

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тверской государственный университет»
Институт экономики и управления
Кафедра финансов

Финансово-экономические аспекты развития фирмы

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

2 марта 2024 года, г. Тверь

ТВЕРЬ 2024

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

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

Ф 59 Финансово-экономические аспекты развития фирмы:
Сборник трудов Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы», 2 марта 2024 года, г. Тверь / Под ред. А.В. Романюка. – Тверь: Издательство Тверского государственного университета, 2024. – 269 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 2 марта 2024 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, 2024

© Тверской государственный университет, 2024

ПРЕДИСЛОВИЕ

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

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

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

Научно-практическая конференция студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы» проходила 4 марта 2024 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 38 студентов магистерских программ 1 и 2 курсов Института экономики и управления Тверского государственного университета.

Сборник трудов конференции включает 36 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

УДК 336.67

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.А. Акинтьева¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрено значение оценки рентабельности для предприятия, проведен анализ рентабельности деятельности организации на примере ООО «Техносвар», которое занимается осуществлением сварочного производства. Выявлены внешние и внутренние факторы, оказывающие воздействие на объем заказов организации. Определены основные проблемы, негативно влияющие на уровень рентабельности предприятия, и даны рекомендации по возможным направлениям их преодаления.

Ключевые слова: рентабельность, эффективность, анализ, прибыль, выручка, объем заказов.

В современном мире в условиях рыночных отношений конкурентная среда становится все более динамичной. Конкуренция среди предприятий растет, и каждое из них должно уметь адаптироваться к меняющимся условиям [2]. Важным аспектом в собственной стабильности компании выступает умение анализировать текущее состояние фирмы и на базе этого принимать управленческие решения, которые будут корректировать минусы и усиливать ведущие стороны. Одним из важнейших направлений анализа и оценки деятельности фирмы выступает изучение рентабельности предприятия [1], что в конечном итоге предопределяет выбор и актуальность темы исследования.

Рентабельность представляет собой относительный показатель, который характеризует уровень прибыльности компании.

Без анализа рентабельности невозможно осуществлять объективную оценку эффективности деятельности фирмы и факторов, влияющих на состояние предприятия в целом [4].

Рентабельность является показателем эффективности использования ресурсов – чем выше рентабельность, тем эффективнее предприятие использует свои активы для генерации прибыли. Анализ рентабельности предоставляет возможность оценить, насколько предприятие конкурентоспособно на рынке. Высокие показатели рентабельности свидетельствуют о наличии конкурентного преимущества компании, как

следствие, она способна привлечь клиентов и обеспечить стабильный спрос на свои товары и услуги.

Кроме того, рентабельность предприятия является ключевым показателем для инвесторов и кредиторов, которые заинтересованы в возможности получения прибыли от вложения средств в компанию [5]. Если предприятие обладает высокой рентабельностью, то автоматически вырастает привлекательность предприятия для инвесторов и повышается вероятность получения финансовой поддержки на более выгодных условиях.

Наконец, анализ рентабельности позволяет выявить слабые места в деятельности предприятия и принять меры по их устранению – за счет анализа факторов, влияющих на рентабельность (например, себестоимость продукции, ценовая политика, уровень производственных затрат), предприятие может определить стратегию развития компании и повысить ее конкурентоспособность.

Рассмотрим практическое значение рентабельности в рамках конкретного предприятия.

Анализ будет проводиться на примере предприятия ООО «Техносвар». Организация специализируется на изготовлении оборудования «по индивидуальным заказам» [6], конструкций из металла, проектировании «технологического оборудования» [6], монтаже трубопроводов из нержавеющей стали, выполнении восстановления и ремонта технологического оборудования, проведении всего спектра изоляционных, электромонтажных и пуско-наладочных работ.

Определим значения показателей рентабельности предприятия ООО «Техносвар» и их изменения на основе данных финансовой отчетности за 2020-2022 гг., характеризующих различные аспекты результатов деятельности организации.

В табл. 1 представлены результаты проведенных расчетов.

Таблица 1

Изменение показателей результативности деятельности ООО «Техносвар»*

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2022 г. от 2020 г. (+/-)	Отклонение 2022 г. от 2021 г. (+/-)
Выручка от продаж, тыс. руб.	24 367,81	77 868,93	12 848,24	-11 519,57	-65 020,70
Себестоимость продукции, тыс. руб.	6 553,44	7 221,16	2 417,56	-4 135,88	-4 803,60
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-6 941,00	15 822,00	970,00	7 911,00	-14 852,00
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-7 614,00	15 274,00	468,00	8 082,00	-14 806,00
Чистая прибыль, тыс. руб.	-7 614,00	13 733,00	374,00	7 988,00	-13 359,00
Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	19 026,90	21 062,10	18 339,71	-687,19	-2 722,39
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	17 267,45	19 366,09	16 684,24	-583,21	-2 681,85

Продолжение таблицы 1

Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	-886,84	900,96	7 687,53	8 574,37	6 786,57
Среднегодовая стоимость заемного капитала, тыс. руб.	19 913,71	20 161,14	10 652,18	-9 261,53	-9 508,96
Уровень рентабельности продаж, %	-28,48	20,32	7,55	36,03	-12,77
Уровень рентабельности продукции, %	-105,91	219,11	40,12	146,04	-178,98
Уровень рентабельности капитала (имущества), %	-40,02	65,20	2,05	44,09	-63,15
Уровень рентабельности оборотных активов, %	-44,09	70,91	2,24	46,34	-68,67
Уровень рентабельности собственного капитала, %	858,56	1524,26	4,87	-853,69	-1 519,40
Уровень рентабельности заемного капитала, %	-38,23	68,12	3,51	41,75	-64,61
Уровень рентабельности деятельности, %	-116,18	190,18	15,47	131,65	-174,71

** Составлено и рассчитано автором по данным бухгалтерской отчетности.*

Изучение информации, представленной в табл. 1, показало, что в ООО «Техносвар» изменение показателей прибыли происходило одинаковым образом: в 2020 году фиксировались убытки, в 2021-2022 годах – прибыли (при чем значения показателей прибыли в 2021 году были больше, чем в 2022 году). Этот аспект был обусловлен прежде всего схожей динамикой себестоимости и выручки от продаж, на которую существенное влияние оказали глобальные процессы: в 2020 году – распространение корона вирусной инфекции COVID-19, в 2022 году – последствия от воздействия геополитического фактора в связи с началом Россией СВО. Общая динамика показателей прибыли за анализируемый период оказалась положительной: в 2022 году в сравнении с 2020 годом прибыль от продаж выросла на 7 911 тыс. руб., чистая прибыль - на 7 988 тыс. руб. С другой стороны, если рассматривать 2022 год в сравнении с 2021 годом, то можно выявить отрицательный прирост индикаторов: прибыль от продаж сократилась на 14 852 тыс. руб., чистая прибыль - на 13 359 тыс. руб. В результате эти моменты повлияли на значение показателей рентабельности или доходности.

Оценка доходности коммерческой деятельности организации свидетельствует от том, что в 2022 г. уровень рентабельности продаж на предприятии составил 7,55 %, снизившись по сравнению с 2021 г. на 12,77%. Как отмечалось ранее, это связано с сокращением объема выручки, и соответственно, прибыли от продаж.

Оценка эффективности продаж продукции говорит о том, что уровень рентабельности продукции за 2020-2022 годы вырос на 146,04% и в 2022 году составил 40,12%, при этом в 2022 году в сравнении с 2021 годом

ситуация стала хуже - значение индикатора снизилось с "219,11%" до "40,0%". Однако в целом тенденция оценивается позитивно, поскольку значение свидетельствует о том, что в 2022 г. в расчете на 1 руб. затрат предприятие получило 40,0% прибыли, то есть компания имела прибыль.

Несмотря на факт сокращения объема прибыли от продаж, и соответственно, чистой прибыли, в 2022 году по отношению к 2021 году, благоприятным является момент, связанный со снижением себестоимости продукции в 2022 году в сопоставлении с 2021 годом на 4803,6 тыс. руб. В результате уровень рентабельности производства в 2022 году достиг 15,47%, снизившись к уровню 2021 года на 174,71%.

Оценивая доходность капитала и активов в ООО «Техносвар», можно отметить, что в 2022 году доходность имущества составила 2,04%, что на 63,2% меньше уровня 2021 года. Это связано в первую очередь со снижением чистой прибыли в этот период на 13 359,0 тыс. руб. Как следствие, произошло снижение доходности оборотных активов в 2022 году на 68,67%, уровень которой составил 2,24 %.

Оценка эффективности использования собственного и заемного капитала на предприятии показала, что сумма собственного капитала в 2022 году по сравнению с 2021 годом возросла на 6 786,57 тыс. руб. Но в результате снижения чистой прибыли уровень доходность собственного капитала уменьшился на 1519,4% и составил в 2022 году 4,87%. Снизилась также доходность привлеченных средств, которая в 2022 году составила 3,51%.

В целом определение показателей рентабельности выступает одним из направлений финансового анализа деятельности предприятия. Для комплексной оценки необходимо провести факторный анализ рентабельности по многофакторной модели в целях выявления степени влияния факторов на результативный показатель (табл. 2).

Таблица 2

Данные для проведения факторного анализа рентабельности производства ООО «Техносвар»*

Показатель	2021 г.	2022 г.	Абсолютное отклонение
Прибыль после налогообложения (чистая прибыль), тыс. руб.	13 733,00	374,00	-13359,00
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	1 696,01	1 655,47	-40,54
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	19 366,09	16 684,24	-2 681,85
Рентабельность, %	65,20	2,05	-63,15

*Составлено и рассчитано автором по данным бухгалтерской отчетности.

Расчет влияния факторов на рентабельность производства проведет методом цепных подстановок и отображен ниже:

Рентабельность 1 = Прибыль после налогообложения 0 / (внеоборотные активы 0 + оборотные активы 0) = 13 733,00 / (1696,01 + 19 366,09) = 65,20%

Рентабельность 2 = Прибыль после налогообложения 1 / (внеоборотные активы 0 + оборотные активы 0) = 374,00 / (1696,01 + 19 366,09) = 1,78%

Рентабельность 3 = Прибыль после налогообложения 1 / (внеоборотные активы 1 + оборотные активы 0) = 374,00 / (1 655,47 + 19 366,09) = 1,78%.

Рентабельность 4 = Прибыль после налогообложения 1 / (внеоборотные активы 1 + оборотные активы 1) = 374,00 / (1 655,47 + 16 684,24) = 2,05%

Рентабельность от прибыли после налогообложения = Рентабельность 2 - Рентабельность 1 = 1,78 - 65,20 = -63,42%

Рентабельность от среднегодовой стоимости внеоборотных активов = Рентабельность 3 - Рентабельность 2 = 1,78 - 1,78 = 0,00%

Рентабельность от среднегодовой стоимости оборотных активов = Рентабельность 4 - Рентабельность 3 = 2,05 - 1,78 = +0,27%

Итого: -63,42% + 0,00% + 0,27% = -63,15%

По данным расчетов рентабельность производства ООО «Техносвар» в 2022 году сократилась на 63,15%, что оценивается негативно, так как свидетельствует о снижении эффективности деятельности организации. На это изменение повлияло три фактора: за счет уменьшения чистой прибыли на 13359,00 тыс. руб. рентабельность производства снизилась на 63,42%; незначительное уменьшение среднегодовой стоимости внеоборотных активов на 40,54 тыс. руб. не привело к изменению рентабельности продаж; за счет уменьшения среднегодовой стоимости оборотных активов на 2691,25 тыс. руб. в том числе за счет снижения объема чистой прибыли на 13 359 тыс. руб. или на 97,28 %, рентабельность чистой прибыли сократилась на 0,73 тыс. руб. Одновременно с этим снижение объема внеоборотных активов на 40,5 тыс. руб. не оказало влияния на изменение рентабельности, а сокращение среднегодовой стоимости оборотных активов на 2 681,85 тыс. руб. рентабельность производства увеличилась на 0,26%. В итоге первый фактор повлиял негативно, второй – нейтрально, третий – позитивно, но негативное воздействие превзошло положительное.

Таким образом, самым существенным фактором сокращения рентабельности производства на предприятии ООО «Техносвар» является уменьшение величины чистой прибыли. Его дальнейший анализ позволит определить возможные направления прироста чистой прибыли, а, следовательно, может появиться резерв увеличения эффективности деятельности организации в будущем.

В целом анализ данных бухгалтерской отчетности свидетельствует о наличии проблемы сокращения показателей рентабельности в 2022 году по

сравнению с 2021 годом, а также убыточности деятельности в 2020 году. Данная ситуация объясняется влиянием факторов внешней среды, что отразилось в конечном итоге на объеме получаемой выручки от продажи продукции, а потом на сумме чистой прибыли и стоимости активов организации (рис. 1).

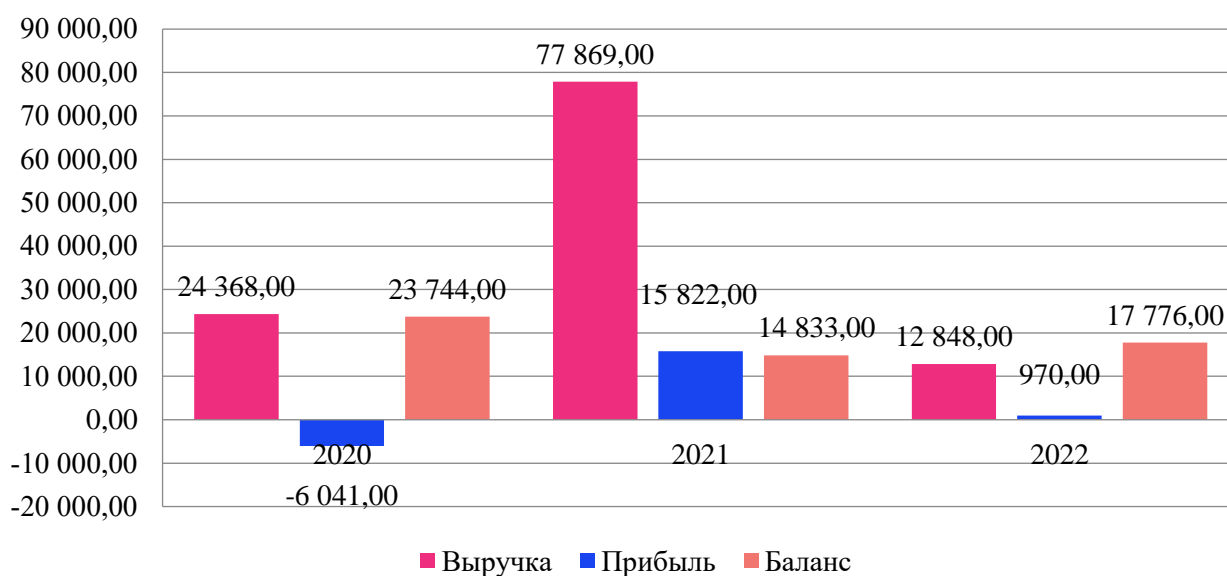


Рис. 1. Динамика финансовых показателей предприятия за 2020–2022 гг., тыс. руб.*

*Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности.

Общий объем выручки за 2022 год составил 12 848 тыс. руб., что на 83,5 % меньше, чем в 2021 году.

Для выявления факторов, оказавших влияние на изменение выручки, обратимся к объемам заказов, выполненных предприятием ООО «Техносвар», данные о которых представлены в табл. 3.

Таблица 3
Данные о продажах ООО "Техносвар" за 2020 – 2022 гг.*

Заказчик	Сумма, тыс. руб.			Изменение (2022/ 2020), тыс. руб.	Изменение (2022/ 2020), %
	2020 г.	2021 г.	2022 г.		
ООО "ГЕА РЕФРИЖЕРЕЙШН РУС"	29 400,00	38 990,11	3 120,00	-26 280,00	-24,67
ООО "ГРИН АГРО-САХАЛИН"	24 464,05	35 590,61	0,00	-24 464,05	-34,68
ООО "ТВЕРСКОЙ ЛАКОКРАСОЧНЫЙ ЗАВОД"	10 184,73	3 757,30	45,60	-10 139,13	-14,19
ИП Тунгусов Дмитрий Геннадьевич	3 592,45	856,00	3 272,02	-320,43	12,75
ООО "ФОР"	1 034,32	152,44	0,00	-1 034,32	-1,47
ООО "КОМЭЛСИ"	1 012,40	0,00	0,00	-1 012,40	-1,44
ООО "ТВЕНКО"	712,50	0,00	0,00	-712,50	-1,01
ИП Борисов Игорь Юрьевич	45,00	0,00	0,00	-45,00	-0,06
ООО " Евросталь-стандарт"	41,67	31,50	69,12	27,45	0,32

Продолжение таблицы 3

ООО "Юнайтед Боттлинг Групп"	35,15	4 595,96	11 775,40	11 740,25	64,15
ООО "НКПРОМ"	20,00	45,00	60,00	40,00	0,30
ООО "НЕТЧ ТУЛА"	0,00	15,78	0,00	0,00	0,00
Итого	70 542,28	84 034,70	18342,14	-52 200,13	-

* Составлено автором по данным книги продаж.

Из табл. 3 видно, что наибольший объем заказов у предприятия ООО "Техносвар" был в 2021 году. Общее сокращение заказов за анализируемый период составило 52 200,13 тыс. руб. В 2020 и 2021 годах наибольшая доля заказов была выполнена для предприятия ООО "ГЕА РЕФРИЖЕРЕЙШН РУС" - 42,0% и 46,4% соответственно. В 2022 году наибольшая доля продаж приходилась на предприятие ООО "Юнайтед Боттлинг Групп" - 64,2 %.

Рассмотрим меры, направленные на увеличение прибыли предприятия (табл. 4).

Таблица 4

Меры, направленные на увеличение прибыли предприятия ООО «Техносвар»*

Сферы и направления поддержки	Содержание (меры)
Увеличение выручки от реализации продукции (оказания услуг, выполнения работ)	Расширять номенклатуру и ассортимент; Расширять рынки сбыта; Проводить рекламные кампании, стимулирующие спрос; Разрабатывать системы лояльности, бонусные схемы, программы скидок и т. д.
Увеличение прочих доходов за счет увеличения поступлений по отдельным позициям, которые входят в состав прочих расходов	Примеры увеличения прочих доходов: продажа неиспользуемых или неэффективно используемых основных средств; инвестирование условно свободных денежных средств для получения процентов
Сокращение расходов компании	<u>Оптимизировать расходы, которые напрямую влияют на конечную себестоимость продукции (работ, услуг):</u> замена поставщиков товаров и услуг, перезаключение договоров на более выгодных условиях, приобретение более дешевого сырья; оптимизация штата сотрудников, пересмотр условий оплаты труда и премирования; сокращение накладных расходов (переезд в офисы, отдаленные от центра и более доступные по цене, сокращение численности непроизводственных работников, урезание бюджетов на поддержание и ремонт помещений, канцелярию, сотовую связь, Интернет и т. д.). <u>Оптимизация прочих расходов:</u> рефинансирование имеющихся кредитов (получение перерасчета за счет снижения процентной ставки); досудебные и судебные взыскания долгов с контрагентов и др.

* Составлено автором по данным: [7].

Таким образом, по результатам проведенного в статье исследования можно сделать вывод, что в современных рыночных условиях важное место занимает анализ рентабельности предприятия. Он основан на расчете

различных показателей рентабельности, которые являются обобщающими индикаторами эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

Проведенный анализ по информации ООО «Техносвар» за 2020 годы свидетельствует о том, что в 2020 году наблюдалась убыточность в деятельности организации, в 2021-2022 годах фиксировались положительные значения показателей рентабельности, при чем их уровень в 2021 году был выше, чем в 2022 году. Это объясняется воздействием как внешних факторов (в 2020 году – COVID19, в 2022 году – усиление роли геополитического аспекта в связи с началом проведения СВО), так и внутренних. В результате их влияния на объем заказов сформировались проблемы по формированию выручки, затрат и прибыли предприятия. Разработка и практическая реализация соответствующих мероприятий должна позволить повысить доходы и прибыль организации, оптимизировать затраты и тем самым повысить рентабельность деятельности данной фирмы.

