекта;
- выявлению приоритетных показателей в оценке проекта.

Данный метод является простым способом оценки влияния различных факторов на эффективность проекта, не требует значительных затрат, при этом обеспечивая инвестора необходимой информацией для оценки рациональности капиталовложений в инновационные проекты.

Однако метод анализа чувствительности не лишен своих недостатков, к которым можно отнести [2]:

1. Метод не учитывает взаимного влияния факторов друг на друга, так при увеличении цены может снизиться объем продаж.

2. Не учитываются вероятностные оценки возможных отклонений и результирующих показателей.

3. Не является всеобъемлющим, так как не рассчитан на учет всех возможных обстоятельств.

Поэтому метод анализа чувствительности является исключительно инструментов поверхностного анализа, применение его для анализа

крупных проектов в условиях непредсказуемости рынка слишком рискованно.

Рассмотрим особенности применения метода анализа чувствительности проекта, взяв за основу финансово-экономическую оценку инновационного проекта команды студентов ТвГУ 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 чувствительности выглядит следующим образом [3]:

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					

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

3. Выбираем результирующий показатель, отражающий эффективность инвестиционного проекта, на основе которого будет производиться анализ чувствительности. В качестве показателя эффективности был выбран чистый приведенный доход (NPV), рассчитанный за весь период реализации инновационного проекта.

4. Выбираем факторы, относительно которых будет определяться чувствительность выбранного показателя эффективности и определяем диапазон их возможных изменений. Диапазон возможных изменений факторов определен путем экспертных оценок (табл. 3).

Таблица 3

Факторные показатели и их диапазон изменения

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

Отметим, что объем продаж составляет 727 шт., из которых было реализовано за 1-й год – 290 шт., а за 2-й год – 437 шт.

5. Рассчитываем изменение результирующего показателя при изменении одно из факторов (остальные факторы остаются фиксированными). Проведем подробный расчет для одного из факторных показателей, остальные представим графическим методом. Оценка влияния изменения факторного показателя на чистую приведенную стоимость осуществляется на основе следующей формулы 1:

$$NPV = ((Q1 * P + Q2 * P * I + D_{\text{усл}}) * (1 - CH) - I_{\text{пост}} - I_{\text{пер}}) * КД - ИНВ, (1)$$

где Q1 – объем реализуемой продукции в натуральном выражении за 1-год, шт.; Q2 – объем реализуемой продукции в натуральном выражении за 2-год, шт.; P – цена реализации полного набора Стандартов, тыс. руб.; I – коэффициент инфляции (1,04); Дусл – доходы от оказания дополнительных услуг, тыс. руб.; CH – налоговая ставка; $I_{\text{пост}}$ – постоянные издержки, тыс. руб.;

Влияние (рис. 1) изменения объема продаж (Q) на чистую приведенную стоимость (NPV):

1. Объем продаж снизился на 10%:

$$NPV = ((290 * (1-0,1) * 35 + 437 * 35 * (1-0,1) * 1,04 + 485) * (1 - 0,06) - 10\ 464 - 684 * (1-0,1)) * 0,897 - 2\ 900 = 7344,06 \text{ тыс. руб.}$$

2. Объем продаж увеличился на 20%:

$$PI = ((290 * (1+0,2) * 35 + 437 * 35 * (1+0,2) * 1,04 + 485) * (1 - 0,06) - 10\,464 - 684 * (1+0,2)) * 0,897 - 2\,900 = 13751,16 \text{ тыс. руб.}$$

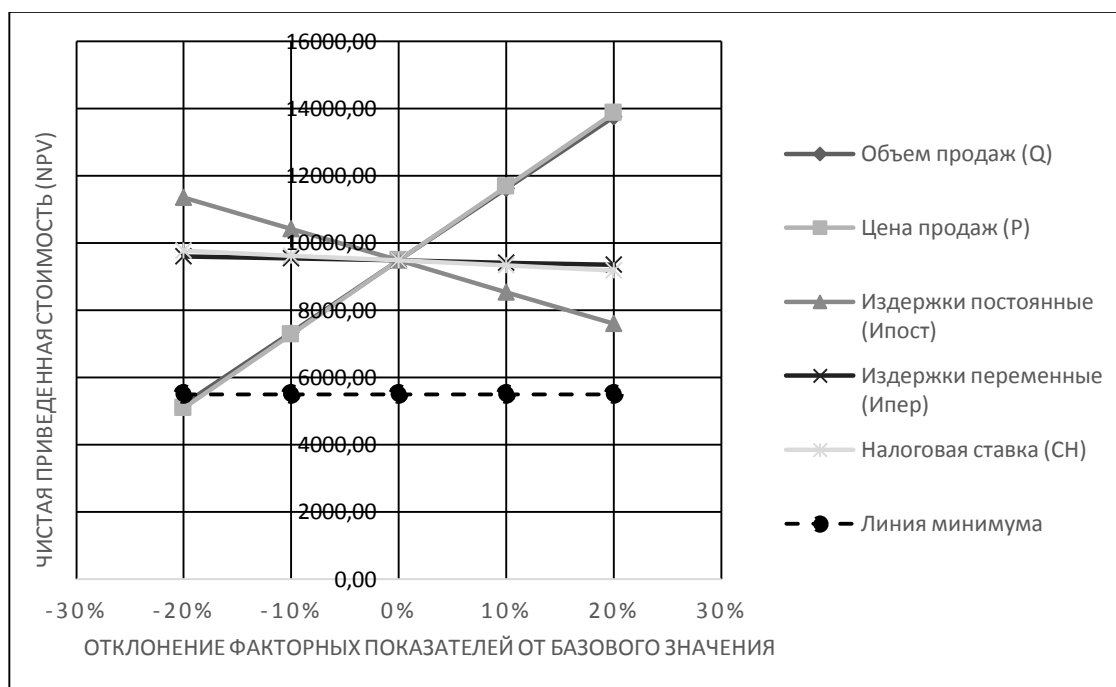


Рис. 1. Графики зависимостей чистой приведенной стоимости инновационного проекта от факторных показателей

Те из факторов, которые оказывают наибольшее влияние на показатель эффективности, являются наиболее критическими для проекта. Значит, проект чувствителен к изменению значения данного показателя. Можем отметить, что наибольшей угол наклона у кривых объема продаж и цены реализации. Для определения допустимой тенденции изменения чистой приведенной стоимости был определен допустимый уровень, за пределами которого данный инвестиционный проект будет считаться неэффективным для инвесторов. В нашем случае, минимальное значение NPV будет составлять 5 500 тыс. руб. Так, инвестиционный проект окажется неэффективным при снижении объема сбыта и цены сбыта на 18,63% и 18,11%, соответственно. Фирме, реализующей данный инновационный проект, следует обращать серьезное внимание на политику сбыта продукции и ценовую политику. Также стоит отметить, при выбранном диапазоне варьирования факторов NPV инновационного проекта не опустился ниже нулевой отметки, что указывает на значительный запас финансовой прочности, что снижает, в свою очередь, риски.

6. Определим чувствительность чистой приведенной стоимости к изменению каждого факторного показателя. Воспользуемся линейной моделью расчета функций чувствительности (формула 2) [4]:

$$S_{x_i}^Y = \frac{\partial Y/Y}{\partial x_i/x_i} \quad (2)$$

где ∂Y – изменение целевой функции Y ; Y – значение целевой функции на начальный период; ∂x_i – изменение факторного показателя x_i ; x_i – значение факторного показателя на начальный период.

Рассчитаем коэффициент эластичности чистой приведенной стоимости по объему продаж, остальные данные представим в виде таблицы 4.

Коэффициент эластичности NPV по объему продаж равен:

$$S_Q^{NPV} = \frac{(13751,16 - 9479)/9479}{(827 - 727)/727} = 2,25$$

Рассчитаем коэффициенты эластичности по каждому из факторных показателей. Внесем результаты расчетов в табл. 4, где также в соответствии с методикой [5] ранжируем их по убыванию:

Таблица 4

Рейтинг факторных показателей по влиянию на чистую приведенную стоимость

Коэффициенты эластичности чистой приведенной стоимости инновационного проекта по факторным показателям				
\mathcal{E}_P	\mathcal{E}_Q	\mathcal{E}_{Inocm}	\mathcal{E}_{HC}	\mathcal{E}_{Inep}
2,32	2,25	1,01	0,15	0,06

Эластичным показателем признается значение выше 1,0. В нашем случае, эластичными будут являться чистая приведенная стоимость по цене продаж, объему продаж и постоянным затратам. Изменение данных факторных показателей приведет к более серьезному росту чистой приведенной стоимости. Поэтому фирме, принявшей к реализации данного проекта, необходимо уделять особое внимание следующим направлениям развития:

1. Политике ценообразования и сбыта – особенно актуально для инновационных разработок, т.к. инвестор не может гарантированно спрогнозировать спрос на инновационный продукт, из-за чего выбор оптимальной цены реализации и объемов производства должен отличаться высокой мобильностью на начальных этапах реализации проекта. Рассматриваемый проект CysZETA может позволить себе гибкую ценовую политику за счет самой низкой себестоимости продукции среди конкурентов. Стоит отметить, что при продаже инновационной продукции чаще всего применяются договорные цены. Это является одним из эффективных каналов сбыта данной продукции, позволяющий гарантированно занять нишу на рынке, привлечь покупателей.