Список источников

1. Давиденко В.А., Клепикова А.А., Бессонова Е.А. Анализ рентабельности предприятия в оценке эффективности его деятельности// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. №2 (28). С. 16-20.
2. Игнатова А.А. Рентабельность. Факторный анализ рентабельности// Достижения вузовской науки 2020. Сборник статей XVI Международного научно-исследовательского конкурса. Пенза, 2020. С. 103-105.
3. Лялькова Е.Е., Укурова Х.Б. Анализ конкурентной среды на рынке// E-Scio. 2023. № 5 (80). С. 550-557.
4. Мокина Л.С. Проблемы управления ликвидностью и рентабельностью отечественных предприятий на современном этапе// Вестник Сургутского государственного университета. 2019. № 1 (23). С. 116-124.
5. Наседкина Т.И., Черных А.И., Гончаренко О.В. Анализ рентабельности как инструмент управления организацией// Инновации в АПК: проблемы и перспективы. 2021. № 1 (29). С. 173-192.
6. Монтаж, ремонт и проектирование технологического оборудования и трубопровода из нержавеющей стали [Электронный ресурс] // ООО «Техносвар». 2024. URL: <https://www.technosvar.ru/> (дата обращения 14.03.2024).
7. Основные способы увеличения прибыли [Электронный ресурс] // Профессиональное издательство. 2024. URL: https://www.profiz.ru/peo/10_2021/uvlichivaem_pribyl/ (дата обращения 14.03.2024).

Об авторе:

АКИНТЬЕВА Юлия Александровна – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: akinteva_yulia@mail.ru

Научный руководитель:

РОМАНЮК Александр Владимирович - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Romanyuk.AV@tversu.ru

PROBLEM OF PROFITABILITY MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF EFFICIENCY OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF AN ORGANIZATION

Y.A. Akinteva¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article considers the importance of assessing profitability for an enterprise, analyzes the profitability of the organization's activities on the example of Technosvar LLC, which is engaged in welding production. The external and internal factors influencing the volume of orders of the organization are revealed. The main problems that negatively affect the level of profitability of the enterprise are identified, and recommendations are given on possible ways to overcome them.

Keywords: *profitability, efficiency, analysis, profit, revenue, volume of orders.*

About the author:

AKINTEVA Yulia Aleksandrovna – 1nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail akinteva_yulia@mail.ru

Scientific supervisor:

ROMANYUK Alexander Vladimirovich - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Romanyuk.AV@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 14.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ

П.К. Бабошин¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены основные аспекты влияния организаций малого бизнеса на российскую экономику, а также выделены основные проблемы финансирования малых предприятий и мероприятия по его улучшению.

Ключевые слова: малые предприятия, российская экономика, финансирование малого бизнеса, государственная поддержка.

Малый бизнес является важнейшей составляющей рыночной экономики, от которой зависят уровень конкурентоспособности и перспективы развития государства в целом. Малый бизнес как сектор, производящий значительную часть ВВП страны, является одним из приоритетных направлений углубления экономических реформ в РФ.

Именно малый бизнес может стать гарантом устойчивости экономики в области импортозамещения в условиях жестких экономических санкций Запада, решая проблемы продовольственной безопасности, безработицы, обеспечивая социальную и политическую стабильность государства.

Отличительной особенностью малого бизнеса является его мобильность, т.е. способность, обладая относительно малым стартовым капиталом, быстро перестраивать свою деятельность в соответствии с изменением конъюнктуры рынка. Поэтому поддержка данного сектора экономики является важной государственной задачей.

В последнее время государство совместно с Минэкономразвитием разработали различные механизмы поддержки предпринимателей с целью создания эффективных и действенных мер в виде различных программ, проектов с государственным финансированием, направленных на развитие малого бизнеса. Существующие меры господдержки, направленные на решение проблем и снижение рискованности малого бизнеса, представлены на рис. 1.

К основным видам деятельности малых предприятий можно отнести коммерческую, инновационную и производственную. На сегодняшний день основная доля малых предприятий начинают свой бизнес в коммерческой сфере (посредничество, торговля). Это связано с тем, что в таком случае не требуется большой объем начального капитала, существует большая скорость оборота активов, отсюда, более высокая прибыль, при этом от руководителя не требуется специальная профессиональная подготовка.



Рис.1. Меры господдержки, направленные на решение проблем и снижение рискованности малого бизнеса*

*Составлено по данным: [5].

Рассмотрим статистику состояния малого предпринимательства в Российской Федерации. Согласно единому реестру субъектов малого и среднего предпринимательства, составляемому Федеральной налоговой службой, по состоянию на 10.06.2023г., в России работают 6 307 055 субъектов МСП, в которых трудоустроено 15 102 360 работников [2].

Совокупный оборот малых предприятий в 2022 году составил 16 трлн. 338 млрд. рублей, то есть 19,7% от общего ВВП России (82 трлн. 918 млрд. рублей) [2].

Отраслевая структура занятости и объема производства малого предпринимательства по состоянию на 2021г, представлена в табл. 1.

В табл. 1 видно, что основное количество занятых работников 3421,4 тыс. чел. приходится на оптовую и розничную торговлю с оборотом таких предприятий в 16396,2 млрд руб., второе место занимают малые предприниматели, работающие с операциями с недвижимым имуществом, численность которых составляет 2555,4 тыс. чел. и оборот предприятий – 2858,4 млрд руб. и на третьем месте находятся предприятия обрабатывающих производств с численностью в 1677,7 тыс. чел. и оборотом предприятий в 2349,2 млрд руб.

Таблица 1

Отраслевая структура занятости и объемов производства малого предпринимательства в 2021г.*

Наименование деятельности	Численность работников		Оборот предприятий	
	тыс. чел.	%	млрд. руб.	%
Обрабатывающие производства	1677,7	13,2	2349,2	9,3
Сельское хозяйство	534,5	4,5	474,8	1,8
Добыча полезных ископаемых	59,8	0,5	117,5	0,5
Оптовая и розничная торговля	3421,4	28,7	16396,2	57,5
Строительство	1556,2	12,6	2640,5	10,4
Операции с недвижимым имуществом	2555,4	20,9	2858,4	10,8
Транспорт и связь	689,4	5,0	1 099,6	4,2
Другие виды деятельности	1209,7	9,6	1 154,4	4,5
Всего	12552,2	100,0	27207,2	100,0

*Составлено автором по данным: [3].

Общее распределение численности субъектов малого предпринимательства, зарегистрированных на территории Российской Федерации, по видам экономической деятельности отражено на рис. 2.

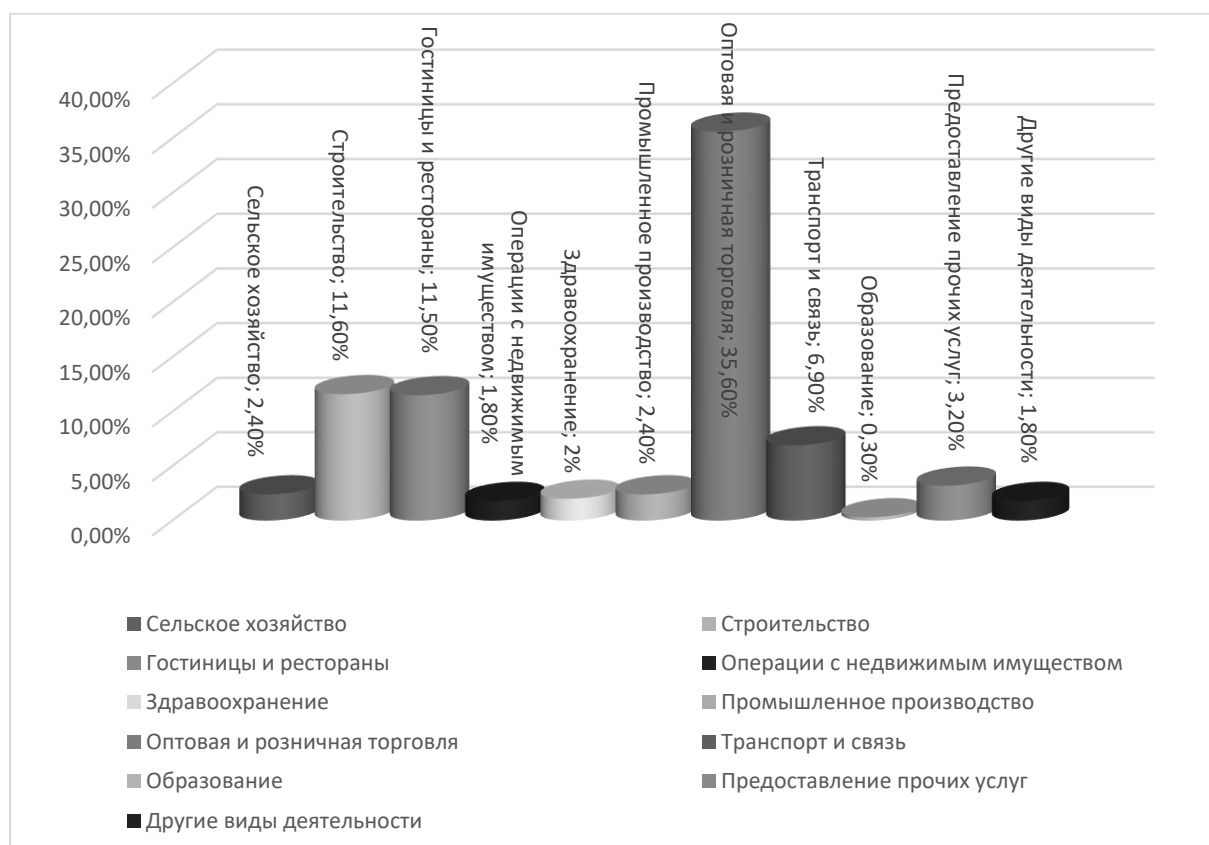


Рис. 2. Распределение численности субъектов малого бизнеса, зарегистрированных на территории Российской Федерации по видам экономической деятельности на 10.01.2022 г.*

*Составлено автором по данным: [2].

Проанализировав данные рис. 2, мы видим, что значительная часть малого предпринимательства осуществляет свою деятельность в таких

сферах, как оптовая и розничная торговля (35,6%), операции с недвижимым имуществом (21,9%), промышленное производство (11,6%), строительство (11,5%).

Малая часть предпринимателей работает в сфере здравоохранения (2%), в других видах деятельности (1,8%), в сфере образования (0,3%).

По итогам 2022 года из-за недостаточности собственных средств доля убыточных предприятий малого бизнеса составила 23,3%, что по сравнению с 2021 годом (30,9%) ниже на 7,6%.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2023 г. рынок кредитования малого и среднего бизнеса растет, в частности малому бизнесу было выдано кредитов на сумму 19,9 трлн руб., что на 40% больше, чем за 2022 г. [4]. В итоге портфель кредитов МСБ к концу 2023 г. составил 12,4 трлн руб. (рост на 29% за год). Дальнейшему развитию рынка кредитования МСБ содействует продолжающаяся трансформация экономики на фоне санкционного давления на крупный бизнес, из-за чего субъекты малого бизнеса все более активно задействуются в перестройке логистических цепочек и осваивании ниш ушедших с российского рынка компаний. Помимо этого, заметное воздействие на рынок продолжают оказывать меры государственной поддержки.

Одновременно с этим к концу 2023 г. объем просроченной задолженности малого и среднего бизнеса на балансах банков достиг 620 млрд руб., увеличившись за год на 15%, что является самым высоким темпом прироста с 2017 г. При этом, на фоне опережающего роста кредитного портфеля доля просроченной задолженности упала за год на 0,6 п.п. до 5%, а внутри года достигала даже 4,8%, что стало самым низким уровнем с 2010 г. [4].

Можно выделить основные проблемы развития малого бизнеса, который находится под давлением различного рода негативных внешних факторов. В качестве наиболее весомых причин выделим следующие:

- не урегулированы общие правила и условия ведения малого бизнеса в налоговой сфере;
- переориентированы ведущие банки на финансирование крупных организаций, снижение объемов необеспеченного кредитования малого бизнеса;
- имеет место ускорение инфляционных процессов и снижение платежеспособного спроса;
- наблюдается усиление конкуренции со стороны теневого сектора.

Основную массу малого и среднего предпринимательства Центрального региона составляет микро-бизнес, то есть деятельность индивидуальных предпринимателей или совсем небольших предприятий, которые ориентируются на удовлетворение повседневных потребностей населения.

Тенденцией последних лет стал устойчивый рост доли наукоемкого производства в валовом региональном продукте и увеличение вклада в экономику научно-образовательного комплекса. Активно развиваются направления новой экономики: нанотехнологии, биотехнологии, информационные технологии и др. [1].

По итогу 2022 г. можно сказать, что меры государственной поддержки малого бизнеса, в том числе и финансовой оказали положительные результаты, которые можно охарактеризовать следующим образом:

- информационно-консультационная поддержка для малых фирм стала более доступной;
- конкурентоспособность малых предприятий повысилась, за счет повышения профессионального уровня работающих специалистов;
- повысилось количество субъектов малого предпринимательства, которые воспользовались финансовой поддержкой от государства;
- расширилось международное и межрегиональное сотрудничество малых предприятий;
- выросло количество малых фирм, которые являются потребителями услуг организаций инфраструктуры по поддержке малого бизнеса;
- стал формироваться положительный образ предпринимательства, как источника общественного благосостояния [5].

Главная цель государственной поддержки малого предпринимательства на территории Российской Федерации связана с улучшением уровня жизни и увеличением стабильного пополнения бюджетных фондов.

На рис. 3 представлена схема, на которой отражены элементы инфраструктуры и их объекты.

Практика показала, что данная инфраструктура оказалась вполне успешной, позволяя малому бизнесу развиваться, и спрос на данные услуги с каждым годом растет.

Этот перечень далеко не полный, и функции объектов инфраструктуры нередко дублируются, что, впрочем, не мешает им успешно развиваться.

Перед получением господдержки на поддержание или развитие своего бизнеса государственные органы проводят анализ и оценку состояния организаций малого бизнеса на предмет трудовых, материальных и финансовых ресурсов, конкурентоспособность такого предприятия и т.д.

В некоторых случаях Правительство РФ само определяет наиболее приоритетные направления малого предпринимательства, которым в первую очередь необходимо оказывать поддержку.

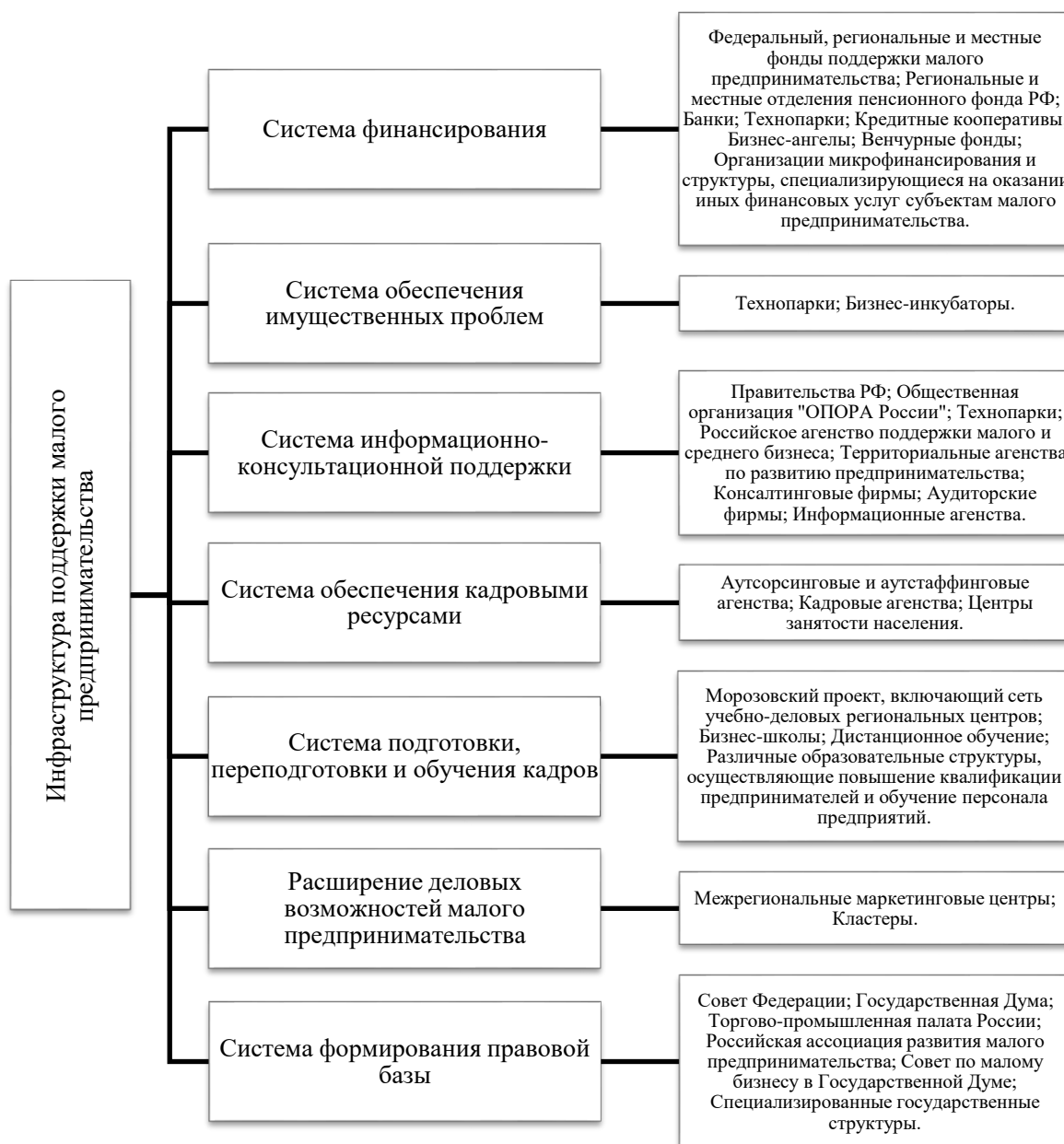


Рис. 3. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства*
*Составлено автором по данным: [5]

Например, в 2020 г. к приоритетным направлениям малого бизнеса отнесены:

- выпуск сельскохозяйственной продукции;
- производство продовольственных и промышленных товаров народного спроса;
- услуги в различных областях здравоохранения;
- оказание бытовых, коммунальных и прочих услуг;

- строительство;
- деятельность в сфере инновационных технологий [1].

Центры и фонды, оказывающие поддержку малому предпринимательству, отражены на рис. 4.

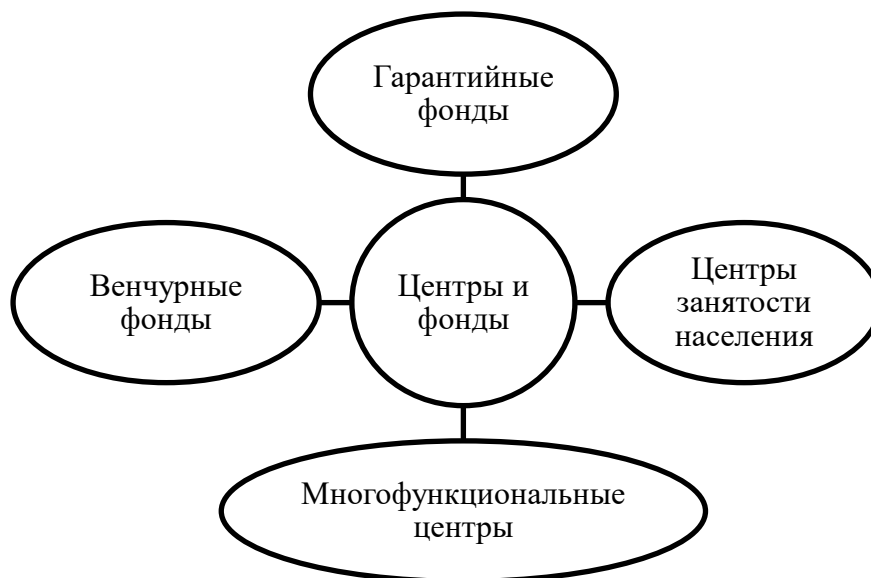


Рис. 4. Центры и фонды государственной поддержки малого предпринимательства*

*Составлено автором по данным: [5].

Рассмотрим более подробно, что из себя представляют эти центры и фонды государственной поддержки малого предпринимательства.

Гарантийные фонды – это финансовая помощь, гарантированная на то, что средства были потрачены целенаправленно. Они формируются из местного и государственного бюджета и создаются в любом регионе Российской Федерации.

Венчурные фонды предназначены исключительно для внедрения инновационных технологий. Для получения такой поддержки необходимо доказать необходимость вашего новшества и предоставить бизнес-план, подтверждающий эту необходимость.

Многофункциональные центры оказывают универсальную поддержку как малому бизнесу, так и населению в плане консультаций по любым вопросам государственных субсидий, юридической помощи, финансовой помощи, бесплатные семинары на переобучение персонала.

Центры занятости предоставляют помощь безработным гражданам, оказывают им финансовую помощь для начала собственного дела и разработке бизнес-плана.

Финансовая поддержка малому бизнесу осуществляется за счет средств бюджета РФ и местных бюджетов предоставлением субсидий и бюджетных инвестиций, грантов для реализации бизнес-проектов, разовых субсидий на открытие своего дела для безработных.

Имущественная поддержка состоит в выделении земельных участков, сооружений, спецтехники, оборудования на определенных условиях для использования по целевому назначению.

Информационная поддержка базируется на создании сайтов с официальным представлением актуальных материалов, действующих программ, законодательных изменений. Также к господдержке относится оказание необходимых консультаций [5].

Помощь от государства субъектам малого предпринимательства осуществляется государственными службами.

Инспекция федеральной налоговой службы (ИФНС) осуществляет поддержку в двух направлениях:

- предоставляются налоговые льготы, включающие в себя возможность ускоренной амортизации основных фондов, отсутствие налога на прибыль в течение первых 2 лет работы (для организаций, выпускающих товары народного потребления, строительных организаций), отсутствие авансовых платежей по налогам;

- обеспечивается переход малого бизнеса на упрощенную систему налогообложения, дается возможность получить налоговый кредит в размере 10% от выручки, который предоставляется посредством отсрочки платежа в местный бюджет (до 50%). Целевое направление ссуды: проведение научно-изыскательных работ, приобретение современного оборудования, создание рабочих мест инвалидам [5].

В данное учреждение обращаются предприниматели для финансовой поддержки бизнеса. К настоящему времени выработаны следующие государственные программы помощи:

- оказание поддержки молодых предпринимателей в возрасте до 30 лет (условия: максимальная субсидия определяется в размере 500 тыс. руб., бизнес ориентируется на развитие инновационных технологий, доля собственных средств в проекте составляет не менее 50%);

- для бизнесменов в сфере совершенствования современных технологий существует программа, реализуемая в несколько этапов: вначале государство финансирует до 2,5 млн. руб., затем финансирование осуществляется с помощью инвестора, доля которого должна быть не менее 50% общей суммы проекта;

- обеспечение финансирования проектов, предусматривающих создание дополнительных рабочих мест, модернизацию бизнеса (максимальная выделяемая сумма до 15 млн. руб.);

- программы, в которых участвуют иностранные партнеры для производства качественной продукции;

- программа, ориентированные на улучшение качества выпускаемых товаров и создание новых рабочих мест (сумма выделяемых субсидий до 20 млн. руб.).

Происходит осуществление следующих видов поддержки:

- помощь в организации и открытии бизнеса (максимальная сумма 300-500 тыс. руб.);
- приобретение в лизинг оборудования (максимальная сумма до 10 млн. руб.);
- осуществление компенсации части процентной ставки по кредиту;
- создание зон «Одного окна» в МФЦ, в которые предприниматели могут обратиться для получения полного пакета услуг, которые необходимы для бизнеса.

Помимо федеральных государственных программ поддержки малого предпринимательства, существуют и региональные. Региональные программы направлены на создание «бизнес - инкубаторов», гарантийных фондов и другого вида стимуляции организаций, трудовая деятельность которых ориентируется на экспорт.

Помимо этого, в регионах России реализуются различные индивидуальные комплексные программы, направленные на стимулирование деятельности малых предприятий. Финансовая поддержка в таких случаях идет на то, чтобы:

- развивать и приобретать разное оборудование;
- поддерживать компании, которые занимаются инновационными технологиями;
- разрабатывать и формировать технопарки и «стартапы»;
- повышать энергоэффективность различных промышленных предприятий;
- реализовывать программы по повышению уровня квалификации персонала.

Таким образом, можно сказать, что государством за последние годы созданы благоприятные условия для ведения бизнеса. Это связано в большей степени с мерами по снижению нагрузки по налоговым проверкам, а также с обеспечением стабильности работы финансовой системы страны.

Список источников

1. Авилова В.В., Курамшина К.С. Малое инновационное предпринимательство как элемент устойчивого развития промышленности // Управление устойчивым развитием. 2016. № 4 (05). С. 7-15.
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства // [Электронный ресурс]: Федеральная налоговая служба. URL: <https://ofd.nalog.ru/> (дата обращения 15.03.2024).
3. Малое и среднее предпринимательство в России 2022 [Электронный ресурс]: Статистический сборник / Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/mal_pred_2022.pdf (дата обращения 15.03.2024).

4. Рэнкинги крупнейших банков, кредитующих МСБ, по итогам 2023 года [Электронный ресурс]: Эксперт РА. URL: <https://raexpert.ru/releases/2024/mar21> (дата обращения 11.03.2024).
5. Сторпин К.П. Государственная поддержка: плюсы и минусы для бизнеса. М.: Эксмо, 2017. 256 с.

Об авторе:

БАБОШИН Павел Константинович – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: e-mail: pbaboshin@mail.ru

Научный руководитель:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна - кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

**PROBLEMS OF FINANCING SMALL BUSINESSES IN RUSSIA
AND MEASURES TO IMPROVE IT**

P.K. Baboshin¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article examines the main aspects of the influence of small business organizations on the Russian economy, as well as highlights the main problems of financing small enterprises and measures to improve it.

Keywords: *small enterprises, Russian economy, small business financing, government support.*

About the author:

BABOSHIN Pavel Konstantinovich – 2nd year Master's student of the field of study 04/38/08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: e-mail: pbaboshin@mail.ru

Scientific supervisor:

TOLKACHENKO Galina Lvovna - Candidate of Economic Sciences, Professor, Head of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 26.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

О СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМАХ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ФИРМ НА РЫНКЕ

Д.В. Бабошина¹

Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье описываются основные проблемы финансовой устойчивости организации и пути их решения. Выявлены тенденции трансформации системы оценки финансовой устойчивости предприятия в современной экономике, подверженной влиянию цифровых технологий.

Ключевые слова: финансовое положение фирмы, финансовая устойчивость, цифровизация, платежеспособность, ликвидность.

С переходом к рыночной экономике предприятия получили полную финансовую самостоятельность, в связи с чем у собственников предприятия возникла необходимость организации деятельности предприятия на основе максимизации эффективности его деятельности. Вследствие этого началась активная работа по совершенствованию механизмов управления производством, в частности: управление оборотными активами, снижение продолжительности финансового цикла, балансирование кредиторской и дебиторской задолженностей, амортизационная политика, модернизация основных фондов, управление денежными потоками и т.д. Результатом реализации данных мер становятся показатели деятельности предприятия, которые получает предприятие по результатам отчетного периода. На основании данных показателей можно оценить потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, его конкурентоспособность, степень соблюдения экономических интересов самого предприятия и его партнеров по бизнесу. Основной характеристикой деятельности предприятия является финансовое состояние.

Определение устойчивости финансового состояния предприятия на определенную дату характеризует эффективность управления финансовыми ресурсами в течение всего отчетного периода [2, С. 1068].

Проблемы финансового положения фирмы условно можно разделить на три направления:

1. Низкая платежеспособность.

Сущность данной проблемы заключается в том, что у компании в текущем или предстоящем периоде может оказаться недостаточно средств для своевременного погашения обязательств перед кредиторами. Проявлениями данной проблемы на предприятии могут стать: высокий удельный вес труднореализуемых активов в балансе; низкие значения

коэффициентов текущей, абсолютной и быстрой ликвидности; чрезмерная кредиторская задолженность, значительно превышающая дебиторскую.

2. Недостаточная отдача на вложенный в организацию капитал.

Данная проблема может проявляться в следующем: низкая оборачиваемость капитала; низкая рентабельность собственного капитала; низкая рентабельность инвестированного капитала; нежелание руководства прибегать к краткосрочным займам и, как следствие, невозможность использования эффекта финансового рычага. Данная проблема напрямую связана со снижением рыночной стоимости компании, что не соответствует интересам собственника.

3. Низкая финансовая устойчивость.

На практике это предполагает появление проблем в погашении обязательств в будущем, иными словами – зависимость предприятия от внешних источников финансирования, потеря самостоятельности. Недостаточную финансовую устойчивость характеризуют следующие индикаторы: снижение показателя автономии ниже нормативного значения; отрицательная величина собственного капитала организации; снижение чистого оборотного капитала ниже нормативной величины; рост коэффициента финансового риска.

Ликвидность предприятия может быть оптимизирована при применении следующих шагов:

- увеличение собственных средств;
- усовершенствование работ по управлению оборотным капиталом;
- эффективность инвестиционной политики, то есть приведение масштабов капитальных вложений в соответствие финансовым возможностям предприятия;
- реализация части постоянных активов, которые не используются в процессе производства;
- оптимизация финансовой политики.

Сегодня важно проводить анализ финансового состояния предприятия, прогнозировать его финансовую устойчивость, а также разрабатывать мероприятия по улучшению финансового состояния. К таким мероприятиям можно отнести создание резервов из валовой и чистой прибыли. Эффект будет заключаться в повышение доли собственного капитала в стоимости имущества, росте величины источников собственных оборотных средств.

Снижение дебиторской задолженности повлечет за собой рост доли денежных средств, увеличение скорости оборачиваемости оборотных средств и обеспеченности ими. Снижение издержек производства поможет снизить величину запасов и затрат, повысить рентабельности реализации [3, С. 522-523].

В процессе анализа финансовой устойчивости необходимо применять комплексный подход, учитывающий взаимосвязь финансовых показателей.

Актуальным вопросом является своевременное обнаружение проблем в организации, позволяющее принять оперативные меры по их решению.

На современном этапе развития экономики бизнес столкнулся с новой возможностью на пути к улучшению финансового положения фирмы на рынке. Одной из последних тенденций развития экономики является процесс цифровизации, который затрагивает все сферы жизни общества. Отправной точкой развития цифровой экономики России послужил Указ Президента Российской Федерации № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». Цифровая трансформация предполагает внедрение хозяйствующими субъектами инновационных цифровых продуктов, которые открывают перед бизнесом множество возможностей в вопросах анализа, оценки и поиска путей улучшения финансового состояния фирмы (рис. 1). Однако для некоторых собственников данный курс стал препятствием ввиду сложности подбора квалифицированных кадров и нарастающей конкуренции.

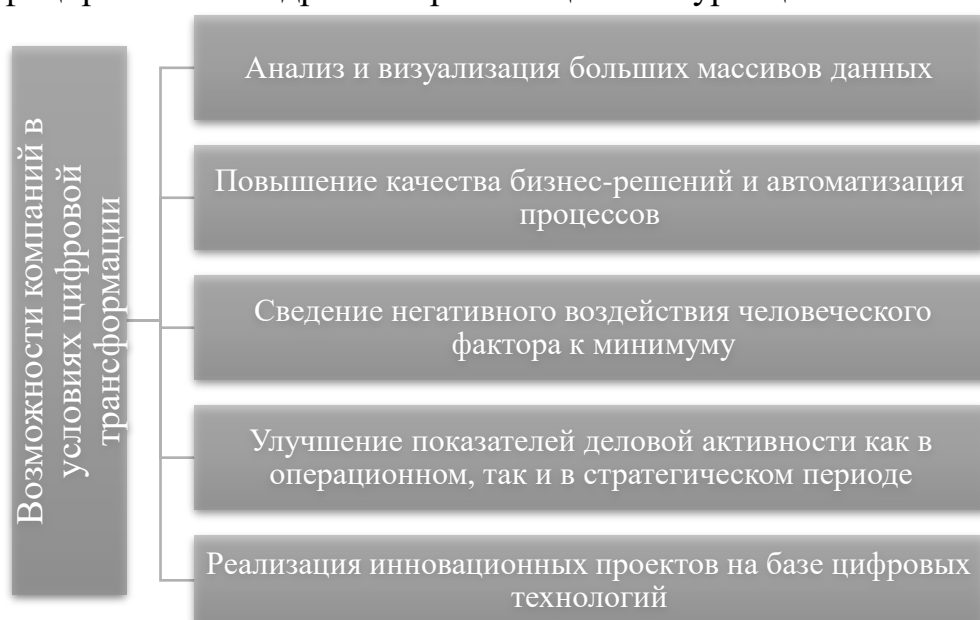


Рис. 1. Возможности компаний в условиях цифровой трансформации экономики*

*Составлено автором по данным: [1, С. 97].

На современном этапе развития цифровых технологий возникает острая необходимость их внедрения на предприятия, т.к. в будущем от этого будет зависеть не только стоимость компании, но и в целом вероятность ее выживания на рынке. Сформируем облик финансово устойчивой компании в условиях цифровизации (рис. 2).

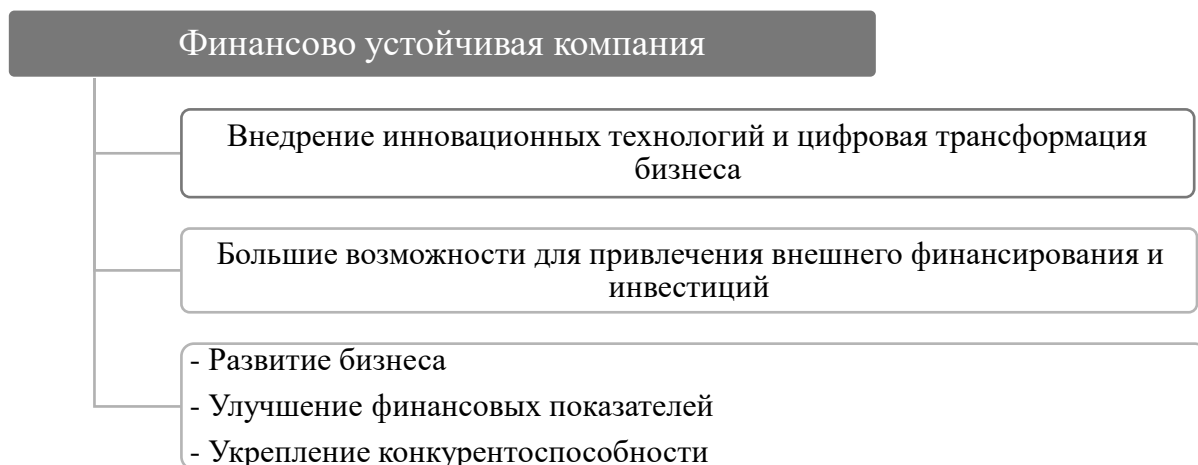


Рис. 2. Современный облик финансово устойчивой компании*
*Составлено автором.

Устойчивое финансовое положение оказывает хорошее влияние на выполнение производственных планов и обеспечение производственных нужд необходимыми ресурсами. Так финансовая деятельность в качестве составной части хозяйственной деятельности обеспечивает планомерное поступление и расходование денежных ресурсов, определения рациональных пропорций заемного и собственного капитала и эффективное их использование. В условиях нестабильной внешней среды компаниям для поддержания своей финансовой устойчивости особенно важно уделять внимание процессу цифровой трансформации бизнеса, а именно, использовать большие данные в целях принятия эффективных управленческих решений посредством получения, обработки и последующего анализа больших массивов имеющейся информации с применением современных технологий. Процесс цифровизации требует от финансового менеджмента компании повышенного внимания к оценке уровня финансовой устойчивости компаний для своевременного выявления рисков и разработки мероприятий по управлению ими.

Список источников

1. Войцеховская И.С. Обеспечение финансовой устойчивости компаний в условиях цифровой трансформации / И. С. Войцеховская // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2021. № 3-4.С. 96-100.
2. Пайтаева К.Т., Шахидов А.С. Теоретико-методологические основы финансового анализа предприятия // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 11. С. 1066-1071.
3. Сергеева Д.Д., Пирогова Д.Д. К вопросу об улучшении финансового состояния предприятия // Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия:

сборник статей XXII Международной научно-практической конференции, Пенза, 20–21 марта 2023 года. Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2023. С. 521-524.

Об авторе:

БАБОШИНА Дарья Васильевна – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08. Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО: «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: morozova.dasha.2002@mail.ru

Научный руководитель:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна – кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО: «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

ON MODERN PROBLEMS OF STRENGTHENING THE FINANCIAL POSITION OF COMPANIES IN THE MARKET

D.V. Baboshina¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article describes the main problems of the financial stability of the organization and ways to solve them. Trends in the transformation of the system for assessing the financial stability of an enterprise in a modern economy influenced by digital technologies have been identified.

Keywords: *financial position of the company, financial stability, digitalization, solvency, liquidity.*

About the author:

BABOSHINA Daria Vasilievna – 1st year master’s student in the training direction 04/38/08. Finance and credit of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education: “Tver State University” (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: morozova.dasha.2002@mail.ru

Scientific supervisor:

TOLKACHENKO Galina Lvovna – Candidate of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 21.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ КРАУДФАНДИНГА КАК СПОСОБА ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ

К.А. Богданова¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены два главных вопроса при выборе краудфандинга как источника финансирования бизнес-проектов: представление необходимой информации о бизнес-проекте, которая позволит привлечь внимание потенциального инвестора. и методика оценки краудфандинга как одного из способов финансирования бизнес-проектов. Основное внимание уделяется оценке экономической эффективности бизнес-проекта, а также методике сравнительного анализа основных источников финансирования бизнес-проектов.

Ключевые слова: краудфандинг, инвестор, бизнес-проект, финансовая цель, эффективность, стоимость, финансовая цель.

При выборе такого способа финансирования, как краудфандинг, у создателей бизнес-проектов в первую очередь возникают два главных вопроса: *как наилучшим образом представить проект на краудфандинговой площадке*, чтобы им заинтересовался инвестор и *каким образом оценить данный способ финансирования*. В данной статье мы поподробнее остановимся на данных вопросах.

Для того чтобы представить свой бизнес-проект на краудфандинговой платформе, заинтересовать потенциальных инвесторов и собрать тем самым необходимую сумму для его реализации создателю необходимо предоставить следующую информацию:

- 1) Предоставление грамотно составленного бизнес-плана;
- 2) Создание привлекательной презентации;
- 3) Общая экономическая эффективность бизнес-проекта.

Рассмотрим каждый пункт поподробнее:

1. Предоставление грамотно составленного бизнес-плана

Наиболее важной частью при подготовке бизнес-проекта к размещению на краудфандинговой площадке выступает обоснование его бизнес-идеи, т.е. составление бизнес-плана. Бизнес-план является документом, в котором определены основные цели проекта, а также способы их достижения, решаемые задачи, инвестиционные затраты, предположительные текущие затраты, сроки, выручка и прибыль, организация маркетинга. Именно с помощью данного документа инвестор принимает решение о финансировании бизнес-проекта. Также стоит отметить, что структура бизнес-плана определяется исходной

информацией, масштабом проекта, вероятными рисками, уровнем квалифицированности сотрудников, сферой применения и т.д. [2, С. 589].

2. Создание привлекательной презентации

Презентация проекта - это та часть, на которую потенциальный инвестор обращает свое внимание. Она должна быть информативной, наглядной и интересной. Также стоит отметить необходимость использования графиков, схем, фотографий и видео проекта в презентации, поскольку именно данные критерии помогут понять инвестору, как работает ваш проект.

В презентации необходимо указывать следующую информацию:

- *Выбор категории.*

Чаще всего на краудфандинговых платформах указывается категория проекта в зависимости от его характера. Выбор категории для проекта помогает в определении потенциальной аудитории и поиске единомышленников и экспертов в той или иной сфере, а также какие инструменты и ресурсы могут помочь в его реализации.

- *Формулировка названия проекта.*

Требуется сформулировать название для бизнес-проекта, которое должно быть информативным, то есть отражать основную идею проекта, его цель, а также использования собранных средств.

- *Определение финансовой цели.*

Финансовая цель проекта — это сумма денежных средств, которую необходимо собрать в определенный срок через краудфандинговую площадку. Финансовая цель включает в себя:

- 1) необходимые инвестиции для реализации проекта;
- 2) комиссию краудфандинговой площадки;
- 3) сбор платежной системы;
- 4) налог.

Таким образом, бизнес-проекту необходимо собрать такую сумму денежных средств, которая после вычета всех необходимых платежей (комиссия платформы, сбор платежной системы и налог) осталась сумма необходимая для реализации проекта.

Необходимые средства на реализацию проекта вычисляются по следующей формуле [3, С. 47]:

$$НС = ФЦ - ФЦ \frac{К\%}{100} - ФЦ \frac{ПС\%}{100} - ФЦ \frac{Н\%}{100}. \quad (1)$$

В результате можно вычислить финансовую цель:

$$ФЦ = \frac{НС}{1 - \left[\frac{К\%}{100} + \frac{ПС\%}{100} + \frac{Н\%}{100} \right]}, \quad (2)$$

где ФЦ — финансовая цель, руб.; К% — процент комиссии краудфандинговой платформы, %; ПС% — процент сбора платежной системы, %; Н% — ставка НДФЛ или налога на прибыль, %; НС — необходимые средства на реализацию проекта, руб.