2. Производственной политике, т.к. реализация инновационной продукции предполагает использование в больших объемах наукоемких технологий, которые требуют высококвалифицированных специалистов. В проекте CysZETA оплата труда сотрудников является самой значительной статьей затрат. В случае провала на рынке, фирма будет вынуждена

сокращать постоянные издержки, что при реализации инновационного продукта очень рискованно, т.к. это непременно отразится на его качестве, которое является основополагающим параметром подобного рода проектов.

Таким образом, инновационный проект CysZETA обладает невысокими рисками реализации, из которых больше всего выделяется влияние цены продаж и объема производства. Это обусловлено ограниченностью рынка, т.к. разработанный план реализации инвестиционного проекта распространяется исключительно на территорию Российской Федерации. После выхода на международный уровень инновационная разработка сможет многократно нарастить спрос, тем самым увеличив финансовый результат, что снизит влияние выявленных факторов риска.

Список источников

1. Суховольская Н.Б. Оценка результатов анализа чувствительности инвестиционных проектов / Н.Б. Суховольская / Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2018. №2. С. 9-14.
2. Корякин А.С. Анализ чувствительности инвестиционного проекта / А.С. Корякин / Символ науки. 2019. №1. С. 3-10.
3. Акулова А.И. Анализ чувствительности и его роль в принятии решений по инвестиционному проекту / А.И. Акулова, О.М. Фокина // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования – 2020. №8. С. 59-71.
4. Котов В.И. Особенности анализа чувствительности инвестиционного проекта к рискам / В.И. Котов // π-Economy. 2019. №13. С. 124-126
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 1 курса, группы 16М, e-mail: nikolaev.vladimir1999@gmail.com

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

К ВОПРОСУ ОБ УКРЕПЛЕНИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

М.В. Николаев¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Цель статьи – разработка практических рекомендаций по укреплению финансового состояния машиностроительных предприятий на примере ОАО «Тверской вагоностроительный завод». Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в современных условиях ведение бизнеса для любой организации акцентированной на сфере машиностроения необходимо и важно уделять вопросу финансовой стабильности особое внимание. Но для того, чтобы эффективно управлять финансами организации необходимо систематически и качественно проводить анализ финансового состояния организации.

Ключевые слова: машиностроение, финансовый анализ, финансовое состояние.

Машиностроение по праву считается ведущей отраслью промышленности страны. Именно ее развитие отражает уровень научно-технического потенциала и обороноспособности России. Машиностроение определяет перспективы индустрии в мире в целом.

Актуальность вопроса об укреплении и серьезной трансформации машиностроения в России очевидна. Развитие этой отрасли ведет к расширению производства и созданию большого количества рабочих мест, и, что весьма важно, помогает решать проблемы стабильности и повышения экономического уровня России.

Объект нашего исследования – ОАО «Тверской вагоностроительный завод». В настоящее время он является самым крупным предприятием России по производству различных типов магистральных пассажирских вагонов и монополистом на отечественном рынке вагонов локомотивной тяги [5].

Завод начал работать в Твери 25 августа 1898 года. И первую свою продукцию завод выпустил уже в 1899 году. В августе 1915 года Тверской вагоностроительный завод перешел во владение акционерного общества Русско-Балтийского вагоностроительного завода. 26 октября 1918 года Тверской Русско-Балтийский вагоностроительный завод был национализирован [5].

21 мая 1993 года образовано акционерное общество открытого типа «Тверской вагоностроительный завод», к которому перешли все основные производственные фонды предприятия.

В настоящее время ОАО «Тверской вагоностроительный завод» – современное высокотехнологичное производство, единственное в России предприятие по созданию различных типов пассажирских вагонов локомотивной тяги для скоростей движения до 200 км/ч. [5].

Таким образом, на первый взгляд, уровень финансовой стабильности рассматриваемого предприятия должен быть достаточно высоким. Тем не менее, в нынешней ситуации, которая вызвана короновирусной инфекцией, у предприятия в 2020 году по отношению к 2018 году наблюдаются серьезные негативные тенденции:

- ❖ выявлен низкий удельный вес собственного оборотного капитала в стоимости имущества, если в 2018 году удельный вес собственного капитала составлял 28,83%, то в 2020 году данный показатель показал снижение и составил 17,69% в структуре баланса, что говорит о дефиците собственных оборотных средств;
- ❖ обнаружена чрезвычайно большая величина краткосрочных обязательств (их доля в 2020 году составляет 76,49% в структуре баланса);
- ❖ отмечено значительное преобладание в составе активов оборотных средств (в 2020 году – 80,34%), но в основном это медленно реализуемые активы;
- ❖ пассивная часть баланса характеризуется значительным превышением заемных средств над собственными, если в 2018 году превышение составляло 2 302 151 тыс. руб., то в 2020 году превышение уже составило 17 428 622 тыс. руб.;
- ❖ увеличилась дебиторская задолженность (в 2020 году на 271,7%), что отрицательно влияет на финансовые затраты организации, так как необходимо привлекать дополнительные средства для финансирования этого элемента актива.

Проведенный анализ ОАО «Тверской вагоностроительный завод» (с опорой на известные методики [1, 2, 3, 4]) показал, что организация находится в неустойчивом финансовом положении и имеет недостаточную ликвидность активов.

Однако цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявления наиболее важных аспектов и наиболее слабых позиций в финансовом состоянии именно на данном предприятии.

К числу возможных мероприятий можно отнести мероприятия, направленные на восстановление ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости, повышению эффективности использования

основных и оборотных средств, по предотвращению банкротства, что, в конечном счете, обеспечит улучшение структуры баланса [1, 2, 3, 4].

Для нормализации размера текущих запасов товарно-материальных ценностей необходимо активное внимание уделить расчетам по дебиторской задолженности. Должна проводиться активная работа по отсылке письменных предупреждений, контроль за выполнением гарантийных писем от предприятий и организаций, в которых они обязуются погасить свою задолженность за услуги с предоставлением графика погашения, на злостных неплательщиков должны подаваться дела в арбитражный суд. Величина дебиторской задолженности по состоянию на 31.12.2020 год составляет большой процент от общей величины активов (37,46%). При этом сумма дебиторской задолженности в абсолютном выражении растет.

В связи с тем, что управление дебиторской задолженностью занимает особое место в существовании организации, поскольку это задолженность ведет к прямому отвлечению денежных и других платежных средств из оборота. Целесообразно проводить работу по ликвидации просроченной задолженности и вовремя принимать меры недопущения ее образования в будущем. Дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности необходимо списывать по каждому договору на основании решения инвентаризационной комиссии и приказа по результатам проведенной инвентаризации статей баланса организации.

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка в РФ позволяют использовать российским предприятиям ряд новых форм управления дебиторской задолженностью - ее рефинансирование, то есть перевод в другие формы оборотных активов предприятия (денежные активы, краткосрочные ценные бумаги).

Не менее важно устанавливать критерии оценки конкурентоспособности оптовых покупателей. В основе установления стандартов оценки покупателей лежит их кредитоспособность. Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.

Кроме того, важно заранее проводить оценку кредитоспособности покупателей и заказчиков.

Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей, является начальным этапом построения системы стандартов их оценки. По товарному (коммерческому) кредиту такая оценка осуществляется обычно по следующим критериям:

- ❖ объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления;

- ❖ репутация покупателя в деловом мире; платежеспособность покупателя;
- ❖ результативность хозяйственной деятельности покупателя;
- ❖ состояние конъюнктуры товарного рынка, на котором покупатель осуществляет свою операционную деятельность;
- ❖ объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

В составе процедуры инкассации дебиторской задолженности должны быть предусмотрены сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей; возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту; условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Основной задачей любой коммерческой организации является получение прибыли, поэтому перед финансовыми службами и руководством организации встает вопрос о снижении дебиторской и кредиторской задолженности, высокий уровень которой может снизить финансовую устойчивость предприятия.

Осуществление контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности необходимо для улучшения расчетно-платежной дисциплины.

Для разработки рекомендаций по оптимизации показателей прибыли и рентабельности предприятия важно, что в течение периода анализа значительно растет сумма чистой прибыли предприятия, в соответствии, с чем предприятие получает большую свободу в определении приоритетов вложения денежных средств для развития собственного бизнеса.

В соответствии с этим, а также на основании особенностей работы организации, на наш взгляд, в целях роста показателей прибыли и рентабельности рекомендуется:

- ❖ провести маркетинговое исследование рынка продаж своей продукции;
- ❖ проанализировать потребности и предпочтения клиентов,
- ❖ провести анализ ценовой политики организации относительно политики конкурентов;

К числу первоочередных мероприятий относятся мероприятия, связанные с увеличением уставного капитала, а также наращивание текущих активов за счет улучшения результатов финансово - экономической деятельности. Реализация этих мероприятий приведет к увеличению раздела III «Капитал и резервы» баланса. При этом рост прибыли от реализации мероприятий по улучшению финансово - хозяйственной деятельности должен быть достаточным для нормального превышения текущих активов над текущими обязательствами [1, 2, 3, 4].