- *Определение длительности проекта.*

Длительность проекта — это отрезок времени, в течение которого проекту необходимо собрать нужную сумму для его реализации. Стоит отметить, что длительность проекта зависит в первую очередь от его сложности и масштаба, обычно проекты на краудфандинговых площадках имеют длительность от нескольких месяцев до нескольких лет. При этом нужно понимать, что слишком длительные сроки могут демотивировать как создателей, так и инвесторов.

- *Определение системы вознаграждений.*

Система вознаграждений — это один из способов мотивации инвесторов финансировать ваш бизнес-проект. Данная система может предполагать предоставление потенциальному инвестору скидок на продукцию, участие в прибыли проекта или другие привилегии. Создателю проекта необходимо разработать подробную систему вознаграждения с описанием и способами его получения.

- *Создание видеообращения.*

Создание видео, которое будет представлять основную суть проекта, информацию об авторе, и мотивировать инвестора финансировать проект. Видеообращение является сильным инструментом маркетинга для бизнеса, поэтому через него необходимо донести то, чего вы хотите достичь, создав бизнес-проект, на что пойдут полученные денежные средства, какое вознаграждение получит потенциальный инвестор и т.д.

Стоит отметить, что данный инструмент не является гарантом стопроцентного успеха, но вполне может привлечь внимание аудитории и потенциальных инвесторов.

- *Описание проекта.*

Заключительным этапом в презентации бизнес-проекта — это общее его описание, которое должно отражать в себе главную информацию из предыдущих пунктов:

- 1) выдержки из бизнес-плана;
- 2) суть проекта;
- 3) цели проекта;
- 4) этапы достижения целей;
- 5) калькуляцию расходов, их обоснование;
- 6) вознаграждения для инвесторов;

Как отмечалось ранее, восприятие описания наилучшим образом происходит в сопровождении фотографий, иллюстраций, графиков и таблиц.

- *Регулярные обновления.*

Необходимо регулярно обновлять презентацию по мере сбора денежных средств и постоянно улучшать свой продукт и предложения по нему.

Также стоит отметить, что создателю проекта необходимо на постоянной основе контактировать с инвесторами, которые уже поддержали проект и оповещать о последних событиях, связанных с реализацией проекта.

3. Оценка общей экономической эффективности бизнес-проекта

Расчет и оценка общей экономической эффективности бизнес-проекта имеет значительную важность как для создателя, так и для инвестора. Данная оценка позволяет участникам краудфандинга оценить потенциальную прибыль от вложений, определить сроки окупаемости вложения и предусмотреть возможные риски.

Финансово-экономическая оценка бизнес-проекта, предполагает расчет метода дисконтирования денежных потоков (динамический метод) [4, С.36].

Суть данного метода заключается в том, что инвестор, когда заключает сделку, вкладывает свои денежные средства не в отдельные активы компании, а в прогнозируемый поток будущих доходов [4, С.36]. Именно поэтому динамический метод использует концепцию дисконтирования, которая основана на принципе: сегодняшние деньги всегда дороже.

Динамический метод является наиболее предпочтительным методом оценки эффективности проектов капитальных вложений, так как он позволяет связать доход от инвестирования с продолжительностью отрезка времени, в течение которого этот доход может быть получен, а сама ценность денег изменяется во времени.

Вложения в проект считаются эффективными, если величина финансового потока [6, С. 408]:

- покрывает размер исходных инвестиций;
- обеспечивает необходимую отдачу на вложенные средства.

Все показатели применяются в двух вариантах:

1) Для оценки эффективности конкретного инвестиционного проекта с целью принятия решения – принять проект или отклонить его.

2) Для сравнительной оценки двух или более взаимоисключающих проектов, когда нужно определить, какой из них наиболее предпочтительнее с финансовой точки зрения.

Перед расчетом основных показателей данного метода, необходимо определить ставку дисконтирования

Используя динамический метод, важно правильно определять ставку дисконта, чтобы получить наиболее близкие к реальным значения.

Определение ставки дисконта дает в своем учебном пособии Е.А. Спиридонова, утверждая, что это доходность альтернативы, которая сопоставляется с оценкой проекта по инвестиционным условиям: срок и сумма вложения, уровень риска [7, С. 203]. При этом проекты с более высоким уровнем риска должны обеспечить себе более высокую доходность как плату за то, что инвестор согласился вложить денежные средства в такой рискованный проект.

Выбор ставки дисконта зависит от применяемого в расчетах типа денежного потока. В свою очередь, денежный поток – это сальдо денежных поступлений и платежей, которые возникают в результате реализации инновационного проекта. Отличием от прибыли является то, что денежный поток может учитывать ряд притоков и оттоков, которые start-up компания фактически не получила и не тратила за отчетный период [7, С. 203].

Основные показатели динамического метода представлены в табл. 1: индекс доходности (PI); чистый дисконтированный доход (NPV), внутреннюю норму доходности (IRR) и дисконтированный срок окупаемости (DPP) [4, С.37].

Таблица 1

Показатели динамического метода и их характеристика*

Показатель	Формула	Суть показателя	Оценка инновационного проекта
NPV	$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n CF_t / (1+r)^t$, где I_0 – первоначальная инвестиция; CF_t – сумма денежного потока; r – ставка дисконта; t – количество лет, в течение которых ожидается поступление денежных средств от проекта. или $NPV = PV - IC$, где PV – дисконтированная величина поступлений; IC – инвестиции.	Представляет собой разность между дисконтированными выгодами и дисконтированными затратами. С помощью данного показателя оценивается не только эффективность проекта, но и определяется ряд других показателей.	Если $NPV < 0$, то проект неэффективен, заданная норма прибыли не обеспечивается и проект убыточен Если $NPV = 0$, то проект окупает затраты, но не приносит дохода. Если $NPV > 0$, то инвестиционный проект эффективный и может быть принят к реализации.
PI	$PI = \sum_{t=1}^n (CF_t / (1+r)^t) : I_0$	Отражает, какое количество единиц текущего объема денежного потока приходится на единицу ожидаемых первоначальных инвестиций	Если $PI < 1$, проект отвергается. Если $PI = 1$, то инвестиции не приносят дохода, проект является ни рентабельным, ни убыточным. Если $PI > 1$, то инвестиции приносят доход и проект может быть принят к реализации
IRR	$\sum_{t=1}^n CF_t / (1+IRR)^t = 0$	Это ставка дисконта, при которой $NPV = 0$	IRR должен всегда быть больше ставки дисконта (r).
DPP	$\sum_{t=1}^n CF_t / (1+r)^t \geq I_0$	Время по истечению которого достигается точка безубыточности	Чем меньше, тем лучше

*Составлено автором

Второй вопрос, который мы рассмотрим в данной статье – оценка краудфандинга как одного из способов финансирования бизнес-проектов. Перед тем как выложить свой проект на краудфандинговую площадку, важно убедиться, выгоден ли для создателя данный способ финансирования. Для этого можно воспользоваться следующей методикой оценивания [1, С. 349]: 1. Провести оценку рациональности использования краудфандинга; 2. Провести оценку выгоды использования краудфандинга в сравнении с альтернативными источниками финансирования.

Рассмотрим каждый пункт по отдельности.

1. Оценка рациональности использования краудфандинга.

При использовании любого источника финансирования, включая собственные денежные средства, необходимо учесть определенную плату. Данная плата является стоимостью капитала, то есть суммой, которую платят за использование привлеченных финансовых ресурсов.

Стоимость (цена) капитала определяется по следующей формуле [5.С. 176.]:

$$Ц = \frac{\text{Сумма платы за привлекаемый источник финансирования инвестиций}}{\text{Сумма привлекаемых средств из этого источника}} * 100\%. \quad (3)$$

Сравнивая стоимость капитала различных источников финансирования бизнес-проектов можно выбрать наиболее подходящий для компании. Стоит отметить, что оценить стоимость капитала не всегда легко, однако даже примерное знание данного показателя может быть довольно полезным и важным для создателя бизнес-проекта при сравнительном анализе привлекаемых денежных средств и оценке общей экономической эффективности создаваемого продукта. Оценка стоимости капитала для различных источников финансирования приведена в табл. 2 [3, С. 43].

Таблица 2

Оценка стоимости капитала из различных источников финансирования*

Вид финансирования	Расчет цены источника	Комментарии
Самофинансирование	Доходность альтернативного вложения	Проводится анализ всех возможных вариантов использования средств. Выбирается вариант с наибольшей доходностью.
Кредитное финансирование	$\frac{\text{Сумма процентов по обслуживанию кредита}}{\text{Сумма кредита}}$	При уменьшении налогооблагаемой прибыли на всю сумму процентов по банковскому кредиту годовая ставка процента корректируется с учетом налоговой ставки. Скорректированная ставка процента равна исходной ставке процента, умноженной на (1-Н), где Н — ставка налога на прибыль.

Продолжение таблицы 2

Эмиссионное финансирование	$\frac{\text{Сумма выплачиваемых дивидендов}}{\text{Средства, мобилизуемые посредством эмиссии акций}}$ $\frac{\text{Сумма процентных выплат по облигациям}}{\text{Средства, мобилизуемые посредством размещения облигаций}}$	Величина средств, привлеченных за счет эмиссии акций или облигаций, определяется как общая сумма выручки от продажи акций или облигаций.
Государственное финансирование	$\frac{\text{Сумма процентов по обслуживанию гарантии}}{\text{Сумма гарантии}}$	Формула используется в том случае, когда государство предоставляет средства бесплатно. В этом случае стоимость привлечения средств равна нулю.
Лизинг	$\frac{(C_{\text{л}} - \text{НА})(1 - P)}{1 - Z_{\text{фл}}}$ <p>где $C_{\text{л}}$ — годовая ставка процента по лизингу; НА — годовая норма амортизации актива, привлеченного по лизингу; Н — ставка налога на прибыль; $Z_{\text{фл}}$ — отношение расходов по привлечению актива на условиях финансового лизинга к стоимости данного актива</p>	Для расчета используется ставка налога на прибыль и доля затрат на приобретение актива в лизинг в виде десятичной дроби.
Венчурное финансирование	$\frac{VE - K_0}{K_0} * 100\%$ <p>где VE — стоимость компании на момент выхода из нее венчурного инвестора; K_0 — объем первоначальных инвестиций</p>	Стоимость компании при выходе из нее венчурного инвестора определяется как произведение ожидаемой ее текущей и коэффициента дисконтирования
Краудфандинг	$\frac{K + \text{ПС} + \text{Н} + \text{В}}{\text{ФЦ}}$ <p>где К — комиссия краудфандинговой платформы, руб.; ПС — сбор платежной системы, руб.; Н — НДФЛ или налог на прибыль, руб.; ФЦ — собранные средства, руб.; В — стоимость вознаграждения, руб</p>	Вознаграждение бывает как финансовым, так и нефинансовым. Финансовые включают процент от прибыли, акции, процент от стоимости собранных средств и т.д.

* Составлено автором

Как можно заметить из выше приведенной табл. 2, для расчета стоимости капитала краудфандинга необходимо определение размера финансовой цели, которую в свою очередь мы рассматривали выше.

2. Оценка выгодности использования краудфандинга в сравнении с альтернативными источниками финансирования

Данный процесс подразумевает анализ различных факторов, которые могут повлиять на успешность использования краудфандинга по сравнению с другими источниками финансирования. Такими факторами могут быть:

- Размер и характеристики целевой аудитории — чем больше потенциальная аудитория и чем больше она готова инвестировать, тем больше вероятность успеха проекта;
- Конкуренция — наличие большого количества аналогичных проектов может снизить шанс успеха;

- Сложность сбора средств – некоторые платформы могут ограничивать сумму средств, время сбора;
- Условия краудфандинговой платформы – комиссия платформы, вид сбора средств, вывод средств и т.д.

Таким образом, подводя итог нашему исследованию, можно сказать, что детальная проработка бизнес-проекта для представления его на краудфандинговой платформе необходима, так как это помогает потенциальному инвестору лучше понять суть проекта, оценить потенциал и принять решение о вложении средств. Чем более информативным и подробным будет описание проекта, тем больше шансов привлечь внимание инвестора и получить финансирование. Однако перед тем как выбрать краудфандинговую платформу источником финансирования бизнес-проекта, следует проанализировать выгодность и эффективность данного способа. Также стоит отметить, что при выборе краудфандинговой платформы нужно учитывать модель и тип платформы, систему вознаграждений, возможность перевода собранных средств создателю проекта при недостижении финансовой цели, направленность платформы на определенные виды проектов и ее популярность в интернете, а также уровень монетизации платформы.

Список источников

1. Некрасова Т.П., Шумейко Е.В. Экономическая оценка краудфандинга как метода привлечения инвестиций // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. Т. 10. № 5. С. 114-124..
2. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. СПб.; М.; Краснодар: Лань, 2019. 734 с.
3. Мухаметшина Г.Р., Казанцева Р.С. Оценка эффективности стартапов // Социально-гуманитарные инновации: стратегии фундаментальных и прикладных научных исследований. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 400-403.
4. Кузина С.В., Церцвадзе М.Д. Бизнес-ангельское финансирование инновационных проектов: монография. Тверь: Тверской государственный университет, 2021. 96 с.
5. Пупенцова С.В. Экономика недвижимости: учеб. пособие. 2-е изд. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. 378 с.
6. Щербаков В.Н. Инвестиции и инновации: учебное пособие / В.Н. Щербаков, К.В. Балдин, А.В. Дубровский и др.; под ред. д.э.н., проф. В.Н. Щербакова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. 639 с.
7. Спиридонова Е.А. Основы инновационной деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. А. Спиридонова. М.: Издательство Юрайт, 2017. 317 с.

Об авторе:

БОГДАНОВА Кристина Алексеевна – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: kristina2000u@mail.ru

Научный руководитель:

КУЗИНА Светлана Викторовна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Kuzina.SV@tversu.ru

ECONOMIC ASSESSMENT OF CROWDFUNDING ORGANIZATION AS A METHOD OF FINANCING BUSINESS PROJECTS

К.А. Bogdanova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article discusses two main issues when choosing crowdfunding as a source of financing business projects: providing the necessary information about a business project that will attract the attention of a potential investor and a methodology for assessing crowdfunding as one of the ways to finance business projects. The main attention is paid to assessing the economic efficiency of a business project, as well as the methodology for comparative analysis of the main sources of financing for business projects.

Key words: crowdfunding, investor, business project, financial goal, efficiency, cost, financial goal.

About the author:

BOGDANOVA Kristina Alekseevna - 2nd year master's student in the direction of training 04/38/08 Finance and credit, Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: kristina2000u@mail.ru

Scientific adviser:

KUZINA Svetlana Viktorovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: Kuzina.SV@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 25.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

УДК 658.14

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

В.Д. Божко¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены основные показатели, методы структуры капитала в современных условиях для оптимального формирования структуры.

Ключевые слова: структура капитала, финансовое состояние, организация, оценка, анализ, источники капитала, собственный капитал, заемный капитал.

Капитал фирмы - ключевой фактор производства, который объединяет и другие факторы в единый однородный комплекс, и представляется собой денежные ресурсы компании, которые приносят доход [5]. Также капитал является ключевым источником формирования финансового состояния собственников.

Оптимальная структура капитала - это такое соотношение использования заемных и собственных средств организации, при котором достигается оптимальное значение коэффициента финансового левериджа, таким образом, наступает баланс между заемным и собственным капиталом организации [6]. Оптимизация структуры капитала в свою очередь представляет непрерывный процесс адаптации к изменениям экономической ситуации, налогового законодательства, сил конкуренции

Формирование оптимальной структуры капитала является одной из важных концепций финансового менеджмента по следующим причинам:

- комбинируя различные элементы капитала, организация может повысить свою доходность, рыночную стоимость, инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность, компенсируя при этом риски;

- структура капитала оказывает непосредственное влияние на финансовые результаты предприятия и его финансовое состояние.

Из всего числа известных подходов определения оптимальной структуры капитала можно условно выделить количественные и качественные методы. На решение менеджмента компании по ее структуре капитала влияют множество факторов, как на микро-, так и на макроуровнях. Многие из этих факторов могут быть учтены и описаны математически. Так возникают количественные методы определения оптимальной структуры капитала [1]. На их рассмотрении остановимся подробнее. Количественные методы в рамках данной работы описываются двумя моделями (табл.1).

Таблица 1

Количественные методы формирования структуры капитала*

Метод	Название	Формула
-------	----------	---------

1	Метод средневзвешенных затрат на капитал	$WACC = Rd(1-T)\frac{D}{V} + Re\frac{E}{V}$
2	Метод скорректированной приведенной стоимости	$APV = NPV + F$

*Составлено автором.

Средневзвешенная стоимость капитала – метод, рассматривающий стоимость капитала компании. Данный метод представляет собой модель, которая базируется на стоимости привлекаемого капитала. Используя эту модель, можно определить минимальную фактическую стоимость привлекаемого капитала [4]. И, согласно этой модели, минимальное значение WACC и будет соответствовать оптимальному значению показателя структуры капитала.

Структуру капитала этот метод описывает следующим образом: если бизнес рентабелен настолько, чтобы выплачивать проценты после уплаты налогов по имеющимся у фирмы обязательствам, а также обеспечивать максимальную доходность вложенных в него инвестиций, значит, текущая структура капитала является оптимальной [2]. То есть оптимальная структура капитала достигается при минимизации коэффициента WACC, который имеет вид:

$$WACC = Rd(1-T)\frac{D}{V} + Re\frac{E}{V}, \quad (1)$$

где WACC – средневзвешенные затраты на капитал;

Rd – затраты на заемный капитал;

Re – затраты на собственный капитал;

T – предельная ставка по налогам на прибыль корпораций;

D – рыночная стоимость долговых обязательств фирмы;

E – рыночная стоимость собственного капитала компании;

V – суммарная рыночная стоимость фирмы.

Для работы с представленной моделью, во-первых, нужно оценить первое слагаемое, входящее в модель - заемную часть капитала. К оценке реальной стоимости риска можно подойти по-разному, в зависимости от конкретно рассматриваемого случая. Легче всего осуществлять подобную оценку, если организация, которая подвергается анализу, имеет долгосрочные обязательства и кредитный рейтинг, полученный от какого-либо мирового рейтингового агентства. Или же можно воспользоваться оценками, которые присваивают российские инвестиционные компании.

Рассмотрим фактическую структуру заемного капитала. Его стоимость обычно определяется следующими переменными:

- 1) Безрисковая ставка. При росте данного показателя, стоимость долговых обязательств компании увеличивается;
- 2) Спрэд дефолта компании. Данный показатель носит смысл меры

возрастания стоимости заимствования для компании, в случае повышения риска дефолта компании;

- 3) Налоговые льготы, связанные с долгом. Так как использование заемного капитала предполагает экономию от эффекта налогового щита, стоимость долга снижается.

Таким образом, оценка затрат на заемный капитал осуществляется следующим образом:

$$R_d = R_f + risk(sivereing) + spread(default), \quad (2)$$

где R_d – затраты на заемный капитал;

R_f – безрисковая ставка доходности;

$risk(sivereing)$ – суверенный риск для страны, в которой действует рассматриваемая компания;

$spread(default)$ – спред дефолта, соответственно кредитному рейтингу.

Второй важный элемент модели – значение затрат на собственный капитал. Формула для определения затрат на собственный капитал R_e в общем виде будет иметь следующий вид:

$$R_e = R_f + \beta(R_m + R_f), \quad (3)$$

где: R_e – затраты на собственный капитал;

R_f – безрисковая ставка доходности;

R_m – доходность рынка;

β – коэффициент, измеряющий систематический риск фирмы.

Далее мы рассмотрим второй заявленный метод оптимизации структуры капитала - метод скорректированной приведенной стоимости. В рамках модели APV выдвигается предположение, что увеличение долговой нагрузки компании дает возможность экономить на налоге на прибыль корпораций, при росте издержек неустойчивости по сравнению со стоимостью фирмы без долговой нагрузки. Иным образом, стоимость организации через модель APV можно рассчитать следующим способом:

$$APV = NPV + F, \quad (4)$$

где: APV – скорректированная приведенная стоимость;

NPV – чистая приведенная стоимость;

F – решения по финансированию.

Основным недостатком модели APV может быть сомнительная статистическая значимость стандартной ошибки EBIT. Поэтому, разумеется, для более обоснованных решений по финансированию, выбор

той или иной стратегии стоит рассматривать, подкрепляя его и другими методами [3].

Теперь можно подробнее рассмотреть не менее важные факторы качественного анализа структуры капитала компании, пренебрежение ими может быть большой ошибкой:

1) Асимметричность информации. В случае, когда корпорация является недооцененной с точки зрения рынка, и инвесторы не располагают информацией о том, насколько высоким может быть потенциальный уровень прибыли компании, компания склонна прибегать к временному изменению структуры капитала в пользу заемного финансирования. Причинами установления такой ситуации может быть наличие инсайдерской информации у менеджмента компании о потенциальном росте объема рынка или о благоприятной обстановке на рынке, которая может способствовать росту продаж компании;

2) Наличие «дешевых» источников финансирования. Компании часто пользуются тем фактом, что часть акционерного капитала может быть привлечена на льготных условиях, под гарантию государственных институтов, так как эта часть акционерного капитала относится к федеральной или местной собственности. Или же, компания может воспользоваться возможностью привлечь заемный капитал у материнской организации на более выгодных условиях относительно остальных предложений рынка; тогда компания будет увеличивать значение финансового рычага до максимально возможного уровня;

3) Рентабельность компании. При помощи эмпирических исследований было установлено, что на развивающихся рынках прибыльным компаниям обычно соответствует более низкий уровень долговой нагрузки;

4) Возможности для роста. Самое непосредственное влияние на решения по структуре капитала оказывают возможности для роста финансовых показателей компании. Чем больше возможности для роста может наблюдать управление компании, тем больше вероятность того, что долговая нагрузка такой компании будет увеличена;

5) Величина капитала компании и опыт деятельности в отрасли. В случае если организация располагает небольшим капиталом, она более предрасположена к использованию краткосрочных инструментов заемного финансирования, таких как краткосрочные ссуды или же кредиторская задолженность, так как их доступ к долгосрочным источникам финансирования ограничен. Если же организация оперирует крупным акционерным капиталом, она в большей мере будет использовать долгосрочные источники финансирования, такие как кредиты и эмиссия акций, так как они являются более «дешевыми» источниками, чем краткосрочные;

6) Структура активов. Здесь, очень важным является вопрос о ликвидности активов организации. То есть, чем больше у компании

текущих активов в виде высоколиквидных ценных бумаг, запасов и внеоборотных активов с высокой ликвидационной стоимостью, тем большее значение финансового рычага компания имеет возможность устанавливать;

7) Стадия жизненного цикла компании. Существует сильная взаимосвязь между стадиями жизненного цикла предприятия и политикой построения ее структуры капитала. Причем для каждого цикла имеются свои характерные особенности тех или иных решений по финансированию деятельности компании;

8) Степень защищенности руководства и политика премирования менеджмента. Степень склонности менеджмента компании к риску и использованию заемного финансирования скорее даже является психологическим аспектом управления компании.

С учетом вышеизложенного, решение об использовании тех или иных источников финансирования должно приниматься в рамках выбранной финансовой политики компании исходя из решаемых ею задач, структуры управления, характера долгосрочного и оперативного планирования и ряда других факторов, в том числе внутренних (темпа роста продаж, стабильность динамики продаж, уровень и динамика рентабельности, сложившаяся структура и ликвидность активов, стратегия и финансовые ориентиры будущего развития) и внешних (конъюнктура рынка краткосрочных и долгосрочных кредитных ресурсов, налоговая нагрузка, взаимоотношения с потенциальными кредиторами и др.).

В этой связи финансовому менеджеру необходимо проанализировать всю совокупность факторов, которые могут оказать влияние на выбор структуры капитала и произвести отбор наиболее значимых. Уже на основании имеющихся факторов можно разрабатывать оптимальную модель для оценки степени и характера воздействия данных факторов на структуру капитала компании.

Список источников

1. Лынов А.А., Булгаков И.С. Теоретические аспекты финансовой сущности капитала компании и его структуры // Молодой ученый. 2019. № 5 (243). С. 120-122.
2. Целищева Е.С., Насретдинова З.Т. Анализ состава и структуры собственного капитала предприятия // Международный студенческий научный вестник. 2016. № 4-5. С. 692-693.
3. Белозеров И. Моделирование оптимального диапазона структуры капитала. М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. 140 с.
4. Мищенко А.В., Пилюгина А.В. Методы финансового планирования и оценки эффективности управления производственно-финансовой деятельностью предприятия: монография. М.: ИНФРА-М, 2023. 304 с.
5. Богданова Д.М. Структура капитала корпорации и ее влияние на

- финансовую политику // Молодой ученый. 2018. № 35 (221). С. 26-27.
6. Буркальцева Д.Д., Блажевич О.Г., Гладкая А.И. Сущность капитала, классификация и методика оценки его использования на предприятии / Science Time. 2016. № 7 (31). С. 33-38.

Об авторе:

БОЖКО Валерия Денисовна – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: valeria_1700@mail.ru

Научный руководитель:

МЕДВЕДЕВА Ирина Александровна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: medvedeva.ia@tversu.ru

ANALYSIS OF CAPITAL STRUCTURE FORMATION METHODS

V.D. Bozhko¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article considers the main indicators and methods of capital structure in modern conditions for optimal structure formation.

Keywords: *capital structure, financial condition, organization, assessment, analysis, sources of capital, equity, borrowed capital.*

About the author:

BOZHKO Valeria Denisovna – 2nd year undergraduate of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: valeria_1700@mail.ru

Scientific supervisor:

MEDVEDEVA Irina Aleksandrovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: medvedeva.ia@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 08.04.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

УДК 336.647/648

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ПРОДВИЖЕНИЮ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ

Д.А. Веселова¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье анализируется проблема взаимодействия маркетинговой и финансовой политики организации и устанавливается тесная взаимосвязь между показателями деятельности фирмы. Особое внимание уделяется основным способам продвижения товаров на рынке для улучшения финансового состояния компании. Выделены наиболее типичные примеры успешного взаимодействия маркетингового и финансового отделов конкретных предприятий, связанные с применением маркетинговых исследований в организациях, с целью улучшения финансового состояния и эффективности ее финансовых показателей на современном этапе развития. **Ключевые слова:** маркетинг, потребитель, товар, рынок, маркетинговая политика, продвижение товаров на рынке, финансово-экономическая деятельность, взаимосвязь маркетинга и финансов.

Современные специалисты отмечают, что существует множество показателей для оценки эффективности продвижения товаров и услуг на рынке. Эти показатели в первую очередь делятся на финансовые и нефинансовые [4]. В настоящее время большинство исследований и анализов, связанных с подходами к продвижению товаров и услуг компаний на мировом рынке, сосредотачиваются на нефинансовых показателях. Они включают в себя осведомленность потребителей, степень их удовлетворенности и восприятие бренда. С другой стороны, вопросы, связанные с влиянием маркетинга на финансовое состояние предприятий, стали актуальными сравнительно недавно, и существует недостаток универсальных методов для оценки финансовых аспектов современных подходов в продвижении товаров на рынке. Из-за этого руководители предприятий, как российских, так и зарубежных, во многих случаях при принятии маркетинговых решений полагаются исключительно на собственные оценки и суждения, что иногда приводит к ошибкам в бизнесе.

В маркетинге выделяются четыре основных традиционных способа продвижения: реклама, прямые продажи, пропаганда и стимулирование продаж. Важно использовать различные подходы к продвижению товаров и услуг на рынке, принимая во внимание разнообразные показатели и осуществляя анализ рыночных тенденций. Это позволит предприятиям принимать маркетинговые решения на основе объективных данных и суждений, минимизируя риски ведения бизнеса.

За последнее десятилетие в маркетинге все чаще используются нестандартные методы продвижения товаров и брендов. Это включает рекламу на воздушных шарах, которая привлекает широкую аудиторию, особенно если включена в шоу и получает медиа-рассвет. Еще одним

методом являются лазерные проекции, которые с помощью визуальных эффектов повышают эффективность рекламы. Их стоимость варьируется в зависимости от вида представленной зрителям картинке - статичной или динамичной [3]. Такие рекламные методы могут быть использованы в торговых центрах или на открытом воздухе.

Одним из наиболее перспективных направлений является вирусный маркетинг, при котором основной акцент сделан на коммуникации с потребителями через увлекательные вирусные идеи [1, С. 168]. В этом виде маркетинга получатели информации становятся сами распространителями.

Современные подходы к продвижению товаров на рынке в мировой экономике рассматриваются как важнейшее условие и неотделимый инструмент повышения финансовой эффективности деятельности предприятий различных сфер деятельности.

Е.Л. Гулькова рассматривала взаимосвязь показателей финансово-экономической деятельности предприятия и отдельных характеристик маркетинга, связанных с продвижением на рынке товаров и услуг (табл. 1 [4]), и пришла к выводу, что маркетинговый подход играет важную роль в формировании эффективности финансовой деятельности различных предприятий. Правильный выбор стратегии продвижения продукции на рынок оказывает существенное влияние на финансовые результаты предприятия.

Таблица 1

Взаимосвязь финансовых показателей хозяйственной деятельности предприятия и маркетинговых характеристик продвижения товаров и услуг на рынке

Финансовые показатели деятельности предприятия	Маркетинговые характеристики, связанные с продвижением товаров на рынке	Роль маркетинговых характеристик в формировании финансовых показателей
Соотношение собственных и заемных средств (финансовый леверидж)	Прогноз объемов реализации. Прогноз коэффициентов сезонности. Определение цен товаров	Обеспечение притока собственных денежных средств согласно прогнозу объемов сбыта и дебиторской задолженности. Определение объема заемных средств: программа инвестиций, формируемая на основе маркетинговых исследований. Прогноз спроса с целью определения объемов пополнения оборотных средств

Продолжение таблицы 1

Рентабельность продаж	Затраты на маркетинг. Затраты на логистику. Прогноз прибыли	Обеспечение стабильности денежных притоков
-----------------------	---	--

Рентабельность активов. Доля активной части основных средств	Программа производства (объемы, ритмичность)	Обеспечение загрузки производственных мощностей за счет прогнозов объемов сбыта
Ликвидность предприятия	Параметры рыночного потенциала. Лояльность покупателей. Позитивный имидж среди покупателей и партнеров	Возможность быстрой реализации товаров и активов
Оборачиваемость активов	Объемы реализации	Обеспечение загрузки производственных мощностей. Достижение объемов сбыта, стимулирующих оптимальную оборачиваемость
Платежеспособность предприятия	Прогноз объемов реализации	Стабильность финансовых потоков
Положение предприятия на рынке капитала	Стоимость бизнеса	Повышение роста стоимости бизнеса за счет товарных марок, брендов, лояльности, партнерских отношений
Безубыточность	Прибыльность клиентов. Прибыльность товаров. Эффект партнерских отношений	Сбалансированность товарного портфеля и состава клиентов. Выстраивание партнерских отношений
Себестоимость	Прогноз транзакционных издержек. Прогноз объемов сбыта	Обеспечение оптимальных объемов выпуска
Срок окупаемости инвестиций. Доходность инвестиций	Прогноз объемов сбыта. Прогноз затрат на продвижение. Прогноз затрат на сбыт	Прогнозирование денежных потоков от реализации продукции в ходе инвестиционных проектов

* Составлено автором по данным: [4].

Для иллюстрации этого факта рассмотрим успешный пример российского АО «Газпромбанк».

В начале 2000-х годов «Газпромбанк» столкнулся с проблемами низкой рентабельности и недостаточной осведомленности о рынке. Банк решил изменить свою маркетинговую стратегию и сосредоточиться на продвижении финансовых продуктов на корпоративном рынке. Была разработана новая стратегия, основанная на индивидуальном подходе к каждому клиенту и предоставлении качественных услуг. Также была расширена продуктовая линейка за счет добавления инвестиционных продуктов и услуг по управлению активами.

В результате этих мер банк значительно расширил клиентскую базу и повысил рентабельность: в 2023 году «Газпромбанк» занял первое место

среди российских банков по чистой прибыли. Успешные маркетинговые стратегии помогли «Газпромбанку» укрепить свои позиции на рынке, повысить осведомленность и лояльность клиентов, увеличить объемы операций, сократить маркетинговые расходы и повысить рентабельность [2].

Этот пример наглядно демонстрирует, что правильный выбор маркетинговой стратегии для продвижения товара или услуги на целевом рынке может оказать значительное влияние на результаты деятельности компании. АО «Газпромбанк» показывает, что инвестиции в маркетинг и разработка правильной стратегии могут значительно увеличить прибыль и укрепить позиции на рынке.

Также следует отметить положительный опыт компании «Экономовъ» по повышению лояльности клиентов и увеличению клиентской базы в 10 раз за счет оптимизации каналов распространения продукции на рынке (в результате даже в кризис выручка выросла с 4,1 до 6 млн долларов США, а чистая прибыль увеличилась на 37 %).

Таким образом, очевидно, что для успешного развития бизнеса и укрепления финансовой базы необходимо использовать современные подходы к продвижению товаров и услуг на рынке, эффективные для конкретной компании и отрасли.

В заключение стоит отметить, что правильно выбранная стратегия продвижения товаров и услуг на рынке играет важную роль в финансовых показателях компании. Выбрав правильную стратегию, предприятия могут укрепить свои позиции на рынке, привлечь новых клиентов, увеличить доходы и сократить расходы. Независимо от типа предприятия, маркетинговая деятельность является неотъемлемой частью его успешного функционирования. Для повышения экономической и финансовой эффективности деятельности особое внимание следует уделять развитию каналов сбыта товаров и услуг, не забывая о той роли, которую играют специалисты отдела маркетинга в повышении эффективности и прибыльности предприятия.

В целом, понимание взаимосвязи между маркетинговым подходом к продвижению на рынок и финансовой устойчивостью компании является важным фактором успеха в современной бизнес-среде. Для успешного развития бизнеса важно, чтобы руководство компании осознавало, что использование любого маркетингового инструмента должно быть оправданным и направленным на получение прибыли.

Список источников

1. Барина Н. В. Современные тренды в продвижении товаров и услуг на рынке // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2019. № 3 (105). С. 167-175.

2. Газпромбанк подвел итоги розничного бизнеса за 2023 год [Электронный ресурс]: Пресс-центр АО Банк ГПБ. URL: <https://www.gazprombank.ru/press/7586091/?ysclid=lt7ybuztgd601929300> (дата обращения 05.02.24)
3. Горохов М.М., Докучаев Д.Е., Трефилова А.Д. Интернет-маркетинг: стратегия и виды // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2019. № 1 (36). С. 21-24.
4. Гулькова Е.Л., Волкова А.Д. Влияние маркетинговой политики на результаты финансовой деятельности предприятия // Вестник университета. 2015. № 5. С. 100-104.

Об авторе:

ВЕСЕЛОВА Дарья Александровна – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: dasha_veselova69@mail.ru

Научный руководитель:

ЦАРЕВА Наталья Евгеньевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: tsarevane@mail.ru

FINANCIAL ASPECTS OF MODERN APPROACHES TO THE PROMOTION OF GOODS ON THE MARKET

D.A. Veselova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article analyzes the problem of interaction between the organization of marketing and financial policies and establishes a close relationship between the performance indicators of firms. Particular attention is paid to the main ways of promoting goods on the market to improve the financial condition of the company. The most typical results of interaction between the marketing and financial departments of individual enterprises related to the use of marketing research in organizations are highlighted in order to improve the financial condition and efficiency of its financial indicators at the present stage of development.

Keywords: *marketing, consumer, goods, market, marketing policy, promotion of goods on the market, financial and economic activity, interrelation of marketing and finance.*

About the author:

VESELOVA Daria Aleksandrovna - 1st year master's student in the direction of training 04.38.08 Finance and credit of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: e-mail: dasha_veselova69@mail.ru

Scientific supervisor:

TSAREVA Natalya Evgenievna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: tsarevane@mail.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 09.03.24
Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

УДК 330.341

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЧАСТНОЙ КОСМИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА**

А.В. Виноградов¹, К.А. Чегров²

^{1,2}Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье авторы рассматривают особенности развития частной космической компании SpaceX в условиях монополистического рынка, а также роль инноваций в получении конкурентных преимуществ. На основе экономических и технологических показателей делается вывод, что частная компания способна предоставлять более дешевые и качественные услуги, а также использовать уникальные технические решения без прямого участия государства.

Ключевые слова: *естественная монополия, инновация, SpaceX, многоразовые ракеты*

Согласно статье 3 Федерального закона №147 «О естественных монополиях», естественная монополия представляет собой «состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства, а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами». Одними из представителей такого типа рынка в России являются компании: Российские железные дороги, РОСАТОМ, Почта России и Газпром.

Космическая отрасль долгое время относилась к естественной монополии. Во всяком случае существование космической отрасли не мыслилось без участия государства. Ситуация изменилась в 2002 году, когда тридцатилетний предприниматель Илон Маск поставил перед собой цель вернуть интерес общественности к отправке человека на Марс и основал компанию SpaceX. Он совершил 3 поездки в Россию с целью приобрести отремонтированную легкую ракету-носитель «Днепр», но после неудачных переговоров компания приняла решение начать проектировать собственную ракету-носитель [1]. Важно отметить, что для успешного функционирования компании и, в частности, достижения главной цели основателя компании - колонизации Марса, требуется значительно уменьшить транспортные расходы.

Одна из ключевых инноваций компании SpaceX, которая позволяет ей снизить стоимость запусков - это способность сажать первую ступень ракеты на плавучие платформы или на суше и повторно использовать ее для будущих запусков. По данным SpaceX, повторное использование ракеты может сэкономить до 30% от стоимости новой ракеты [2]. Эта инновация обеспечивает компании большие конкурентные преимущества, поскольку она позволяет устанавливать цены на запуски гораздо ниже конкурентов. Кроме того, многоразовое использование первой ступени позволяет увеличить частоту запусков, так как компании не требуется производить

новую ступень ракеты после каждого полёта, что значительно экономит время и ресурсы, тем самым позволяя реализовывать свои амбициозные проекты и увеличивать число коммерческих запусков. В то время как государственные космические агентства сталкиваются с бюрократическими препятствиями, частные компании в сфере космонавтики обладают гибкостью в инновациях и способны быстро реагировать на изменения, принимая решения, которые несут в себе определённые риски. Это дает им преимущество в ускорении разработки космических технологий. Бюрократические препятствия могут быть связаны со структурой управления государственными космическими агентствами. Такие агентства, как Роскосмос и NASA, имеют сложные иерархические структуры с множеством подразделений и отделов, каждый из которых имеет свои процедуры и требования к утверждению проектов и решений. Это может приводить к длительным процессам согласования и утверждения на разных уровнях управления, что замедляет реализацию проектов и может увеличивать их стоимость. Кроме того, государственные агентства подвержены влиянию политических факторов и изменениям в государственной политике, что также может вносить дополнительные задержки и ограничения.

На примере ракеты-носителя Falcon 9 рассмотрим эффект от внедрения инновации. Ракета Falcon 9 состоит из двух ступеней, межступенчатого отсека, сетчатых рулей и головного обтекателя или капсулы Dragon. Стоимость пуска ракеты около 62 млн.\$. Рассмотрим эту цену наглядно [2]:

1. Первая ступень составляет 60% от общей стоимости ракеты (37.2 млн.\$) и включает в себя девять двигателей Merlin, баки из алюминийево-литиевого сплава с жидким кислородом и ракетным топливом и опорные ножки для посадки.

2. Вторая ступень составляет 20% от общей стоимости ракеты (12.4 млн.\$) и включает в себя один двигатель Merlin Vacuum, который выполняет маневры для доставки полезной нагрузки на требуемую орбиту.

3. Межступенчатый отсек представляет композитную конструкцию, которая соединяет первую и вторую ступени и содержит пневматические толкатели, позволяющие ступеням разделиться во время полета.

4. Сетчатые рули включают четыре гиперзвуковых руля, которые располагаются у основания межступенчатого отсека и ориентируют первую ступень во время возвращения.

5. Головной обтекатель является углепластиковой конструкцией, которая используется для достижения необходимой аэродинамической обтекаемости ракеты. Он отбрасывается примерно через 3 минуты после старта. Его стоимость составляет около 10% от общей стоимости ракеты (6.2 млн.\$).