Приняв во внимание выявленные в ходе анализа негативные явления,

можно дать некоторые рекомендации по улучшению и оздоровлению предприятия:

- ❖ поиски новых рынков сбыта;
- ❖ снижение себестоимости продукции;
- ❖ необходимо увеличивать долю собственного оборотного капитала в стоимости имущества и добиваться, чтобы темпы роста собственного оборотного капитала были выше темпов роста заемного капитала;
- ❖ следует привлечь инвестиции в основной капитал;
- ❖ необходимо повышать оборачиваемость оборотных средств предприятия; особенно обратить внимание на приращение наиболее ликвидных активов;
- ❖ величина медленно реализуемых активов чрезвычайно велика. Нужно выяснить, в чем причина накопления сверхплановых запасов. Они должны быть немедленно запущены в производство. Если же имеются залежалые, порченные, неликвидные запасы, то их надо реализовывать по любой стоимости или списывать;
- ❖ принять меры по приращению собственных источников оборотных средств организации.

В условиях нарастающей конкуренции на рынке успех любого предприятия кардинальным образом зависит от точности и своевременности представления руководству данных о работе компании, о ситуации на рынке, а руководство в свою очередь должно сделать выводы, найти правильные пути дальнейшего развития его предприятия.

Также наряду с вышеуказанными мероприятиями можно предложить следующее:

- сдача в аренду неиспользуемых основных средств организации, что может обеспечить увеличение ее доходов и, в конечном счете, прибыли, то есть увеличение итога 3 раздела пассива баланса и соответственно раздела 2 актива баланса;

- продажа части основных средств (ненужных, неэффективно используемых) как способа расчета с кредиторами и способа снижения налогового пресса в части налога на имущество, хотя следует отметить, что этот способ и длителен, и в отдельных случаях нежелателен, поскольку сразу же ведет к сокращению имущественного и производственного потенциала организации;

- получение долгосрочных кредитов, что, в конечном счете приведет к реструктуризации обязательств организации. Однако следует иметь в виду, что долгосрочный кредит носит целевой характер, в связи, с чем улучшение ликвидности и платежеспособности формально.

На наш взгляд, особое внимание следует уделить восстановлению собственных оборотных средств (СОС), то есть ликвидации их недостатка. Достичь этого можно за счет проведения в первую очередь инвентаризации как основных, так и оборотных средств, с целью выявления излишних,

ненужных, неэффективно используемых основных и оборотных средств, а также залежалых товарно-материальных ценностей и ликвидации сверхнормативных запасов и затрат.

Для повышения эффективности использования капитала организации можно предложить проведение следующих мероприятий [1, 2, 3, 4]:

- нормирование оборотных средств, то есть планирование минимальной потребности в оборотных средствах по всем составляющим элементам, необходимым организации для ее нормальной, бесперебойной деятельности;
- улучшение расчетно-платежной дисциплины с целью сокращения риска неплатежей;
- ускорение производственного цикла. Это достигается в первую очередь за счет реконструкции, модернизации действующих и внедрения новых производственных мощностей и технологий;
- экономически оправданное замедление кредиторской задолженности;

Среднее время, предоставляемое кредиторами за приобретаемые товары и услуги, должно соответствовать времени, предоставленному дебиторам за отгруженные товары и услуги. Иначе говоря, речь идет об экономически оправданном размере коммерческого кредита.

Вместе с тем следует иметь в виду, что разные виды активов финансируются за счет пассивов, сроки погашения которых, совпадают с периодом оборота активов. Это дает необходимые средства для уплаты долгов в срок. А именно устойчивые активы (внеоборотные активы) финансируются за счет части собственных средств и долгосрочных пассивов, а текущие активы (оборотные активы) финансируются за счет части собственных средств и краткосрочных обязательств.

С целью повышения финансовой устойчивости организации, можно предложить мероприятия, указанные в табл. 1.

Таблица 1

Мероприятия по повышению финансовой устойчивости организации *

Состав мероприятий	Внутренний эффект, получаемый организацией
Создание резервов из чистой и валовой прибыли	Повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств.
Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности	Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами.
Снижение издержек производства	Снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации.

Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичность поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платежеспособности.
---	--

**Составлено автором по данным: [1, 2, 3, 4].*

Таким образом, анализ финансового состояния, проведенный на базе данных Тверского вагоностроительного завода, позволил нам выявить основные проблемы, препятствующие росту его финансовой устойчивости. Необходимо отметить, что названные недостатки являются характерными не только для анализируемой фирмы, но и для всех предприятий машиностроительной отрасли России. В связи с этим ряд мероприятий по укреплению финансовых позиций машиностроительного предприятия, разработанный нами может быть весьма эффективно применен для всех российских предприятий данной отрасли.

Список источников

1. Агекян Л.С. Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе / Л.С. Агекян. М.: Молодой ученый, 2018. 331 с.
2. Бороненкова С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. М.: Форум, 2018. 315 с.
3. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник/ А.Н. Жилкина. М.: Инфра-М, 2018. 384 с.
4. Леонгардт В.А. Учет и анализ (финансовый и управленческий учет и анализ): Учебное пособие / В.А. Леонгардт. Рн/Д: Феникс, 2019. 112 с.
5. Тверской Вагоностроительный Завод [Электронный ресурс]: ОАО «ТВЗ». URL: <http://www.tvz.ru/> (дата обращения 25.02.22)

Об авторе:

НИКОЛАЕВ Максим Вячеславович – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: nikolaev_makisim_1999@mail.ru

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

ПОЛИТИКА ПАО СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ НА ВОЗМОЖНЫЕ ПОТЕРИ ПО ССУДАМ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

А.М. Салык¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь,

Оценка рисков, их прогнозирование и минимизация является существенным процессом в реализации финансовой политики и затрагивают буквально все процессы деятельности Банка, начиная с привлечения средств, заканчивая возвратом этих средств. Привлекая денежные средства Банку необходимо гарантировать их возвратность, оценить все риски, платежеспособность заемщика, сформировать резервы на возможные потери. Управление рисками является одним из важнейших направлений деятельности Банка.

Ключевые слова: риск менеджмент, управление рисками, резервы на возможные потери по ссудам, ПАО Сбербанк, управление.

Политика ПАО Сбербанк в области риск менеджмента предопределяет важнейшие задачи и процедуры, целью которых является обеспечение устойчивого и стабильного развития Банка в рамках реализации стратегического плана. Сформированы следующие задачи управления рисками:

- оптимизация соотношения риск/доходность по всем направлениям деятельности Банка;
- доведение до минимума уровня потерь Банка при реализации неблагоприятных событий;
- минимизация величины отклонения фактического финансового результата Банка от планируемого.

К основным принципам риск менеджмента относят:

Прежде всего – осведомленность риске. Процесс управления рисками затрагивает практически каждого сотрудника Банка. Решение о проведении какой-либо операции принимается исключительно после всестороннего анализа рисков, которые могут возникнуть в результате реализации такой операции.

Во-вторых, необходимо организовать разделение полномочий. Банковская система управления построена так, чтобы исключить вероятность возникновения конфликта интересов. В рамках системы разделяются обязанности подразделений и сотрудников Банка, которые осуществляют операции, несущие риск.

В Банке осуществляется контроль за проведением операций: проводится предварительный мониторинг, а также текущий и последующий. Кроме того, важным аспектом управления рисками

отводится контролю со стороны руководящего состава Банка и коллегиальных органов.

В Банке практикуется система лимитов и ограничений, обеспечивающих приемлемый уровень рисков. Также необходимо корректно сформировать резервы на возможные потери по ссудам. Коллегиальными органами согласовываются и утверждаются методики расчетов лимитов для территориальных банков. Основываясь на принятые методики расчетов лимитов, территориальные банка самостоятельно утверждают лимит для своих подразделений посредством согласования с коллегиальным органом [1].

В соответствии с политикой ПАО Сбербанк максимальный размер кредита, предоставляемого физическому лицу, рассчитывается на основании оценки его платежеспособности и/ или при условии предоставления обеспечения возврата кредита, а также его благонадежности.

Управление кредитным риском клиентов-физических лиц производится в соответствии с требованиями Банка России. Основываясь на положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-п «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» ПАО Сбербанк формирует резервы на возможные потери по ссудам и приравненным к ним задолженностям. Резерв формируется при обесценении ссуды/ ссуд, то есть при потере ссудной стоимости вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения клиентом своих обязательств по ссуде перед Банком или при возникновении вероятности реальной угрозы неисполнения [2].

В целях определения размера резерва в связи с влиянием факторов кредитного риска ссуды разделяются на основании профессионального суждения в одну из следующих категорий качества (табл. 1).

Таблица 1

Величина расчетного резерва по классифицированным ссудам*

Категория качества	Наименование ссуд	Размер расчетного резерва от суммы основного долга по ссуде, %
I категория качества (высшая)	Стандартные	0
II категория качества	Нестандартные	От 1 до 20
III категория качества	Сомнительные	От 21 до 50
IV категория качества	Проблемные	От 51 до 100
V категория качества (низшая)	Безнадежные	100

*Составлено автором по данным: [2].

На протяжении всех этапов оценки финансового положения заемщика Банк учитывает вероятность наличия неполной, неактуальной, недостоверной информации о клиенте (его финансовое положение, цели кредитования, планируемых источниках погашения) и об обеспечении по ссуде.