Как мы видим, первая ступень вместе с обтекателем составляют почти три четверти стоимости ракеты. При этом следует понимать, что самой дорогой частью первой ступени является девятка двигателей Merlin. С 2019 года SpaceX активно занимается реализацией проекта Starlink, цель которого обеспечить высокоскоростной, низколатентный и недорогой доступ к интернету. Для достижения цели требуется запустить и развернуть около 12 000 спутников на низкой околоземной орбите. Очевидно, что потребуется совершить большое количество запусков. Для того, чтобы наглядно показать эффект от внедренной инновации, представим, что компании нужно запустить 10 ракет-носителей Falcon 9. Если компания после каждого запуска будет заново строить новую ракету, то она потратит около 620 млн. \$, исходя из стоимости запуска новой ракеты Falcon 9, которая составляет 62 млн. \$. Однако, если компания будет использовать многоразовые ракеты, то она сможет сэкономить значительную сумму, так как стоимость запуска бывшей в употреблении ракеты Falcon 9 составляет около 50 млн. \$ [12]. Таким образом, за 10 запусков компания потратит около 500 млн. \$, то есть сэкономит 120 млн. \$ или 25% от первоначальной стоимости. Кроме того, многоразовые ракеты позволяют сократить время между запусками, так как требуют меньше подготовки и проверки. SpaceX уже доказала, что может запускать ракеты Falcon 9 с интервалом в несколько дней. Это ускоряет развертывание констелляции Starlink и повышает конкурентоспособность компании на рынке космических услуг.

Двигатели компании SpaceX, Merlin и Raptor являются современными и мощными жидкостными ракетными двигателями, которые используются на ракетах Falcon 9, Falcon Heavy и Starship. Создание ракетного двигателя - очень сложный и затратный процесс, так как требуется наличие высококвалифицированных кадров и соответствующей инфраструктуры для проведения испытаний. Как говорится в определении естественной монополии, удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства. Поэтому проведем сравнение двигателей компании SpaceX с конкурентами-монополистами в этой отрасли [3] (табл. 1). Merlin и Raptor работают на смеси керосина и жидкого кислорода (керолокс) или метана и жидкого кислорода (металокс)[4], в то время как РД-275, РД-180 и НК-33 также используют керолокс [5, 6], а F-1 - керосин и жидкий водород (гидролокс). Преимущество металокса заключается в том, что он более экологичный, эффективный и подходит для длительного хранения и повторного использования в космосе. Raptor имеет один из самых высоких показателей тяги и высокое давление в камере сгорания среди всех двигателей - 270 бар, что обеспечивает ему высокую тягу и удельный импульс. Merlin имеет давление в камере 97 бар. Однако он компенсирует это большим коэффициентом расширения сопла, который повышает его удельный импульс в вакууме. По тяговооруженности среди конкурентов

лучший показатель у двигателя Merlin – 180. Тяговооруженность это отношение тяги двигателя к его сухой массе, которое характеризует его эффективность. Удельный импульс – это отношение тяги двигателя к расходу топлива, которое характеризует его энергоэффективность и влияет на массово-тяговые характеристики ракеты. Удельный импульс зависит от высоты, поэтому его обычно указывают для уровня моря и для вакуума.

Таблица 1

Сравнительный анализ технических характеристик двигателей*

	Merlin	Raptor	РД-275	РД-180	НК-33	F-1
Производитель	SpaceX (USA)	SpaceX (USA)	НПО Энергомаш (Россия)	НПО Энергомаш (Россия)	ООО Моторостроитель (Россия)	Aerojet Rocketdyne (USA)
Первый полет	2010	2021	1963	2002	2013	1968
Топливо	керолокс	металокс	керолокс	керолокс	керолокс	гидролокс
Давление в камере	97 бар	270 бар	167 бар	257 бар	149 бар	70 бар
Тяга	0.84 МН	2.00 МН	1.67 МН	3.83 МН	1.51 МН	6.77 МН
Тяговооруженность	180	107	160	78	136	94
Удельный импульс	348 с	330 с	285 с	338 с	297 с	290 с

*Составлено по данным: [3].

В целом двигатели SpaceX обладают высокими техническими характеристиками и инновационными решениями, что делает их конкурентоспособными на рынке ракетных двигателей.

Благодаря проекту Falcon и своей инновационной ракете Falcon 9, SpaceX предложила рынку самую дешёвую стоимость запуска грузов на орбиту по сравнению с конкурентами [7] (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ стоимости запуска.

Ракета	НОО, кг/\$	Сборка \$млн	НОО, кг (max)	ГПО, кг	Страна
Falcon 9	2.700	62	22.800	8.300	США
Протон	2.900	65	23.000	7.100	Россия
Long March 5	4.000	100	25.000	14.000	Китай
Союз	5.500	50	9.000	3.250	Россия
Ангара	5.700	125	22.000	5.400	Россия
Long March 7	5.925	80	13.500	7.000	Китай
Long March 3C	6.086	70	11.500	5.500	Китай
GSLV Mark III	7.750	62	8.000	4.000	Индия
PSLV	7.900	30	3.800	1.300	Индия
Atlas V	8.100	153	18.810	8.900	США
Ariane 5	10.300	220	20.000	10.865	Европа
H-2B	11.030	182	16.500	8.000	Япония
Delta IV	13.000	375	28.790	14.220	США

*Составлено по данным: [7].

Инновационная деятельность сыграла большую роль в увеличении доли рынка (рис. 1).

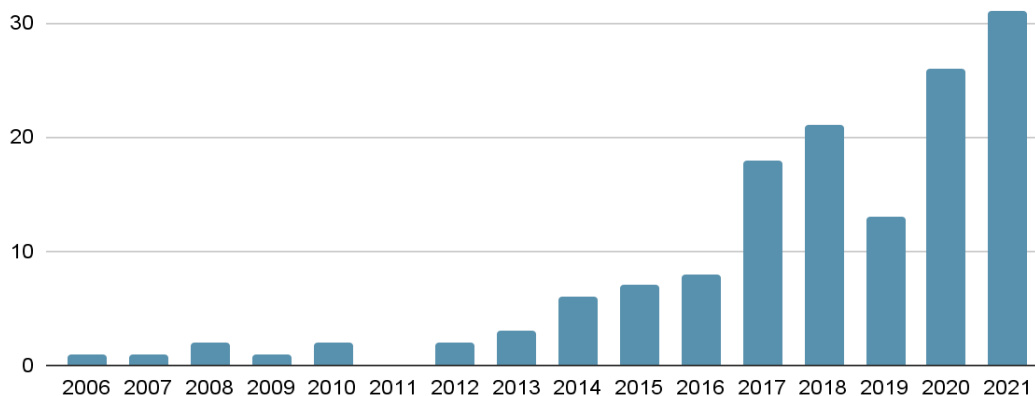
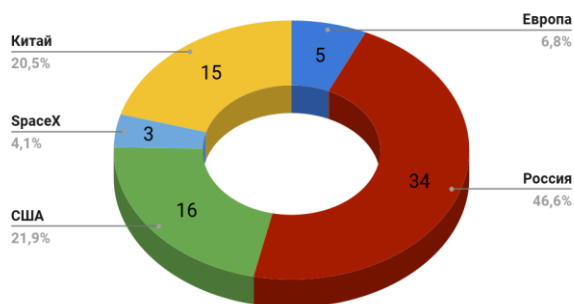


Рис. 1. Динамика запусков SpaceX*

*Составлено по данным: [8].

Если на 2013 год лидером по количеству запусков традиционно выступала Россия, то к концу 2022 года, увеличилось количество запусков в год по всему миру более чем в два раза, среди них на счету частной компании SpaceX было 60 космических запусков или 1/3 доля от всех космических запусков в мире [8] (рис. 2).

Доля космических запусков в 2013г.



Доля космических запусков в 2022г.

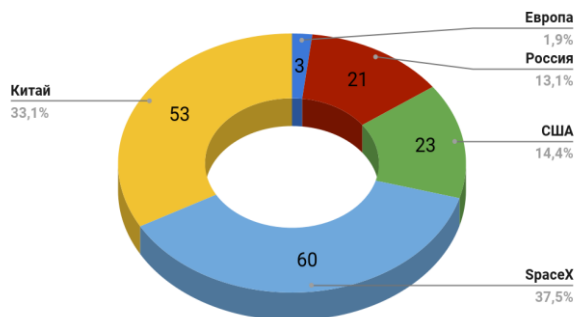


Рис. 2. Изменение доли запусков SpaceX в сравнении с космическими державами мира*

*Составлено по данным: [8].

Space X крайне успешно привлекает инвестиции особенно за последние годы [9], что отражено на графике динамики выручки по источникам финансирования (рис. 3). Это говорит о том, что услуги компании актуальны и, не смотря на высокие риски, которые являются неотъемлемой частью аэрокосмической деятельности, компания показывает себя надёжной и привлекательной для инвесторов

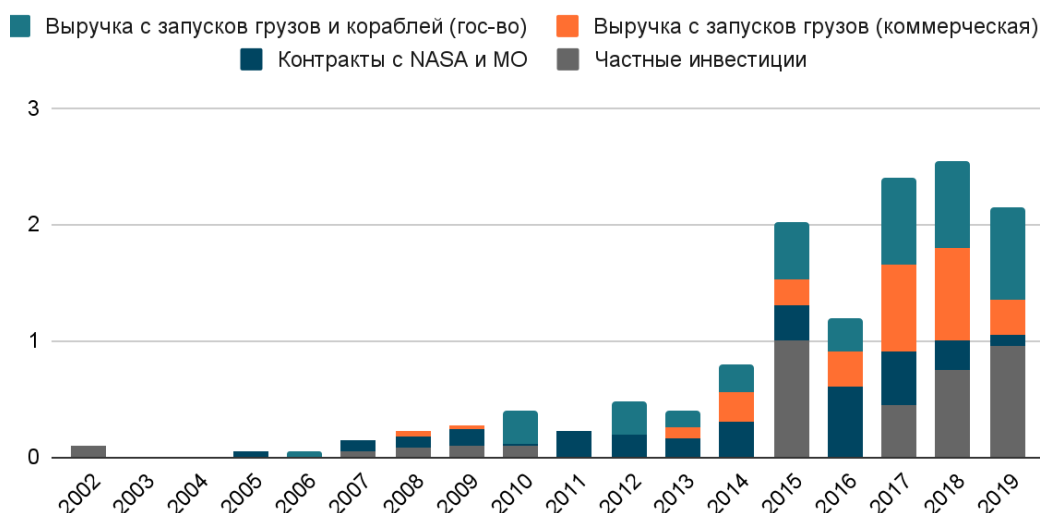


Рис.3. Динамика выручки SpaceX по источникам финансирования, млрд. \$*
*Составлено по данным: [9].

Капитализация компании за последние 10 лет выросла более чем в 13 раз (рис. 4) и на начало 2023 года уже оценивалась в 137 млрд. \$ [10], что делает её самой дорогой частной компанией в США и второй в мире после китайской ByteDance [11].

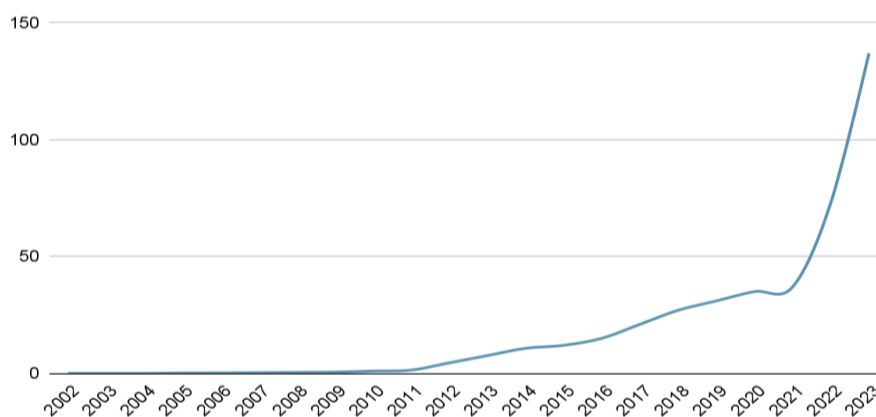


Рис. 4. Динамика капитализации SpaceX, млрд. \$*
*Составлено по данным: [11].

Таким образом, проведенное в статье исследование показало, что компания SpaceX за счет своих инноваций существенно снизила стоимость космических запусков и стала лидером по их количеству в мире. В итоге SpaceX разрушила представление о естественной монополии в данной сфере экономической деятельности и доказала возможность эффективной работы частных фирм. В целом описанная ситуация доказала воздействие фактора инноваций на изменение структуры рынка космических запусков.

Список источников

1. Вэнс Э. Илон Маск. Tesla, SpaceX и дорога в будущее / Э. Вэнс. М.: Олимп-Бизнес, 2019. 400 с.
2. De Selding P. B. SpaceX's reusable Falcon 9: What are the real cost savings for customers? [Электронный ресурс]: Space News. 28.04.2016. URL: <https://www.space.com/32688-spacex-reusable-rockets-real-cost-savings.html> (дата обращения 20.03.24)
3. Попов В.Г. Жидкостные ракетные двигатели / В.Г. Попов, Н.Л. Ярославцев. М.: Издательско-типографский центр - «МАТИ» - КТУ им. К.Э. Циолковского, 2001. 171 с.
4. Стельмах С.Ф., Грибакин В.А., Слатов В.Л., Антропова А.В. Исследование факторов, влияющих на возможность многократного применения жидкостных ракетных двигателей в целях снижения стоимости пусков многоразовых ракет-носителей // Известия Тульского государственного университета. Технические науки. 2023. №. 2. С. 215-226.
5. Арбузов И.А., Чванов В.К., Каторгин Б.И., Левочкин П.С., Рахманин В.Ф., Судаков В.С. Разработка мощных жидкостных ракетных двигателей в АО "НПО ЭНЕРГОМАШ" // Вестник Российского фонда фундаментальных исследований. 2017. № 3 (95). С. 14-22.
6. Борисов В.А. Жидкостный ракетный двигатель НК-33 [Электронный ресурс]: электрон. учеб. пособие / В.А. Борисов, А.М. Жижкин, В.С. Мелентьев; Минобрнауки России, Самар. гос. аэрокосм. ун-т им. С. П. Королева (нац. исслед. ун-т). Самара, 2011. URL: <http://repo.ssau.ru/handle/Uchebnye-posobiya/Zhidkostnyi-raketnyi-dvigatel-NK33-Elektronnyi-resurs-elektron-ucheb-posobie-54481> (дата обращения 20.03.24)
7. Пряничников Р.А., Горбунова И.А. Сравнительный анализ стоимости запуска ракет-носителей // Наука без границ. 2017. № 7 (12). С. 26-28.
8. United Nations Register of Objects Launched into Outer Space [Электронный ресурс]: UNOOSA. URL: <https://www.unoosa.org/oosa/en/spaceobjectregister/index.html> (дата обращения 20.03.24)
9. Michael Sheetz. Space companies raised a record \$5.8 billion in private investments last year [Электронный ресурс]: CNBC. URL: <https://www.cnbc.com/2020/01/14/space-companies-including-spacex-raised-5point8-billion-in-2019.html> (дата обращения 20.03.24)
10. Lora Kolodny. SpaceX raising \$750 million at a \$137 billion valuation, investors include Andreessen-Horowitz [Электронный ресурс]: CNBC. URL: [https://www.cnbc.com/2023/01/02/spacex-raising-750-million-at-137-billion-valuation-a16z-investing.html?&qsearchterm=SpaceX%20raising%20\\$750%20million%20at%20a%20\\$137%20billion%20valuation](https://www.cnbc.com/2023/01/02/spacex-raising-750-million-at-137-billion-valuation-a16z-investing.html?&qsearchterm=SpaceX%20raising%20$750%20million%20at%20a%20$137%20billion%20valuation) (дата обращения 20.03.24)

11. The Complete List Of Unicorn Companies [Электронный ресурс]: CBInsights. URL: <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies> (дата обращения 20.03.24)
12. Вагнер И.В., Дмитриева А.А., Охочинский М.Н. Три аспекта создания частично-многообразных ракет-носителей // Инновационная Россия. Конъюнктура. Прогнозы. Тенденции. 2020. № 9. С. 22–29.

Об авторах:

ВИНОГРАДОВ Антон Вадимович - студент 4 курса физико-технического факультета направления «Инноватика», ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: anton.vinogradov@mail.ru

ЧЕГРОВ Кирилл Алексеевич - студент 4 курса физико-технического факультета направления «Инноватика», ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: kirill.chegrov@yandex.ru

Научный руководитель:

КУЗИНА Светлана Викторовна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Kuzina.SV@tversu.ru

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF A PRIVATE SPACE COMPANY IN A MONOPOLISTIC MARKET

A.V. Vinogradov¹, K.A. Chegrov²

^{1,2}Tver State University, Tver, Russia

In the article, the authors consider the features of the development of the private space company SpaceX in a monopolistic market, as well as the role of innovation in obtaining competitive advantages. Based on economic and technological indicators, it is concluded that a private company is able to provide cheaper and better services, as well as use unique technical solutions without direct government involvement.

Keywords: *Natural monopoly, innovation, SpaceX, reusable rockets*

About the authors:

VINOGRADOV Anton Vadimovich - 4th year student of the Faculty of Physics and Technology of the Innovation direction, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: anton.vinogradov@mail.ru

CHEGROV Kirill Alekseevich - 4th year student of the Faculty of Physics and Technology of the Innovation direction, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: kirill.chegrov@yandex.ru

Scientific adviser:

KUZINA Svetlana Viktorovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: Kuzina.SV@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 28.03.24
Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Н.Р. Глушков¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются понятия «финансовые ресурсы предприятия», «управление финансовыми ресурсами предприятия». Обращается внимание на вопросы эффективного управления финансовыми ресурсами фирмы, связанные с проведением оценки использования финансовых ресурсов организации, с методикой оценки эффективности и методами управления финансовыми ресурсами компании. Поднята проблема возможности нецелевого использования финансовых ресурсов на предприятии.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, управление финансовыми ресурсами, эффективность управления финансовыми ресурсами, методы, методика, рекомендации

Для осуществления деятельности организации требуются различные виды ресурсов. В данном контексте в первую очередь обращают внимание на производственные ресурсы предприятия. Чтобы выпускать продукцию, оказывать различные услуги или выполнять соответствующие работы необходимо использовать персонал, основные фонды и материалы. С другой стороны, для найма работников, приобретения основных средств, сырья и т.п. нужно иметь в распоряжении необходимый объем денежных средств. В том случае, когда суммы располагаемых финансовых средств будет не хватать для обеспечения нормальной деятельности предприятия, могут возникнуть проблемы у фирмы в форме частичного или полного не достижения поставленных целей. Чтобы не допустить формирования и реализации такой ситуации, перед руководством организации встает вопрос управления финансовыми ресурсами организации в текущий и перспективный моменты времени, что объясняет актуальность выбранной темы исследования.

Прежде всего отметим, что финансовые ресурсы организации представляют собой денежные средства, «которые вложены в активы фирмы с целью извлечения прибыли» [7, С. 304], «которые зачастую формируются при образовании фирмы и пополняемые в результате производственно- хозяйственной деятельности за счет реализации товаров и услуг, выбывшего имущества фирмы, а также путем привлечения внешних источников финансирования» [11, С. 304]. Они обеспечивают стабильное функционирование и рост предприятия, включают в свой состав доходы и денежные средства, которые вкладываются с целью извлечения добавленной стоимости. Финансовые ресурсы генерируются самой

организацией или поступают извне (в виде привлеченных и заемных средств), аккумулируются на предприятии, «предназначаются для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и т.п.» [12, С. 76]. Особенность финансовых ресурсов организации состоит в том, что они нужны не только для осуществления финансовой деятельности предприятия, но также для реализации его производственной и финансовой деятельности.

Необходимость управления финансовыми ресурсами организации связана с тем, что финансовые ресурсы предприятия выступают основополагающим элементом финансового потенциала фирмы в частности и экономического потенциала фирмы в целом, обеспечивают нормальный ход протекающих процессов в процессе функционирования хозяйствующего субъекта для достижения поставленных целей, повышение конкурентоспособность, а также «оказывают влияние на финансовую устойчивость организации, ее юридическую и экономическую ответственности» [4, С. 175].

Основные цели, направленные на рациональное управление финансовыми ресурсами организации, требуют следующих действий [3, С. 80]:

- выжить предприятию в условиях конкуренции;
- избежать банкротства и крупных финансовых неудач;
- стать лидером в конкурентной борьбе;
- максимизировать рыночную стоимость фирмы;
- оптимизировать показатели темпа роста экономического потенциала фирмы;
- увеличить объемы роста производства и реализации;
- максимизировать прибыль;
- минимизировать расходов.