В табл. 2 представлены данные о кредитовании физических лиц согласно отчетности ПАО Сбербанка в разрезе исследуемого периода с 01.01.2018 по 01.01.2021 [3].

Таблица 2

Кредитование физически лиц, млрд рублей*

Срок	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
До 30 дней	11,73	9,28	10,89	8,03
От 31 до 90 дней	0,05	0,07	0,08	0,16
От 91 до 180 дней	0,17	0,23	0,48	0,45
От 181 дней до 1 года	20,94	25,53	29,42	27,10
От 1 года до 3 лет	301,10	391,13	448,51	444,35
Свыше 3 лет	3 932,40	5 003,42	5 866,29	7 057,90
До востребования	497,43	578,46	689,41	649,84
Овердрафт	1,64	0,84	0,55	0,47
Итого выданные кредиты физическим лицам	4 765,24	6 008,97	7 045,56	8 233,30
Резервы на возможные потери	92,35	115,84	139,98	189,07

*Составлено автором по данным: [3].

Основываясь на данных табл. 2, отметим, что общий объем выданных кредитов физическим лицам имеет тенденцию к возрастанию. Данная тенденция указывает на потребность клиентов-физических лиц в кредитных продуктах Банка. К 01.01.2021 году по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года (далее-АППГ) общий объем предоставленных кредитов увеличивается на 17,24%, к 01.01.2021 по сравнению с АППГ – на 15,05%, к 01.01.2019 – на 26,11% (это самый большой прирост в рамках исследуемого периода). Наибольшую долю в общем объеме выданных кредитных средств занимают кредиты сроком свыше 3 лет (более 80% на протяжении всего исследуемого периода). Наименьшую долю занимают кредиты сроком от 31 до 90 дней и от 91 до 180 дней (каждая категория менее 1%). Однако, несмотря на небольшую долю таких кредитов общей структуре выданных физическим лицам кредитов, на протяжении всего исследуемого периода имеется тенденция к увеличению объемов. Стабильная тенденция к росту отмечается в кредитах на срок до 30 дней и свыше 3 лет. Незначительное сокращение к 01.01.2021 отмечается в

кредитных продуктах, выданных на срок от 181 дня до 1 года, от 1 года до 3 лет, до востребования. Заметим, что с 2018 года по 2021 год значительно сокращается спрос на такую банковскую услугу, как овердрафт.

Соответственно, при росте объема выданных кредитов растет и объем созданных резервов на возможные потери.

С увеличением объема предоставленных кредитов растет объем просроченной задолженности и просроченные проценты (табл. 3). К 01.01.2021 объем просроченной задолженности увеличился на 22,33% по сравнению с АППГ, к 02.01.2020 – на 21,42%, к 01.01.2019 – на 0,82%. просроченные проценты к 01.01.2021 увеличились на 34,80% по сравнению с АППГ, к 01.01.2020 – на 424,35% (является наибольшим приростом за весь исследуемый период), к 01.01.2019 – на 7,15%.

Таблица 3

Просроченные обязательства по предоставленным кредитам, млрд рублей*

Показатели	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
Просроченная задолженность по предоставленным кредитам	159,17	160,48	194,85	238,36
Резервы на возможные потери	391,93	403,53	447,22	687,54
Просроченные проценты по предоставленным кредитам	7,44	7,97	41,78	56,32
Резервы на возможные потери	9,80	10,13	66,67	102,54

*Составлено автором по данным: [3].

Отметим, что темпы прироста просроченных процентов растут быстрее, чем темпы прироста просроченной задолженности (по основному долгу). Такая тенденция связана с тем, что платеж разбивается на 2 части – сумма основного долга и проценты за пользование кредитом, причем проценты составляют большую часть платежа.

Наравне с просроченными обязательствами растут и сформированные резервы на возможные потери по ссудам.

Безусловно, кредитный риск является одним из самых важных и значимых рисков в банковской деятельности, т.к. связан непосредственно с его основной деятельностью, именно поэтому необходима четкая система управления кредитными рисками, которая поможет руководству банка более оперативно управлять рисками в процессе кредитования, и как следствие минимизировать кредитными рисками.

Список источников

1. Стратегия управления рисками и капиталом Группы ПАО Сбербанк (редакция 5): Утверждена Решением Наблюдательного совета ПАО Сбербанк от 07.12.2021 протокол № 35 [Электронный ресурс]: 2021 год, Москва / Сетевое издание «Центр раскрытия корпоративной информации». URL: <https://www.e->

disclosure.ru/portal/files.aspx?id=3043&type=1&attempt=1 (дата обращения 15.02.22)

2. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П (в ред. от 18.08.21) [Электронный ресурс]: Система ГАРАНТ. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71621612/> (дата обращения 15.02.22)
3. Публичное акционерное общество «Сбербанк России» [Электронный ресурс]: Официальный сайт Центрального Банка России. URL: https://cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/?id=350000004. (дата обращения 15.02.22)

Об авторе:

САЛЫК Александра Максимовна – магистрант 2 курса, группа 26М, e-mail: salykam@mail.ru

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

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА-ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

С.К. Согомонян¹

¹ Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассматривается определение кредитоспособности заемщика-юридического лица с позиции разных авторов. Рассматривая их, мы можем прийти к точному понятию, раскрывающему сущность кредитоспособности.

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщик-юридическое лицо, платежеспособность, ликвидность.

Перемены, которые происходят в экономике России, обозначают существенные изменения во взаимоотношениях между коммерческими банками и субъектами хозяйствования. Высокая рискованность банковской деятельности главным образом связана с условиями и результатами деятельности его клиентов.

Актуальность темы обозначается тем, что на определенных этапах производственного процесса большинство предприятий испытывают недостаток денежных средств для осуществления тех или иных хозяйственных операций. В такой ситуации предприятия должны обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, однако на практике такая задача оказывается невыполнимой для предприятия. Проблема в том, что предприятия в основной своей массе не соответствуют критериям кредитоспособности. При рассмотрении заявки на кредит, банк прежде всего исходит из своих интересов. А для того, чтобы снизить риск, при совершении кредитных операций, но и одновременно позволить организовать кредитование с учетом границ использования кредита, банку необходимо определить является ли предприятие кредитоспособным.

Кредитоспособность является одной из важнейших характеристик финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, кредитоспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, т.к. выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату рабочим и служащим, дивиденды - акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

В научной литературе нет общепризнанного и однозначного определения понятия «кредитоспособность». Существует ряд различных подходов к раскрытию термина “кредитоспособность”.

Москвин В.А. под кредитоспособностью заемщика понимает его как способность погашать ссудную задолженность. В определении данного понятия не указано, какая задолженность имеется в виду, по какому виду кредита и на какой срок. Определение вполне универсальное, но в реальной банковской практике под кредитоспособностью предприятия фактически принято понимать лишь его способность погасить ссудную задолженность по краткосрочному кредиту. На это ориентированы и все основные применяемые на практике методы оценки кредитоспособности предприятий [7].

В работе Едрнова В.Н. под кредитоспособностью заемщика (кли-ента) коммерческого банка принято понимать его способность полностью и в срок (определенный в кредитном договоре) рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам) перед банком. Информация о ней имеет важное значение и для кредитора, и для заемщика. Для первого она означает уменьшение риска потерь из-за вероятности возник-новения финансовых затруднений у предприятия, срывов договоров и неплатежей, для второго - знание его платежеспособности и долговременной финансовой устойчивости, чтобы выработать тактические и стратегические решения по обеспечению финансовыми ресурсами дальнейшего развития предприятия [4].

В свою очередь Ачкасов А.И. под «кредитоспособностью» понимает его способность своевременно производить все срочные платежи при обеспечении нормального хода за счет наличия адекватных собственных средств и в форме, позволяющей без серьезных финансовых потрясений мобилизовать в кратчайшие сроки достаточный объем денежных средств для удовлетворения всех срочных обязательств перед различными кредиторами [2].

Кредитоспособность представляет собой оценку банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему кредита и определяет вероятность своевременного возврата ссуд и выплату процентов по ним в будущем (В.М. Янишевская и Т. Г. Лукачев) [8].

В работе Н.П. Любушина под кредитоспособностью понимается «имеющаяся у организации возможность погашать свои обязательства за счет активов». При этом в его работе отмечается, что кредитоспособность оценивается на основе показателей финансового состояния, а именно ликвидности и платежеспособности [6].

В исследовании О.И. Лаврушина [5] и В.Г. Артеменко [1] отмечается: «Кредитоспособность клиента коммерческого банка – способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам)».

В работе О.П. Горячевой и О.В. Коневой дается следующее определение: «кредитоспособность банковских клиентов – финансово-хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в использовании заемных средств, способность и готовность заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора» [3].

Один из главных признаков, определяющих данное понимание кредитоспособности, – это финансовое состояние компании. Финансовое состояние определяется способностью экономического субъекта «финансировать свою деятельность, обеспечивать финансовую устойчивость, платежеспособность и инвестиционную привлекательность с учетом своей институциональной специфики». Система показателей финансового состояния обеспечивает оценку финансового состояния. Основные показатели – это показатели ликвидности и платежеспособности, показатели деловой активности (оборачиваемости), показатели рентабельности, показатели финансовой устойчивости. Большинство авторов сходятся на том, что ликвидность – это способ поддержания платежеспособности, а расчет коэффициентов ликвидности является важным элементом при определении платежеспособности заемщика. Вместе с тем следует иметь в виду, что показатели ликвидности отражают только статистическую картину финансовой устойчивости предприятия. Если ориентироваться только на них, то можно не заметить угрозы технической неплатежеспособности предприятия, которая является основной причиной банкротства хозяйствующих субъектов.

О.И. Лаврушин, например, разделяет понятие кредитоспособности от платежеспособности. Платежеспособность – это один из основных показателей в системе финансового состояния заемщика. «В отличие от платежеспособности, кредитоспособность не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-то дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу», а платежеспособность рассматривается как факты оплаты или не оплаты за прошлые периоды. При анализе кредитоспособности рассматриваются не только количественные, но и качественные характеристики организации, и это одно из важнейших отличий между кредитоспособностью и платежеспособностью [5].

Кредитоспособность коммерческой организации – это комплексная правовая и экономическая характеристика, которая:

- а) выражается финансовыми и нефинансовыми показателями;
- б) отражает возможность и целесообразность получения экономическим субъектом заемных средств в виде кредита или займа в разных формах, выражающихся через систему условий, гарантирующих своевременность и полноту возврата заемных средств в соответствии с договором или контрактом, определяющая степень риска при кредитовании конкретного заемщика.

Главная цель анализа платежеспособности и кредитоспособности – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения платежеспособности и кредитоспособности.

При этом необходимо решать следующие задачи:

1. На основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения платежеспособности и кредитоспособности предприятия.

2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличие собственных и заемных ресурсов.

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов.

Сравнивая понятия кредитоспособности, данные многими экономистами, можно сделать вывод, что под «кредитоспособностью» следует понимать наличие предпосылок у заемщика для получения кредита и его способность своевременно и в полном объеме рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам).

Таким образом, кредитоспособность – это сложное, многоаспектное понятие, требующее классификации. В явном виде в специальной литературе такая классификация не дается, хотя многие определения характеризуют отдельные виды кредитоспособности. Их систематизация является важной задачей, так как позволяет коммерческому банку определить круг показателей, учитываемых при оценке конкретного заемщика.

Список источников

1. Артеменко В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов // В.Г. Артеменко. - М.: Омега-Л; Издание 2-е, 2016. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01003091185> (дата обращения: 03.02.22)
2. Ачкасов А.И. Активные операции коммерческих банков: учебное пособие. - М.: Консалтбанкир, 2018. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-soderzhanie-kreditosposobnosti-organizatsii> (дата обращения: 03.02.22)
3. Горячева, О.П. Бухгалтерский учет кредитов и займов, аудит кредитоспособности организаций: учеб. пособие // О.П. Горячева, О.В. Конева; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. Красноярск. 2019. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24849136> (дата обращения: 03.02.22)
4. Едророва В.Н., Хасянова С.Ю. Зарубежные и отечественные подходы к определению кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит. 2017. № 10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnye-i-otechestvennye>

podhody-k-opredeleniyu-kreditosposobnosti-zaemschika (дата обращения: 03.02.22)

5. Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник // О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. 121 Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. Москва: КНОРУС, 2018. URL:https://ecsocman.hse.ru/data/2010/04/23/1213594741/Lavrushin_BD_8_izd (дата обращения: 03.02.22)
6. Любушина Н.П. Методы и оценки кредитоспособности заемщика. Уф.:ОМЕГА САЙНС. 2019. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp> (дата обращения: 03.02.22)
7. Москвин В.А. Кредитоспособность заемщиков - узловая проблема безопасности банковской системы. М.: Финансы и статистика. 2019. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=15507298> (дата обращения: 03.02.22)
8. Янишевская В.М., Лукачев Т.Г. Анализ платежеспособности предприятий и организаций: практическое пособие для государственных и иных предприятий. М.: Финансы и статистика. 2017. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp> (дата обращения: 03.02.22).

Об авторе:

СОГОМОНЯН Согомон Каренович – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: sogomonyan-sogomon@mail.ru

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

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РФ

А.К. Терентьева¹

¹Тверской государственный университет

В статье дана краткая характеристика динамики показателей финансирования высшего образования в РФ за период 2015-2020 год. Выявлены основные проблемы недофинансирования высшего образования в РФ.

Ключевые слова: *высшее учебное заведения, финансирования высшего образования в РФ*

Необходимость реформировать российскую систему образования опирается на социально-экономическое изменение, которые установились в стране в настоящее время. Одной из целей профессионального высшего образования является – выполнение государственного задания по подготовке высококвалифицированных кадров. Предоставление качественных государственных услуг при минимальных затратах на их реализацию зависит, в первую очередь, от организации управления финансовой деятельности учебного заведения (вуза).

Одним из главных шагов, принятых в развитии нормативной правовой основы реформирования высшего образования стало вступление в силу закона РФ «Об образовании» 1992 г. В нем было прописана реализация экономической модели, которая опиралась на рыночные условия хозяйствования, а также многообразие форм собственности. Образовательным учреждениям было предоставлено право собственности на денежные средства, имущество и иные объекты. Это позволило высшим бюджетным учреждениям интегрироваться в рыночную экономику, тем самым почувствовать точку опоры.

Финансирование высшего образования в России показывает настоящее состояние и определяют перспективы его будущего развития [1, 2].

ВУЗ имеет статус некоммерческой организации – это означает, что главной целью его деятельности не может быть получение прибыли. Данный статус также ограничивает высшее учебное заведение в распределении его доходов: прибыль, которую получает высшее учебное заведение, должна быть направлена только на цели собственного развития.

Изучение финансирования высшего образования в России представляет большую сложность, потому что официальные сайты РФ (Росстат) не предоставляют полный объем информации для понятия ключевых проблем – финансирования образования. Российские ежегодники не содержат раздела «Финансирования образования», включая и высшее. И это просматривается в период многих лет. Исключение делает сборник НИУ

ВШЭ за 2021 год, где предоставлена более детальная информация по статистическим данным.

Рассмотрим показатели из статистического ежегодника Росстата за 2021 г.

В табл. 1 мы видим данные, которые четко показывают динамику роста числа образовательных учреждений с 2015/2016 г. (896 ед.) до 2018/2019 г. (800 ед.).

Таблица 1

Образовательные организации высшего образования и научные организации, осуществляющие образовательную деятельность по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры

Годы	Число организаций	Численность студентов-всего, тыс. человек	В том числе по формам обучения			На 10 000 Человек студентов
			очная	очно-заочная	заочная	
2015/2016	896	4766,5	2379,6	149,1	2237,8	325
2016/2017	818	4399,5	2403,0	124,2	1872,3	300
2017/2018	766	4245,9	2380,5	135,0	1730,4	289
2018/2019	800	4161,7	2369,8	155,6	1636,3	284
2019/2020	736	4068,3	2386,6	181,5	1500,3	277
2020/2021	736	4049,3	2429,3	206,1	1413,9	277

*Составлено автором по данным: [3, С. 201].

В 2018/2019 г. 800 учреждений было максимальным количеством за весь рассматриваемый период. Из речи главы Роспотребнадзора Сергея Кравцова в России с 2019 г. началось резкое сокращение количества учебных заведений из-за качества предоставляемых услуг.

Также мы можем сделать вывод, что происходит тенденция снижения численности студентов. В 2015/2016 г. было 4766,5 тыс. человек. Данный показатель является самым максимальным за весь рассматриваемый период. В 2020/2021 г. 4049,3 тыс. человек – это минимальное значение за весь рассматриваемый период.

В статье был проведен небольшой опрос среди людей в возрасте от 17-26 лет, в котором приняло участие 10 человек.

На вопрос: «Видите ли Вы смысл в получении высшего образования?».

5 человек ответило: «Не вижу смысла».

3 человека ответило: «Я могу найти работу без высшего образования»

2 человека ответило: «Мне необходимо получить высшее образование».

Это говорит о том, что в нашей стране люди в молодом возрасте не видят смысла в высшем образовании.

Наиболее качественная из всех форм высшего образования – это очная. Мы видим снижение с 2015/2016 г. с 2379,6 тыс. человек по 2019/2020 г. до 2386,6 тыс. человек. Снижение было незначительным. Произошел резкий скачек числа учащихся на очной форме обучения в 2020/2021 г. до

2429,3 тыс. человек. Это говорит о том, что изменилось осмысление у молодого поколения и заинтересованность в обучение повысилась.

Очно-заочная форма обучения также, как и очная, имела тенденцию снижения в период с 2015/2016 г. (149,1 тыс. человек) до 2019/2020 г. (181,5 тыс. человек). Но произошел резкий скачек в 2020/2021 г. до 206,1 тыс. человек. Это говорит нам о том, что люди заинтересовались в образовании.

Заочная форма образования оказалась в тенденции снижения вплоть до 2020/2021 г. Хотя эта форма образования финансируется в 10 раз меньше, чем очная форма обучения.