Естественно, что направить усилия деятельности организации для достижения всех указанных целей представляется довольно сложной задачей, поэтому руководством самостоятельно выбирается одна или несколько целей с учетом отраслевого фактора, положения предприятия на соответствующем сегменте рынка, а также от самой совершенности механизма управления финансовыми ресурсами на фирме.

Анализ определений, раскрывающих содержание управления финансовыми ресурсами предприятия (табл. 1), позволяет дать обобщенную трактовку данного понятия – это часть финансового менеджмента, которая может рассматриваться как система или процесс воздействия на доступные для предприятия финансовые ресурсы посредством различных инструментов, методов и приемов, направленных на достижение заданных результатов деятельности.

Таблица 1

Содержание категории «управление финансовыми ресурсами предприятия»*

<i>Источник</i>	<i>Содержание</i>
Нуруллаева А.И. [7, С. 305]	система определенных средств, способов, методов и приемов воздействия на любые виды финансов организации, которая ставит перед собой цель достижения наиболее благоприятного результата
Гуров Р.Д. [4, С. 177]	управление имуществом компании и результатами производственной деятельности, денежное планирование и бюджетирование, контроль над капиталом компании, ценовая политика, финансовое распределение и т.п.
Боташева З.Р., Кябишева З.У., Чажаев М.И. [3, С. 80]	часть финансовой стратегии предприятия, которая заключается в обеспечении необходимого уровня финансирования его производственного развития
Альсахли Н.С. [1, С. 96]	принятие постоянных решений, которые будут влиять на планирование, организацию, выполнение и контроль процесса управления и будут выполнять поставленные им цели за счет ресурсов, полученных в процессе

* Составлено автором.

В основе управления финансовыми ресурсами предприятия находится влияние на формирование собственного и заемного капиталов организации. Для того, чтобы данный процесс протекал наиболее эффективно, необходимо осуществить разработку соответствующей финансовой политики. Реализация данной политики опирается на применении комплекса методов финансового менеджмента. Содержание корпоративного финансового менеджмента отображено в табл. 2.

Таблица 2

Основное содержание корпоративного финансового менеджмента*

<i>Составная часть</i>	<i>Содержание</i>
Управление основными средствами	Использует материальные и нематериальные основные средства, в котором есть управление содержанием в натуральном выражении, управление стоимостью, расчет и распределение амортизации основных средств, ремонт, модернизация и ликвидация основных средств
Управление оборотными средствами	Включает изучение конвертируемости оборотных средств, структуры и классификации, управления запасами, а также создания и использования резервного фонда, организация движения капитала, возможность анализа оборачиваемости и эффективности использования оборотных средств
Управление денежными средствами	Изучает планирование денежных средств, планы погашения кредитов и долгов, организация, управление и контроль наличных средств в головном офисе и филиалах, организация транзакций, подключение местных и иностранных банков, обеспечение безопасности денег при транзакциях, особенно электронные транзакции
Управление капиталом организации	Рассматривает управление собственными источниками капитала, банковскими и коммерческими кредитными источниками, корпоративными акциями и облигациями, а также прибылью, используемой для реинвестирования
Управление инвестиционными решениями, анализ инвестиционных затрат	Использует способ всестороннего расчета капитального потенциала и инвестиционных возможностей, особенно крупных инвестиций в капитальное строительство
Управление деловыми и финансовыми рисками	Выявляет и устраняет потенциальные риски в производстве и бизнесе с целью минимизации ущерба и финансовых рисков

* Составлено по данным: [10, С. 464].

В целом обобщение изложенного материала, а также анализа публикаций [2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12] по данной тематике исследования, позволяет выделить следующие основные вопросы управления финансовыми ресурсами предприятия.

Во-первых, управление финансовыми ресурсами предприятия должно быть эффективным. Это означает, что управление получением и эффективным использованием финансовых ресурсов было таким, чтобы действующий бизнес мог получать прибыль и обеспечивать устойчивость [1, С. 97].

В целом для достижения эффективного управления финансовыми ресурсами организации следует проводить оценку управления финансовыми ресурсами, применять соответствующие методы и реализовывать мероприятия эффективного управления финансовыми ресурсами.

Методика оценки эффективности управления финансовых ресурсов базируется на следующей последовательности действий [7, С. 308-309]:

- 1) проведение оценки и анализа развития, состава и структуры финансовых ресурсов фирмы в течение последних нескольких лет;
- 2) выполнение оценки мобильности и состоятельности фирмы;
- 3) проведение изучения и оценки финансовой устойчивости фирмы;
- 4) выполнение оценки деловой активности фирмы;
- 5) осуществление расчета показателей рентабельности.

При этом нужно отметить, что оценка финансовых ресурсов фирмы базируется на проведении финансового анализа. Это связано с тем, что между результатами финансового анализа и использованием финансовых ресурсов предприятия имеется прямая взаимосвязь. Формируемое по итогам финансового анализа мнение относительно финансового положения организации одновременно характеризует эффективность использования финансовых ресурсов, то есть чем лучше финансовое положение хозяйствующего субъекта, тем выше ее потенциал и стабильность деятельности, а, следовательно, более эффективно проводилось управление финансовыми ресурсами. В тоже время основным ограничением при проведении оценки финансовых ресурсов становится недостаточная информационная база [2, С. 72].

Можно выделить ряд методов эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия [6, С. 97-98]:

- 1) экономико-математическое моделирование, которое предполагает использование математических приемов, позволяющих произвести аналитику денежных потоков;
- 2) анализ данных бухгалтерского и управленческого учета, основанный на оценке структуры финансовых активов, динамики кредиторской задолженности, изучении организационной структуры предприятия и расходов на текущую деятельность;

3) расчет статистических коэффициентов, характеризующих текущее положение финансовых ресурсов (коэффициентов финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности);

4) базовые методы управления финансовыми ресурсами предприятия, включающие в свой состав сбалансирование дефицитного денежного потока и избыточного денежного потока, выравнивание денежных потоков во времени, повышение тесноты корреляционной связи между отдельными потоками во времени, способ максимизации чистого денежного потока, прием балансировки процессов текущей хозяйственной деятельности.

В качестве рекомендуемых мероприятий, направленных на повышение эффективности использования финансовых ресурсов организации, которые были выработаны на основе практики хозяйствования в условиях пандемии Covid-19, предлагается [10, С. 466-467]:

1) сконцентрировать внимание на бюджетировании и прогнозировании для методического управления денежными потоками, что позволит каждой фирме определить свой финансовый сценарий, который будет подходить для нее в конкретных условиях деятельности;

2) вести взаимоотношения с кредитными учреждениями и коммерческими банками на принципе упреждения, чтобы связать и интегрировать решения, помочь предприятию быстрее и удобнее внедрять современные электронные инструменты (интеграция электронных кошельков, цифровых подписей, платежей и т.п.);

3) упорядочить цепочку поставок и отношения с поставщиками, поддерживать эффективные запасы и вести поиск альтернативных поставщиков, что в конечном итоге должно определить оптимальный уровень запасов, новые точки повторного заказа и времени, обеспечить непрерывность поставок материальных ресурсов;

4) внедрять цифровые платформы в свою деятельность в сфере управления финансами для максимизации результатов от управления управление ключевыми видами деятельности фирмы.

Во-вторых, управление финансовыми ресурсами предприятия должно быть целевым. При рассмотрении вопроса использования финансовых ресурсов по умолчанию подразумевается, что финансовые менеджеры их направляют на достижение поставленных целей. Обычно в коммерческих организациях выделяют следующие направления использования финансовых ресурсов (рис. 1).

Тем не менее в действительности встречается много ситуаций, когда денежные средства предприятия используются нерационально. Например, выдача наличных денег в долг (учредителям или сотрудникам), ремонт за счет средств фирмы арендованного служебного жилья [9, С. 563].

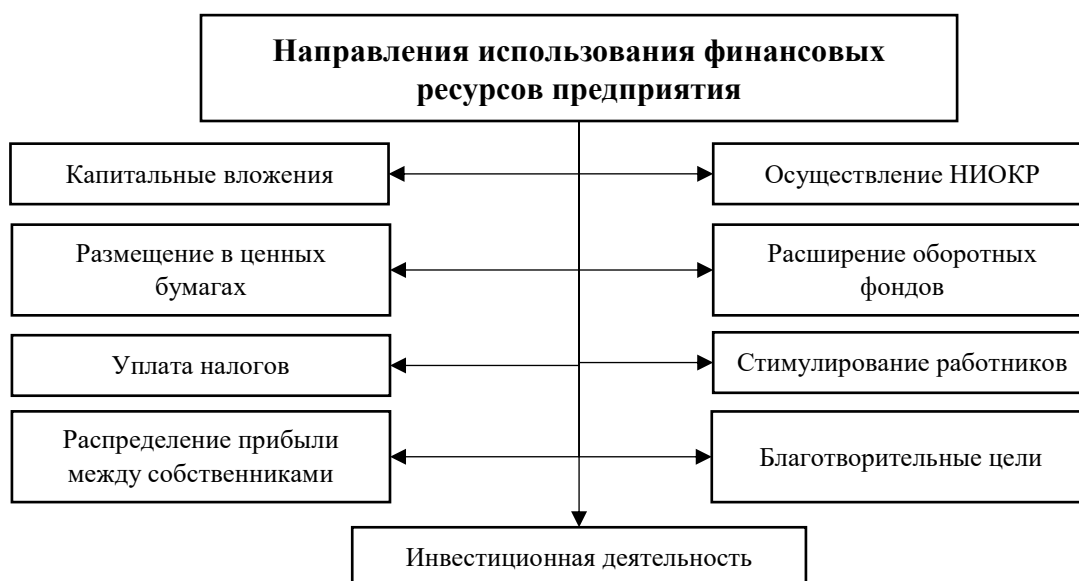


Рис. 1. Основные направления использования финансовых ресурсов коммерческих организаций*

*Составлено автором по данным: [9, С. 562].

Это приводит к тому, что уменьшается общая величина располагаемых финансовых ресурсов фирмы, которых может не хватить на осуществленных первостепенных задач. Ранее потраченные средства не способствуют достижению основных поставленных целей организации. В конечном итоге происходит снижение показателей эффективности деятельности предприятия, его устойчивости и конкурентоспособности. Одним из основных инструментов, призванных не допустить такого рода действия, является организация финансового контроля на предприятии. Кроме того, можно формировать целевые денежные фонды, чтобы можно было средства направлять на соответствующие нужды.

Таким образом, управление финансовыми ресурсами занимает важное место в системе финансового менеджмента организации. Оно способствует формированию на предприятии в достаточном объеме финансовых ресурсов, обеспечивает эффективное их использование, предопределяет хорошее финансовое положение фирмы и ее высокий потенциал.

Список источников

1. Альсахли Н.С. Сущность и содержание управления финансовыми ресурсами организации // Форум молодых ученых. 2023. № 6 (82). С. 94-98.
2. Базаров Р.Т., Лутфуллин Р.Ф., Габитов А.Х. К вопросу различных методик оценки финансовых ресурсов организации и направления их совершенствования // Вестник Университета управления "ТИСБИ". 2023. № 4. С. 65-74.

3. Боташева З.Р., Кябишева З.У., Чажаяев М.И. Модель эффективной системы управления финансовыми ресурсами организации // Вестник Академии знаний. 2019. № 35 (6). С. 79-85.
4. Гуров Р.Д. Аналитическое обеспечение рационального распределения финансовых ресурсов организации // Форум молодых ученых. 2023. № 6 (82). С. 175-179.
5. Гурфова С.А. Финансовые ресурсы организации: источники формирования и эффективность использования // Наука: общество, экономика, право. 2019. № 3. С. 118-133.
6. Дасаев Р.Х. Разработка системы методов и моделей эффективного управления финансовыми ресурсами организации // Вестник Московской международной академии. 2022. № 2. С. 96-98.
7. Нуруллаева А.И. Оценка управления финансовыми ресурсами организации // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2021. № 5 (57). С. 304-309.
8. Пидяшова О.П., Энгиноева А.М. Повышение эффективности использования финансовых ресурсов организации в современных условиях // Сфера услуг: инновации и качество. 2021. № 56. С. 110-116.
9. Семенова Е.В., Лазарева О.С. Влияние нецелевого использования финансовых ресурсов коммерческой организации на ее экономическую безопасность // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 4. С. 558-564.
10. Храмченко А.А., Черная О.А., Аракелян А.А., Козленко Э.И. Перспективы повышения эффективности использования финансовых ресурсов организации // Вестник Академии знаний. 2022. № 51 (4). С. 463-467.
11. Шардан С.К., Кябишева З.У., Амадаев А.А., Кипкеева М.Р. Методические подходы к оценке эффективности управления финансовыми ресурсами организации // Естественно-гуманитарные исследования. 2022. № 41 (3). С. 399-405.
12. Шевченко Ю.С., Жевидь К.М. Оценка финансовых ресурсов и финансовая устойчивость организации // Modern Science. 2022. № 1-1. С. 76-83.

Об авторе:

ГЛУШКОВ Никита Романович – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170021, Тверь, ул. Грибоедова 2-я, д. 2), e-mail: nrglushkov@edu.tversu.ru

Научный руководитель:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна - кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170021, Тверь, ул. Грибоедова 2-я, д. 22), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

CURRENT ISSUES IN THE MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF AN ORGANIZATION

N.R. Glushkov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article discusses the concepts of “financial resources of an enterprise”, “management of financial resources of an enterprise”. Attention is drawn to issues of effective management of a company's financial resources related to assessing the use of the organization's financial resources, methods for assessing efficiency and methods for managing the company's financial resources. The problem of the possibility of misuse of financial resources in an enterprise is raised.

Key words: financial resources, financial resource management, efficiency of financial resource management, methods, methodology, recommendations

About the author:

GLUSHKOV Nikita Romanovich – 2nd year master's student in the direction of training 04/38/08 Finance and credit of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170021, Tver, Griboyedova str. 2nd, no. 2), e-mail: nrglushkov@edu.tversu.ru

Scientific supervisor:

TOLKACHENKO Galina Lvovna - Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170021, Tver, 2nd Griboedova St., 22), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 25.03.24
Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.М. Горелова¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Статья посвящена проблемам развития малого и среднего бизнеса в Тверской области. Показана его роль в экономике региона, а также рассмотрены актуальные тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Тверской области в 2018-2023 годах. Анализируются основные проблемы, на которые обращают внимание сами предприниматели, и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, валовый региональный продукт, проблемы, налоговое бремя, государственная политика, федеральные торговые сети, экономика региона.

Экономика Тверской области, как и других регионов России, отличается особенностями, проявляющимися в объеме валового регионального продукта (ВРП). Валовой региональный продукт отражает денежную стоимость товаров, работ и услуг, произведенных и в конечном итоге использованных в регионе.

В частности, ВРП Тверской области включает показатели малых и средних предприятий (МСП), функционирующих в данном регионе. По данным Тверьстата, около 30% валовой продукции Тверской области приходится на долю МСП, что является средним показателем для развивающихся регионов России [5].

По данным Федеральной налоговой службы России (ФНС России), в Тверской области наблюдаются волны в количестве субъектов МСП (рис. 1 [6]), причем имеет место динамика уменьшения общего числа зарегистрированных и действующих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по сравнению с 2018 годом. Однако, уже в 2023 году количество МСП превысит показатель 2020 года. Это можно рассматривать как свидетельство восстановления региональной экономики и способности тверичан адаптироваться к новым экономическим условиям, в которых им приходится заниматься предпринимательской деятельностью.

Снижение в период с 2020 по 2022 год было связано с отсутствием внешнего финансирования в период экономического спада для развивающихся и формирующихся предприятий, нуждающихся в инвестициях; количество индивидуальных предпринимателей в 2023 году было выше, чем в 2018 году, благодаря упрощению бухгалтерского учета и облегчению уплаты налогов, что является особенным преимуществом в

условиях осложнения общей экономической ситуации. Таким образом, к концу 2023 года количество индивидуальных предпринимателей в Тверской области превысит количество юридических лиц более чем в 1,5 раза [2].

Согласно статистике ФНС России (рис. 1), по состоянию на 31 декабря 2023 года численность населения, занятого в малом и среднем бизнесе в Тверской области, достигла около 150 000 человек, что составляет примерно 11,5% от общей численности населения области [5]. В результате получается, что около 31% валового регионального продукта Тверской области в 2023 году производится долей населения, составляющей примерно 12% от населения области.

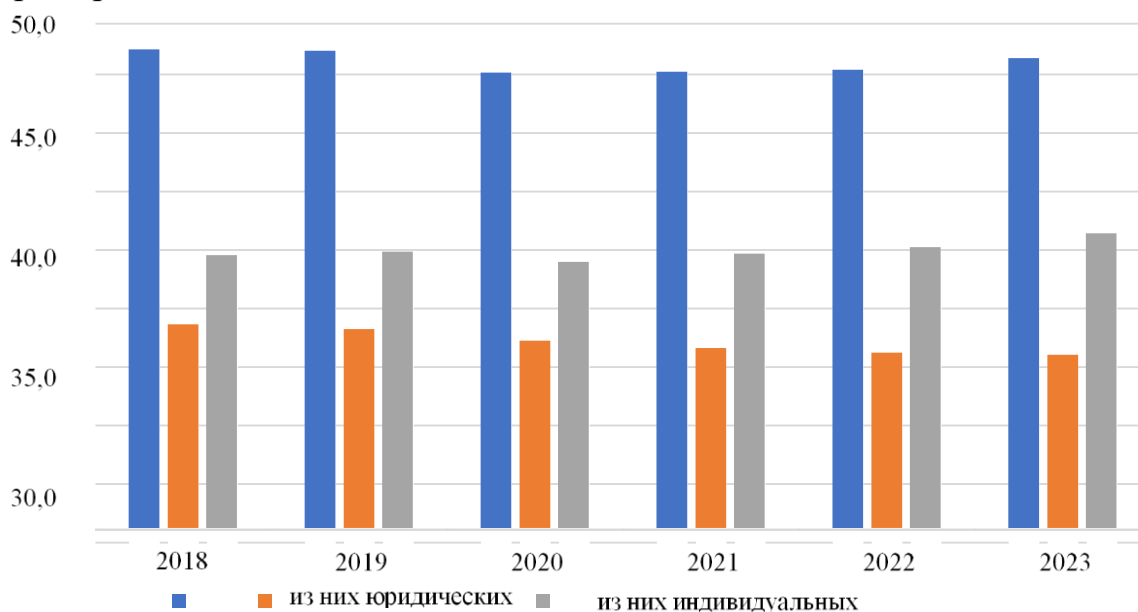


Рис. 1. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Тверской области за 2018-2023 гг., ед.*

*Составлено автором по данным: [5].

Согласно опросам предпринимателей [4], с 2022 года финансовое положение компаний, ведущих малый или средний бизнес в Тверской области, значительно ухудшилось: если в 2021 году большинство мелких и средних предпринимателей считали свое финансовое положение устойчивым, то к 2023 году подавляющее большинство опрошенных предпринимателей (82,6%) оценили свое финансовое положение как неустойчивое, а 29,1% представителей компаний заявили, что ситуация даже назвали его катастрофическим, поскольку обстановка ухудшается с каждым днем [4].

Основной проблемой почти половина предпринимателей (47,1 %) называют снижение внутреннего спроса, четверть (24,1 %) - нехватку рабочей силы (рис. 2).