Уменьшение численности студентов на 10 000 населения указывает на неблагоприятную тенденцию в высшем образовании РФ: 2015/2016 г. мы имели 325 студентов на 10 000 населения. Максимальное количество студентов было в 2016/2017 г. и их количество составило 300 человек. В последние периоды в 2019/2020 и 2020/2021 гг. численность студентов на 10 000 население было неизменным и составило 277 человек. Это положительная тенденция.

На сокращение финансирования высшего образования за последние годы косвенно указывает и сокращение количества компьютеров, используемых в учебных целях начиная с 2015-2020 гг. Компьютерное оснащение позволяет повысить качество усвоения информации и их количество в аудитория немаловажно. Мы видим динамику в табл. 2, с 2010 г. по 2015 г. произошло наращение оснащения компьютерами аудиторий на с 643, 3 тыс. шт. до 684,3 тыс. шт. (прирост на 69,1 тыс. шт.). Последующие периоды показывают динамику положительную, так как по сравнению с 2010 г. в 2020 г. произошёл скачек в оснащении компьютерами аудиторий на 55 тыс. шт.

Таблица 2

Электронные средства обучения в образовательных организациях высшего образования и научных организациях, осуществляющих образовательную деятельность по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры

	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Число персональных компьютеров, используемых в учебных целях, тыс. шт. Из них:	643,3	712,4	696,3	684,3	678,0	683,0	698,3
В составе локальных вычислительных сетей,	548,0	631,1	626,9	613,7	602,5	628,3	654,9
Имевшие доступ к сети интернет	504,2	639,3	628,9	617,0	620,8	634,1	657,1
Число персональных компьютеров, используемых в учебных целях, на 1000 студентов, шт.	177	273	269	266	263	267	267
Число персональных компьютеров используемых в учебных целях, имевшим доступ к сети Интернет, на 1000 студентов, шт.	138	245	243	240	241	247	251

*Составлено автором по данным: [4, С. 201].

Рассмотрим табл. 3, в которой будет показана численность профессорского-преподавательского персонала в образовательных организациях. Мы видим, что тенденция идет к снижению численности преподавательского состава, самый максимальный показатель был в 2000/2001 г. – 279,6 тыс. человек, в 2020/2021 г. – 223,1 тыс. человек (снижение на 56,5 тыс. человек). В худшую сторону сменился и качественный состав, что в свою очередь отразилось на качестве предоставляемого образования в РФ.

Таблица 3

Численность профессорского-преподавательского персонала в образовательных организациях высшего образования и научных организациях, осуществляющих образовательную деятельность по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры, тыс.чел.

	2000/2001	2010/2011	2018/2019	2019/2020	2020/2021
Численность профессорского-преподавательского персонала – всего	279,6	356,8	236,1	229,3	223,1
Ученую степень:					
Доктора наук	29,7	44,0	37,1	36,3	35,0
Кандидата наук	131,1	185,5	136,5	132,9	129,6
Ученое звание:					
Профессора	28,8	35,8	24,8	24,0	23,7
Доцента	94,2	115,7	88,5	87,4	84,8

*Составлено автором по данным: [5, С.202].

Из-за недостатка информации по поводу финансирования образования, я предлагаю обратиться к таблице, взятой из НИЭ ВШЭ в разделе «Финансирования образования». В табл. 4 представлен объем средств образовательных организаций по источникам финансирования. Мы видим, что в графе «объем средств всего» и «бюджетные средства» происходит минимальный рост поступления денежных средств в период с 2016-2019 гг., в разделе местных бюджетов с 2017-2019 гг. произошло резкое снижения денежных средств в 2 раза, что говорит нам о нехватке финансирования данного сектора, что приведет в окончательном итоге к ухудшению качества образования.

Перейдем в раздел «государственные и муниципальные организации», мы видим, что произошло сокращение средств в разделе «объем средств-всего» и «бюджетные средства», но уменьшение финансирования незначительное, также негативная тенденция снижения произошла в графе «средства организаций» и «средства населения», что привело к сокращению внебюджетных фондов (на 1216,1 млн. руб.) и иностранных источников (586,2 миллиона рублей).

По разделу «частные организации» сокращение незначительное. Ведь необходимо понимать, что частные бюджетные учреждения являются коммерческими организациями, у которых одна из главных целей

получение прибыли. Финансирования своего учреждения происходит исключительно из средств населения, мы видим, что это самый большой процент.

Таблица 4

Объем средств образовательных организаций высшего образования по источникам финансирования

	Всего				Государственные и муниципальные организации	Частные организации
	2016	2017	2018	2019		
	Миллионы рублей				2019	2019
Объем средств - всего	750142,8	789451,3	888337,2	957969,5	908146,3	49823,2
Бюджетные средства	417840,2	446579,8	509367,2	550896,4	540792,6	10103,8
В том числе бюджетов:						
Федерального	397261,6	419959,0	484060,7	524386,6	514897,8	9488,8
Субъектов РФ	20021,7	25592,8	24754,7	25971,8	25396,0	575,7
Местных	556,8	1028,1	551,8	538,0	498,7	39,3
Средств организации	96408,2	95891,7	110807,9	119577,7	111941,8	7636,0
Средства населения	210589,4	217969,2	229966,4	242787,8	212506,5	30281,3
Внебюджетные фонды	14633,0	16107,1	22092,0	24169,6	22953,4	1216,1
Иностранные источники	10672,0	12903,5	16103,7	20538,2	19952,0	586,0
	Проценты					
Объем средств – всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	55,7	56,6	57,3	57,5	59,5	20,3
В том числе бюджетов:						
Федерального	53,0	53,2	54,5	54,7	56,7	19,0
Субъектов РФ	2,7	3,2	2,8	2,8	2,8	1,2
Местных	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Средств организаций	12,9	12,1	12,5	12,5	12,3	15,3
Средства населения	28,1	27,6	25,9	25,9	23,4	60,8
Внебюджетные фонды	2,0	2,0	2,5	2,5	2,5	2,4
Иностранные источники	1,4	1,6	1,8	1,8	2,2	1,2

*Составлено автором по данным: [6, С. 115].

Таким образом, можно говорить о сокращении бюджетного финансирования высшего образования в казанные годы со стороны местного бюджета, постепенного перекалывания финансовой нагрузки со стороны местных властей на средства организации и, в частности, населения, необходимости резкого увеличения финансирования высшего образования со стороны внебюджетных фондов и иностранных источников

для государственных и муниципальных организаций и противоречивой динамике по данным группа для частных организаций.

Рассмотрим приведенные данные в табл. 5, которая отражает финансирование высшего образования по видам деятельности.

Таблица 5

Объем средств образовательных организаций высшего образования по источникам финансирования и видам деятельности

	Млн. рублей							
	Всего		Образовательная деятельность		Научные исследования и разработки		Прочие виды деятельности	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Объем средств -всего	888337,2	957969,5	606821,5	658740,5	109798,2	116823,6	171717,6	182405,3
Бюджетные средства	509367,2	550896,4	375891,0	406488,4	45679,6	48947,0	87796,6	95460,9
Средства организаций	110807,9	119577,7	18586,1	23509,3	56201,4	60202,1	36020,4	35866,4
Средства населения	229966,4	242787,8	198369,8	210304,8	2735,6	2339,1	28861,0	30143,9
Внебюджетные фонды	22092,0	24169,6	933,6	899,3	3600,2	3849,8	17558,2	19420,6
Инострантные источники	16103,7	20538,0	13041,1	17538,8	1581,3	1485,7	1481,3	1513,6
Государственные и муниципальные организации								
Объем средств -всего	845636,1	908146,3	575894,0	623019,8	101433,1	106883,0	168103,0	178243,5
Бюджетные средства	501530,2	540792,6	374168,2	404174,8	40575,3	42913,9	86886,7	93703,8
Средства организаций	103943,1	111941,8	15564,9	19997,0	54246,1	57615,9	34132,1	34328,8
Средства населения	203328,3	212506,5	172863,5	181056,3	2481,7	2103,0	28163,1	29347,2
Внебюджетные фонды	21087,4	22953,4	856,5	613,1	2772,6	2931,8	17458,3	19408,4
Инострантные источники	15547,1	19952,0	12620,9	17178,5	1457,4	1318,3	1468,8	1455,2
Частные организации								
Объем средств -всего	42901,1	49823,2	30927,5	35720,8	8365,1	9940,6	3608,5	4161,8
Бюджетные средства	7837,0	10103,8	1722,7	2313,6	5204,4	6033,1	909,9	1757,1
Средства организаций	6864,8	7636,0	3021,2	3512,3	1955,3	2586,1	1888,3	1537,5
Средства населения	26638,1	30281,3	25686,3	29248,5	253,8	236,1	689,0	796,7
Внебюджетные фонды	1004,6	1216,1	77,1	286,1	827,7	917,9	99,9	12,1
Инострантные источники	556,6	586,0	420,3	360,3	123,9	167,4	12,5	58,3

*Составлено автором по данным: [7, С. 115].

Произведем анализ табл. 5 и выявим ключевые проблемы. Мы видим, что в графе прочие виды деятельности с 2018 г, по 2019 г. произошел скачек в негативную сторону с 36020,4 млн. рублей до 35866,4 млн. рублей в разделе – прочие виды деятельности. Уменьшилось количества средств граждан за период 2735,6 млн. рублей до 2339,1 млн. рублей в период 2018 г. – 2019 г. в разделе – образовательная деятельность. Инострантные источники потерпели тоже негативную тенденцию и за период с 2018 г. по 2019 г. уменьшилось его финансирования с 1581,3 млн. рублей до 1485,7 млн. рублей – в разделе научные исследования.

Рассмотрим более детально раздел «государственные и муниципальные организации». Научные исследования и разработки потерпели ухудшения финансового положения в средствах граждан за период с 2018 г. – 2019г. с 2481,7 млн. рублей до 2103,0 млн. рублей. Образовательная деятельность тоже была недофинансирована должным образом разделе внебюджетные фонды и потерпела финансовые убытки за период 2018 г. по 2019 г. с 586,5 млн. рублей до 613,1 млн. рублей. Прочие виды деятельности тоже столкнулись с такой финансовой нестабильностью и сократилось финансирование за период 2018г. по 2019г в разделе иностранные источники с 1468,8 млн. рублей до 1455,2 млн. рублей.

Рассмотрим более детально раздел «частные организации». Прочие виды деятельности в разделе средства организации потерпело финансовые убытки за период с 2018 г. по 2019 г. с 188,3 млн. рублей до 1537,5 млн. рублей. Средства населения в разделе научные организации тоже произошла тенденция снижения средств за период с 2018 г. по 2019 г. с 253,8 млн. рублей до 236,1 млн. рублей. Внебюджетные фонды в разделе прочие виды деятельности тоже ухудшили свое финансовое положение за период с 2018 г. по 2019 г. с 99,9 млн рублей до 12,1 млн рублей. Иностранные источники показали динамику снижения в разделе образовательная деятельность денежных средств за период с 2018 г. по 2019 г. с 420,3 млн. рублей до 360,3 млн. рублей.

Подводя итоги анализа табл. 5 и 4 и всего вышесказанного, можно констатировать явно просматривающуюся тенденцию сокращения финансирования местного бюджета, стремление местных властей переложить бремя финансовых расходов на средства организации и населения. Организации при всем желании не в состоянии оказались воплотить возникший дефицит финансирования высшего образования из-за сокращения бюджетного финансирования.

Образовательные организации, столкнувшиеся с проблемой последовательного урезания бюджетного финансирования местного уровня, не могут восполнить в быстрые сроки эти «пробелы», следовательно, страдает качество предоставляемого образования гражданам РФ, происходит утечка кадров и тем самым становится в буквальном смысле некому работать в Вузах.

Нашему государству необходимо разработать ряд поддержек, которые смогут проработать аспекты не только модернизирования высшего образования в нашей стране, т.е. оснащения аудиторий оборудованием, но и заинтересованность преподавательского состава работать в высших учебных заведениях, обеспечивать достойную заработную плату.

Высшее образование в Российской Федерации очень важно, ведь необходимо готовить специалистов, которые будут работать и развивать полученные знания в разных отраслях для процветания нашей экономики, и в дальнейшем стать конкурентоспособной во всех отраслях.

Список источников

1. Овчинникова О.П., Овчинникова Н.Э. Финансирование высшего образования в развитых странах и России: анализ современных тенденций // Финансы и кредит 2017. Выпуск 38. С. 2305-2316.
2. Разумовская Е.А., Ярин В.Ю. Финансирование образования как фактор стимулирования эффективности и качества трудовых ресурсов в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2019. № 3(172). С.52-61.
3. Российский статистический ежегодник. 2021 года. С. 201. [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994\)?print=1](https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994)?print=1) (дата обращения 21.02.22)
4. Российский статистический ежегодник. 2021 года. С. 201. [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994\)?print=1](https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994)?print=1) (дата обращения 21.02.22)
5. Российский статистический ежегодник. 2021 года. С. 202. [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994\)?print=1](https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994)?print=1) (дата обращения 21.02.22)
6. Индикаторы образования: 2021: Статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Л.М. Гохберг, Н.В. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун.-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2021. С. 115. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/primarydata/io2021> (дата обращения 21.02.21).
7. Индикаторы образования: 2021: Статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Л.М. Гохберг, Н.В. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун.-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2021. С. 115. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/primarydata/io2021> (дата обращения 21.02.21).

Об авторе:

ТЕРЕНТЬЕВА Анастасия Константиновна – магистрант 1 курса, группы 16М, e-mail: terentyavaav@yandex.ru

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

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ФИРМЫ

А.С. Фадеева ¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Данная статья посвящена разработке алгоритма финансовой политики для малых и средних предприятий. Финансовая политика - важная составляющая функционирования фирмы. От качества ее разработки зависят финансовые результаты в целом, в долгосрочном и краткосрочном периодах. Процесс формирования финансовой политики основывается на анализе и оценке финансово-экономических показателей, на определении целей и стратегии развития компании. Для успешного роста организации наиболее актуальным является четкое определение направлений развития и поиск внутренних резервов, которые способствуют более эффективному достижению поставленных целей. Взаимосвязь направлений развития предприятия и построение механизма достижения этих целей при помощи финансовых ресурсов реализуется посредством финансовой политики.

Ключевые слова: финансы, финансовая политика, финансовый менеджмент

Финансовая политика предприятия - это совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения целей предприятия [4].

Разработанная финансовая политика позволяет компании не снижать темпов развития, особенно в те моменты, когда самые очевидные резервы роста исчерпаны (неохваченные рынки, дефицитные продукты и пустые ниши). В такой момент на 1-ое место в конкурентной борьбе выходят фирмы, которые умеют верно идентифицировать собственную стратегию, а также мобилизовать все ресурсы на достижение поставленных стратегических целей.

Финансовая политика - наиболее значимый элемент общей политики развития организации, включающая также инновационную, производственную, маркетинговую, кадровую, инвестиционную и прочие политики. Если рассматривать термин «политика» более широко, то «это действия, направленные на достижение цели» [4]. Достижение любой задачи, которая стоит перед организацией, в той или иной мере обязательно связано с финансами: расходами, доходами, денежными потоками, — а реализация любого решения, в первую очередь, требует финансового обеспечения. Таким образом, финансовая политика не ограничена решением локальных, обособленных вопросов, таких, как анализ рынка, разработка процедуры прохождения и согласования договоров, организация

контроля за процессами производства, а имеет всеобъемлющий характер [1].

В настоящее время для большинства компаний стратегические цели или же отсутствуют, или же четко не определены критерии и сроки их достижения. Основные ресурсы финансового менеджмента идут на согласование противоречивых задач и устремлений на разных уровнях управления [4]. В этой связи невыполним следующий этап - выбор оптимальных механизмов, которые позволяют в короткие сроки и с наименьшими затратами достичь поставленных целей.

В результате отсутствия заданных стоимостных показателей и центров финансовой ответственности, отвечающих за их достижение, нереализуема контрольная функция - сравнение фактического и планового параметров [2].

Основа финансовой политики — точное определение концепции развития организации, как в долгосрочной, так и краткосрочной перспективе, выбор из всего многообразия механизмов достижения поставленных целей наиболее оптимальных, а также разработка эффективных механизмов контроля.

Представляется, что в наибольшей степени финансовой методологии разработки финансовой политики соответствовало бы последовательное проведение восьми этапов (см. рис. 1).

На первом этапе формулируется одна и главная стратегическая цель [4]. Для реализации главной цели финансовой политики необходимо найти оптимальное соотношение между стратегическими задачами:

- максимизация рыночной стоимости;
- обеспечение финансовой устойчивости.

Развитие первого стратегического направления позволяет собственникам получать доход на вложенный капитал, второе направление обеспечивает организации стабильность и безопасность и относится к контролю риску.

Срок, в течение которого финансовая стратегия должна быть реализована, зависит от характера поставленных стратегических целей и задач, а также от макроэкономических и других факторов, например, масштабов бизнеса и финансового состояния.

На втором этапе рассчитываются ключевые показатели эффективности (KPI). Для обоснованной проработки стратегических, а впоследствии, на последующих этапах, тактических направлений финансовой политики осуществляется выяснение стартовых финансово-экономических условий, в которых оказалась фирма на момент разработки финансовой стратегии, а также причин такого положения.

На третьем этапе рассчитываются, не менее важные, показатели экономической эффективности, а также финансовые коэффициенты.

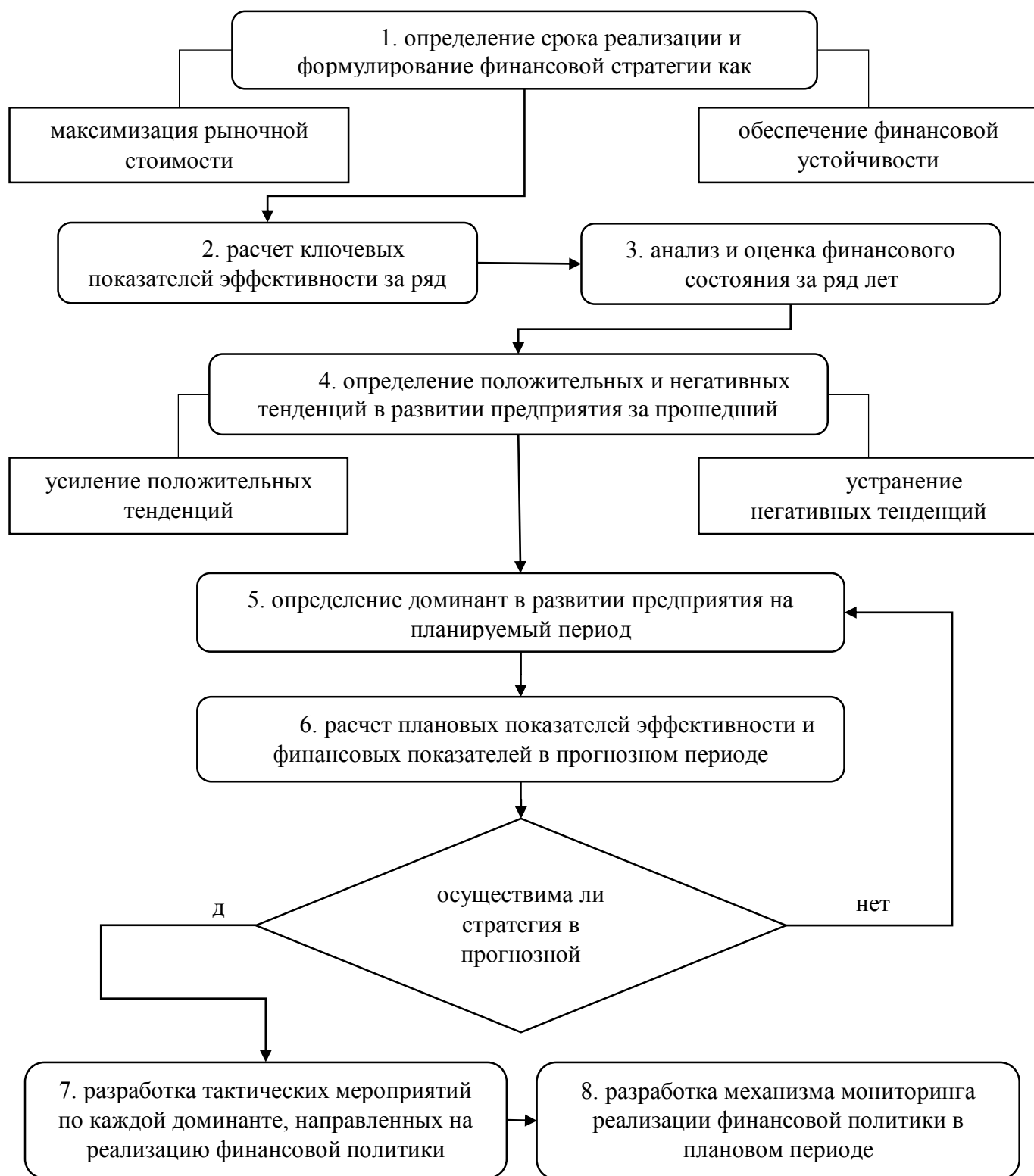


Рис. 1. Этапы разработки финансовой политики фирмы *

*Разработано автором

Основой формирования целей и задач финансовой политики выступает финансово-экономическое состояние организации [3]. От него во многом зависит формирование финансовой стратегии и тактики, реальность

выдвигаемой цели, актуальность и выполнимость установленных задач. Совместно с тем на практике текущее финансовое состояние может не полностью определять стратегическую цель.

Четвертый этап выступает развитием второго и третьего этапов рассматриваемого алгоритма финансовой политики. На основании ранее проделанного анализа определяются позитивные и негативные факторы, характеризующие деятельность фирмы, на основании которых, впоследствии, выделяются основные доминанты (критерии эффективности). Для выявления сильных и слабых сторон, которые являются факторами внутренней среды предприятия, также рекомендуется составить матрицу SWOT-анализа, которая поможет определить факторы внешней среды, влияющие извне и при этом неконтролируемые объектом.

На пятом этапе принимается решение по критериям эффективности финансовой политики, определяются доминанты, целевые показатели и нормативы по ним, формулируются цели и задачи в развитие генеральной цели.

Шестой этап состоит в прогнозировании основных финансово-экономических контуров на избранный стратегический период [1]. В сущности, идет «оцифрование» в первом приближении числовых значений тех показателей, которые избраны в качестве критериев эффективности финансовой политики и ограниченного ряда финансово-экономических показателей, играющую определяющую роль в решении стратегических задач. В ходе этого этапа осуществляется формализация финансовой стратегии в вариантных прогнозах финансово-экономических показателей и долгосрочного денежно-финансового плана. Это означает проверку целей и задач на прогнозную реальность их достижения. При этом центральным вопросом этапа выступают вопросы определения потребности в финансовых ресурсах для реализации стратегических целей и задач, а также выявления уровня прогнозируемой обеспеченности требуемыми ресурсами по годам. Исходя из этого выявляются реальные перспективы развития организации.

Седьмой этап обеспечивает разворот выработанной стратегии в тактические задачи по каждой доминанте, проверку возможностей наращивания источников и уменьшения затрат при реализации финансовой стратегии, разработку финансовых политик по их направлениям и видам.

Источников для достижения стратегических целей и задач закономерно не хватает, либо долгосрочные финансовые ресурсы могут плохо просматриваться и не отвечать требованиям достоверности. Как правило, встает задача «подтянуть» долгосрочные источники финансирования требуемых расходов за счет их мобилизации в течение каждого года по ходу исполнения стратегических целей и задач [3].

База такого изыскания источников состоит в мобилизации имеющихся резервов совершенствования финансово-хозяйственной

деятельности, что позволяет существенно увеличить размер, а может быть, и долю собственных и приравненных к ним средств. Могут использоваться иные формы финансового обеспечения, связанные с надежным получением заемных средств и возможным наращиванием привлеченных средств в структуре источников финансирования деятельности.

Параллельно осуществляется приблизительно аналогичная работа в части денежных расходов. Речь идет о том, в какой мере потенциальные возможности организации по увеличению собственных источников финансовых ресурсов и снижению расходов могут быть реализованы в краткосрочном плане. На предпоследнем этапе разрабатываются четкие рекомендации для реализации финансовой стратегии организации.

Восьмой этап разработки финансовой политики связан с проработкой вопросов осуществления оперативного и текущего контроля за исполнением денежно-финансовых параметров финансовой политики, а также с проведением оценки эффективности финансовой политики.

Подводя итог, хочется сказать, что только поочередное соблюдение этапов может гарантировать эффективную финансовую политику на предприятии. Но стоит отметить, что разработанная последовательность является действенной только для малых и средних предприятий. Продуманная финансовая политика дает возможность организации вовремя реагировать на изменения внешней среды, быть конкурентоспособной, а также расширять сферы деятельности.

Список источников

1. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. СПб: Питер. 2018. 272 с.
2. Боди З., Мертон Р. Финансы: пер. с англ. М.: Вильямс. 2014. 508 с.
3. Хельферт Э. Техника финансового анализа. СПб, Питер. 2019. 640 с.
4. Чернов В.А. Финансовая политика организации: учеб. пособие для вузов / под редакцией М.И. Баканова. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2017.

Об авторе:

ФАДЕЕВА Александра Сергеевна – магистрант 2 курса, группы 26М, e-mail: fadeeva_alexandra98@mail.ru

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

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
Раздел. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, УЧЕТ И АНАЛИЗ РИСКОВ	4
Аверьянов Д.Э. Рынок криптовалюты в России.....	4
Бобовская Е.Н. Оценка выполнения обязательных нормативов по стандартам Базеля III.....	10
Грибков А.Е. Формирование, распределение и использование прибыли на предприятии.....	20
Кехян В.А. Дискуссионные вопросы особенностей финансовых ресурсов предприятия.....	28
Кисаров П.В. Понятие и сущность риска. классификация рисков... ..	34
Конфоркин И.И. Актуальные вопросы формирования себестоимости продукции хозяйствующего субъекта.....	39
Лопатина Д.Д. К вопросу о значении анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.....	47
Неоклеус К.А. Проблемы финансирования обновления основных фондов малых предприятий в России.....	51
Николаев В.Д. Особенности применения метода анализа чувствительности инновационного проекта.....	58
Николаев М.В. К вопросу об укреплении финансового состояния машиностроительных предприятий в современных экономических условиях.....	64
Салык А.М. Политика ПАО Сбербанк управления рисками и формирование резервов на возможные потери по ссудам при кредитовании физических лиц.....	71
Согомонян С.К. Дискуссионные вопросы по определению кредитоспособности заемщика-юридического лица.....	76
Терентьева А.К. Проблемы финансирования высшего образования в РФ.....	81
Фадеева А.С. Финансовая политика как фактор финансовой устойчивости фирмы.....	89

Научное издание

**«ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
РАЗВИТИЯ ФИРМЫ»**

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

*5 марта 2022 года
г. Тверь*

Печатается с оригиналов авторов

Технический редактор
Подписано в печать 20.06.22 Формат 60x84 ¹/₁₆.
Бумага типографская № 1. Печать офсетная.
Усл. печ. л 5,93 Тираж 100 экз. Заказ 191
Редакционно-издательское управление
Адрес: 170000, г. Тверь, ул. Желябова, 33
Тел. РИУ: (4822) 35-60-63