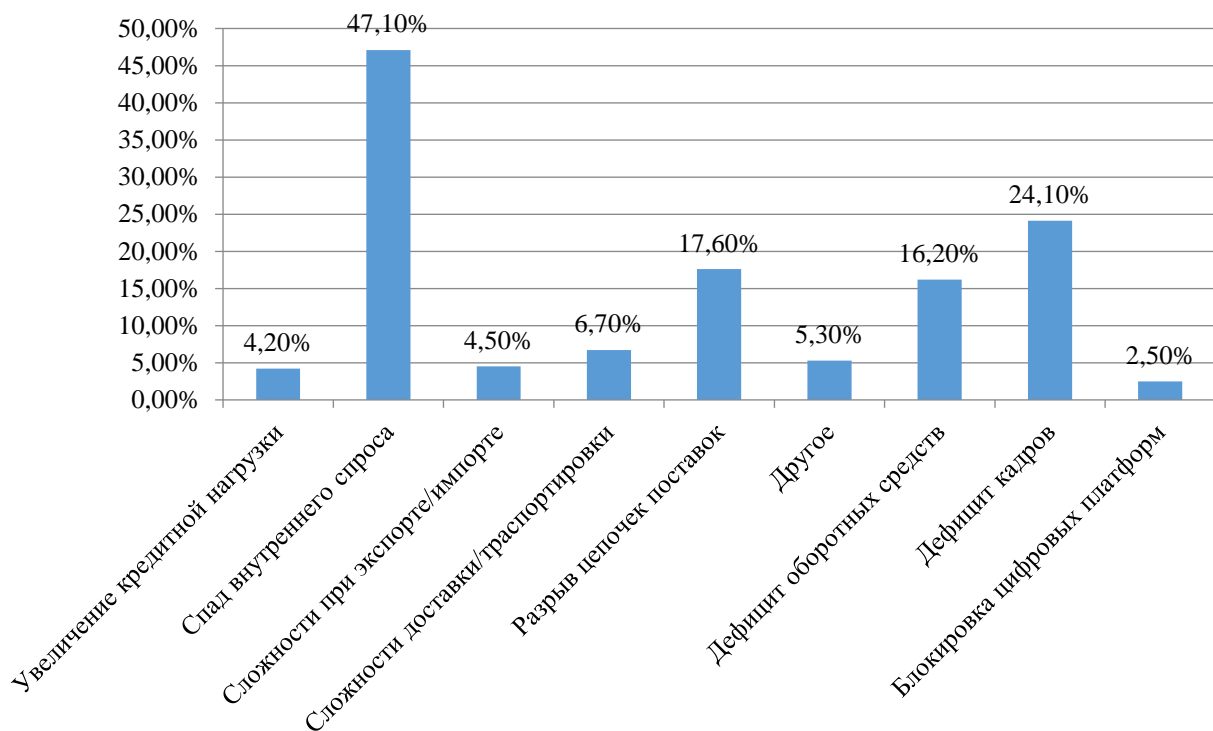


Рис. 2. Оценка малыми предпринимателями основных проблем ведения бизнеса*

*Составлено автором по данным: [4].

Некоторые из тенденций совпадают с предыдущими годами, в то время как другие имеют прямо противоположную направленность и требуют серьезного рассмотрения.

Более трети (38,9 %) предпринимателей отмечают, что изменения геополитической ситуации негативно сказываются на малом и среднем бизнесе, по крайней мере, в Тверской области. В тоже время почти такое же количество респондентов (их доля составила 38,1%) заявила, что ситуация не влияет на их бизнес.

В итоге в настоящее время многие мелкие и средние предприниматели (по некоторым данным, до 75%) не видят новых возможностей для развития в текущих условиях [4].

Ситуация с доступом к финансированию также не улучшилась. Получить финансовые ресурсы в рамках национальных программ поддержки развития предпринимательства, как и добиться льготного подключения к электро- и газоснабжению, с каждым годом становится все сложнее.

Однако предприниматели, имевшие в 2022-2023 годах положительный опыт привлечения дополнительных управленческих ресурсов в 2022 году, отмечают, что наиболее доступными будут аренда или

продление контрактов на производственные, складские, офисные и торговые площади.

Положительной тенденцией является также тот факт, что значительная часть предпринимателей (74,2%) больше не испытывает проблем с доступом к государственным и муниципальным услугам. Те предприниматели, которые все же имели проблемы с таким доступом, чаще всего отмечают задержки в предоставлении государственных и муниципальных услуг с целью вымогательства взяток и другие злоупотребления [4].

За последние годы административные барьеры в Тверской области снизились, и все меньше предпринимателей жалуются на увеличение административной нагрузки на свой бизнес.

Наиболее распространенными барьерами, мешающими бизнесу реализовать имеющиеся возможности развития, называют низкий спрос и ограниченность внутреннего рынка, высокие налоги и обязательные бюджетные платежи, рост торговых издержек из-за роста цен на сырье и энергоносители, а также расширение федеральных розничных сетей в торговой сфере [3].

На сегодняшний момент присутствие федеральных торговых сетей во многих городах области является значительным. По словам тверских предпринимателей, «эти сети почти полностью истребили малый бизнес, поскольку с ними конкурировать невозможно» [1]. Результатом этого вытеснения является снижение конкуренции, и, следовательно, ухудшение предложения товаров по цене, ассортименту и качеству, также разорение малых сельскохозяйственных, промышленных и торговых предприятий по сравнению с другими местными рынками, где отсутствует такая концентрация федеральных сетей.

Федеральные сети никогда не участвуют в местных праздниках, не являются спонсорами культурно-массовых или спортивных соревнований, а также не оказывают благотворительную помощь на муниципальном уровне. Несмотря на постоянные обращения, спонсорами всех областных спортивно-культурных и прочих мероприятий, как правило, выступают только местные компании [1].

Государство не имеет правовой возможности указывать, где и в каком объеме открываться сетям. Статья 14 Федерального закона РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» предусматривает ограничение приобретения и аренды дополнительной площади торговых объектов для субъектов розничной торговли продовольственными товарами, осуществляющими организацию торговой сети, если их доля превышает 25% объема реализованных продовольственных товаров в предыдущем финансовом году в границах российского субъекта.

Система подсчета, используемая в настоящее время, является сложной и неэффективной в контексте предотвращения сетевой экспансии. Именно благодаря этой системе четыре хозяйствующих субъекта могут получить 100% рынка, что практически уже имеет место в Тверском регионе. Поэтому необходимо срочно внести поправки в статью 14 данного федерального закона, чтобы ограничить присутствие крупных сетей на рынке не более чем 50%.

Основные требования, которыми руководствуются крупные сети при выборе поставщиков, включают объем производства, срок реализации и цену. Однако такие условия часто оказываются непосильными для малых региональных производителей. Сети имеют возможность диктовать условия российским производителям, включая размеры входных и ретро бонусов, минимальную закупочную цену и максимальный срок реализации. В итоге, небольшим предприятиям приходится увеличивать отпускные цены на свою продукцию.

Введение автоматизированной системы «Меркурий», а затем и системы маркировки и прослеживания продукции посредством «Честного знака» привело к тому, что оставшийся малый бизнес в сельском хозяйстве был вытеснен с рынка и вернулся в нерегулируемый теневой сектор.

Если ситуация продолжает развиваться в данном направлении, то малые предприятия оптово-розничной торговли, пищевой промышленности, фермерские хозяйства и сельскохозяйственные кооперативы будут окончательно уничтожены. Тогда как сообща эти предприятия могут оперативно закупать продукцию, заключать контракты и договора, осуществлять гибкую ценовую и маркетинговую политику, работать с небольшими объемами и короткими сроками реализации, предоставлять натуральные продукты без консервантов и сотрудничать с местными производителями.

В результате встает вопрос продовольственной и экономической безопасности региона, развития территорий, создания рабочих мест, занятости населения, уровня жизни и поступления налогов в местные и региональные бюджеты.

Вышеперечисленные проблемы малого и среднего бизнеса можно разделить на две части:

Проблемы, которые носят системный и, как правило, общероссийский характер. Их можно решить только на федеральном уровне и в контексте общего социально-экономического развития России. Эти проблемы, в частности, следующие:

- высокая стоимость кредитных ресурсов;
- сроки присоединения к сетям электро- и газоснабжения;
- дефицит кадров;
- изменение конъюнктуры рынков российского экспорта и импорта товаров из-за рубежа.

Другая часть проблем носит ситуационный характер и может быть решена на региональном уровне:

- сроки и процедуры оказания услуг в сфере архитектуры и градостроительства;
- повышение кадастровой стоимости земельных участков и объектов недвижимости;
- отсутствие синхронизации работ по благоустройству с субъектами МСП.

В связи с вышесказанным представляется целесообразным принять следующие меры на региональном и федеральном уровнях [1]:

- общая доля Федеральных сетей в городах и районах не должна превышать 50%;
- необходимо решить вопрос регулирования ценообразования, т.е. ниже которого не разрешается устанавливать розничную цену;
- следует выровнять отпускные цены у производителей на продукты первой необходимости для федеральных сетей и предприятий малого бизнеса;
- утвердить долю местных производителей в структуре ассортимента торговых сетей;
- условия работы сетевых ритейлеров с поставщиками должны быть стандартными, фиксироваться в письменном виде и находиться в открытом доступе;
- отменить систему «Меркурий» и «Честный знак» для МСП. На сегодняшний день Федеральная налоговая служба, Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору и Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия населения достаточно эффективно работают в области мониторинга и контроля;
- компенсировать часть процентной ставки по кредитам для субъектов МСП;
- снизить налог для МСП при работе по УСН с 15% до 10% (минимальная ставка 5%);
- заложить в бюджеты всех уровней 5% для поддержки МСП;
- необходимо 30% средств, полученных за счет приватизации регионального имущества, и часть средств, предназначенных для службы занятости населения, направлять на создание новых рабочих мест в малом предпринимательстве;
- комплексное рассмотрение и устранение препятствий в части присоединения предприятий МСП к электросетям;
- реализация программ специальной подготовки специалистов в средних и высших учебных заведениях под запросы предприятий Тверской области, то есть синхронизировать работу учебных заведений и работодателей;

- создание круглогодичных (постоянно действующих) ярмарок для товаропроизводителей, а также народных и художественных промыслов, изделий ремесленничества Тверской области и других субъектов РФ;

- привлечение субъектов МСП к участию в международных выставках и форумах, а также бизнес-миссиях;

- формирование в обществе положительного имиджа и понимания общественной значимости МСП, с помощью СМИ, общественных организаций, используя инфраструктуру поддержки предпринимателей.

Для того, чтобы малый и средний бизнес могли существенно влиять на экономику региона, необходимо, чтобы повысилась их доля в валовом региональном продукте, что можно достигнуть путем увеличения количества: субъектов МСП в регионе, численности населения, занятого в субъектах МСП и объема произведенной ими продукции.

Список источников

1. Алексеев И.А. Проблемы малого бизнеса в Тверской области при экспансии федеральных торговых сетей [Электронный ресурс]: Тверскому областному отделению Коммунистической партии Российской Федерации. URL: <https://tver-kprf.ru/info/5544-igor-alekseev-problemy-malogo-biznesa-v-tverskoj-oblasti-pri-ekspansii-federalnyh-torgovyh-setey.html?ysclid=ltvvrifykhy376797479> (дата обращения 15.03.24)
2. Морозова С.В. Состояние малого и среднего предпринимательства в тверской области // Российские регионы: взгляд в будущее. 2023. Т. 11. № 3-4. С. 88-102.
3. Самылина Ю.Н. Деятельность субъектов малого и среднего бизнеса региона: тенденции и перспективы развития (на материалах Тверской области): монография / Ю.Н. Самылина, Е.Н. Малышева; Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования "Тверской государственный технический университет" (ТвГТУ). Тверь: ТГТУ, 2021. 172 с..
4. Стамплевский А. Оценка условий ведения бизнеса в Тверской области в 2022 году [Электронный ресурс]. URL: https://vk.com/wall15271433_1371 (дата обращения 15.03.24)
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской области: [Электронный ресурс]. URL: <https://69.rosstat.gov.ru/> (дата обращения 12.03.24)
6. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> (дата обращения 10.03.24)

Об авторе:

ГОРЕЛОВА Анастасия Михайловна – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: anastasia_gorelova2019@mail.ru.

Научный руководитель:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна - кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: tolkachenko59@mail.ru.

PROBLEMS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE TVER REGION

A.M. Gorelova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article is devoted to the problems of small and medium-sized business development in the Tver Region. Its role in the region's economy is shown, and the current trends of SME development in the Tver Region in 2018-2023 are considered. The main problems that entrepreneurs themselves pay attention to are analysed, and the ways of their solution are offered.

Keywords: *small and medium-sized entrepreneurship, gross regional product, problems, tax burden, government policy, federal retail chains, regional economy.*

About the author:

ГОРЕЛОВА Анастасия Михайловна – 1st year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: anastasia_gorelova2019@mail.ru.

Scientific supervisor:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна - Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: tolkachenko59@mail.ru.

Дата поступления рукописи в редакцию: 22.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

МАЛЫЙ БИЗНЕС ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ: ОЦЕНКА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

С.А. оглы Гунбатов¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрен малый бизнес Тверской области. Представлены общие тенденции развития малого бизнеса в России. Дана оценка состояния малого бизнеса Тверского региона с точки зрения политики импортозамещения, проанализированы существующие теоретические подходы к импортозамещению, которые соответствуют сложившимся экономическим реалиям.

Ключевые слова: бизнес, малый бизнес, малый бизнес Тверской области, импортозамещение, политика импортозамещения.

Сегодня предпринимательство является одной из самых активных форм экономики и выступает катализатором инновационных решений. Наиболее активно экономические преобразования происходят в сфере малого бизнеса. Малые предприятия эффективны не только в потребительской сфере, но и как производители отдельных узлов и малых механизмов, полуфабрикатов и других элементов, необходимых для производства конечной продукции, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям.

В рамках данной статьи будут представлены результаты анализа деятельности предприятий малого бизнеса Тверского региона. Анализ проведем с целью оценки перспектив развития малого бизнеса Тверской области с точки зрения возможностей создания конкурентоспособной продукции в рамках политики импортозамещения.

Методика настоящего анализа обобщила комплекс количественных и качественных методов и включила в себя три основных направления:

1. анализ статистической информации о компаниях малого бизнеса региона с учетом специфики политики импортозамещения;

2. оценка действующих мер поддержки (как на федеральном, так и на региональном уровне) малого бизнеса с оценкой их соответствия специфике политики импортозамещения;

3. анализ уникальных данных о компаниях малого бизнеса, полученных в рамках проведения анкетирования.

Реализация первого из представленных направлений анализа представила собой оценку деятельности малого бизнеса Тверского региона в целом с использованием математико-статистических и логических

методов. Все анализируемые показатели можно представить в разрезе трех ключевых групп, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Группы анализируемых показателей

№	Общие показатели	Оценка результативности деятельности субъектов малого бизнеса	Оценка внешнеэкономической деятельности региона в целом и роли малого бизнеса
1	Структура малого бизнеса по размеру.	Оборот малых предприятий.	Товарная структура экспорта Тверской области.
2	Распределение малого бизнеса Тверской области по муниципальным образованиям.	Показатели рентабельности: - Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг); - Рентабельность активов предприятий.	Товарная структура импорта Тверской области.
3	Распределение малого бизнеса региона по видам деятельности.	Объем инвестиций в основной капитал.	Количество малых предприятий, осуществляющих экспорт.
4	Инновационная составляющая.	Доля малых предприятий, осуществлявших технологические инновации.	Количество малых предприятий, осуществляющих экспортную деятельность в сравнении с регионами ЦФО.

*Составлено автором.

Анализ охватывает период с 2017 по 2022 гг.

Рассмотрим результаты анализа первой группы показателей.

1.1. Оценка численности компаний малого бизнеса Тверской области (2017-2022 гг.) представлена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика общего числа субъектов малого бизнеса за 2017-2022 гг.

Год	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Значение, ед.	52870	52502	52814	52597	58825	47159

*Составлено автором по данным: [2].

Динамика изменения численности субъектов малого бизнеса достаточно неоднородная: пик 2017 г. сменился незначительным падением в 2018, рост 2021 компенсировался падением данного показателя в 2017-2020 гг. В целом сложившаяся ситуация оценивается негативно (на что указывает значение среднего темпа прироста - 2,3%), так как свидетельствует о постепенном снижении предпринимательской активности малого бизнеса.

1.2. Анализ распределения малых предприятий Тверской области по муниципальным образованиям продемонстрировал крайне неоднородное размещение компаний представителей малого бизнеса [2]. Так, подавляющее большинство предприятий располагаются в областных центрах и крупных городах региона (Тверь, Вышний Волочек, Кимры, Торжок), и некоторых районах (Калининский и Конаковский). Наименьшее количество субъектов малого бизнеса расположено в Молоковском (0,18%) и Западнодвинском (0,87%) муниципальных районах.

Сложившееся распределение позволяет сделать вывод о наличии значительных диспропорций в плане концентрации компаний малого бизнеса по муниципальным образованиям региона.

1.3. Распределение компаний малого бизнеса Тверского региона по видам деятельности по состоянию на 01.01.2021 г. представлены в табл. 3.

Таблица 3

Распределение компаний малого бизнеса Тверского региона по видам деятельности по состоянию на 01.01.2021 г.

Наименование отрасли	Кол-во пред- тий, шт.	Уд. вес (%)
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	2289	4,36%
Добыча полезных ископаемых	112	0,21%
Обрабатывающие производства	4210	8,02%
Обеспечение электроэнергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	205	0,39%
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвид. загрязнений	289	0,54%
Строительство	4206	8,01%
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	20053	38,19%
Транспортировка и хранение	5986	11,40%
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	1402	2,67%
Деятельность в области информации и связи	1231	2,34%
Деятельность финансовая и страховая	496	0,94%
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	3314	6,31%
Деятельность профессиональная, научная и техническая	3180	6,06%
Деятельность административная и сопутствующие доп. услуги	1540	2,93%
Госуправление и обеспечение военной безопасности; соцобеспечение	5	0,01%
Образование	279	0,53%
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	571	1,09%
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	525	1,00%
Предоставление прочих видов услуг	2602	4,96%
Деятельность домашних хозяйств как работодателей и другие	10	0,02%
Итого:	52502	100%

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

Анализ распределения компаний малого бизнеса Тверской области продемонстрировал ярко выраженную торговую направленность малого бизнеса региона - 38,19% всех малых предприятий сконцентрировано в секторе оптовой и розничной торговли. Тогда как в наиболее перспективном с точки зрения политики импортозамещения секторе обрабатывающей промышленности занято лишь 8,6% всех компаний. Информация по пищевым производствам не представлена за отсутствием данных в открытых источниках.

Предварительный анализ деятельности малого бизнеса Тверской области позволил выявить ряд негативных тенденций в их развитии. Так, наблюдаются:

- замедление роста количества малых предприятий, что свидетельствует о снижении экономической активности компаний;

- крайне неравномерное распределение предприятий по отдельным муниципальным образованиям;

- сосредоточение малого бизнеса Тверского региона в секторах, не связанных с производством продукции (торговля, транспорт), что не соответствует теоретическим посылкам импортозамещения.

Анализ второй группы показателей целесообразно начать с показателя оборота малых предприятий (см. табл. 4).

2.1. Оборот малых предприятий (без ИП и КФХ) показан в табл. 4.

Таблица 4

Динамика оборота малых предприятий (без ИП и КФХ) за 2016-2021 гг.*

Год	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Значение, млн. руб.	79270,1	161216	185602,3	178943,8	168949	186525

*Составлено автором по данным: [2].

На основании табл. 5 видно, что в 2020 г. произошло резкое снижение оборота малых предприятий, которое составило - 9994,8 млн. руб., что говорит о наступившей пандемии и остановке деятельности компаний малого бизнеса. Хотя в 2021 г. наблюдается небольшое увеличение показателя среднегодового цепного темпа роста на 18,7%.

2.2. Оценка показателя рентабельности. Данные по рентабельности деятельности субъектов малого бизнеса в контексте работы представляется достаточно полезной (табл. 5).

Таблица 5

Динамика показателей рентабельности компаний малого бизнеса Тверской области за 2016-2019 гг., %

Год	Рентабельность продукции	Рентабельность продукции (по микропредприятиям)	Рентабельность активов	Рентабельность активов (по микропредприятиям)
2016	2,7	5,0	2,7	3,7
2017	5,1	5,6	4,8	4,9
2018	5,4	5,8	4,9	4,3
2019	4,2	3,8	3,2	2,2

*Составлено автором по данным [3; 4].

Позитивная динамика показателя рентабельности товаров, наблюдающаяся с 2017 по 2018 гг., сменяется его замедлением в 2019 г., что может быть объяснено обострением кризисных тенденций в развитии экономики России. Аналогичная ситуация сложилась по показателю рентабельности активов – рост, наблюдающийся вплоть до 2018 г., сменяется падением в 2019 г., что свидетельствует о снижении конкурентоспособности организаций малого бизнеса, возможно, также вызванным негативными тенденциями в экономике в целом. Анализ показателей рентабельности в разрезе микропредприятий подтвердил обозначенные выше выводы; при этом рентабельность активов микропредприятий в 2019 г. упала ниже уровня 2016 г., что позволяет

сделать вывод о большей степени чувствительности микропредприятий к негативным экономическим тенденциям в целом.

Можно сделать вывод, что 2019 г. стал поворотным периодом в развитии страны, отразившись на многих субъектах хозяйственной деятельности. Анализ, сделанный выше, продемонстрировал, что ситуация, сложившаяся в экономике, негативно сказалась на уровне результативности малого бизнеса. С другой стороны, в данной оценке присутствует изрядная доля условности – данные представлены по ограниченному кругу предприятий, поэтому делать какие-либо окончательные выводы нужно с осторожностью.

2.3. По показателю объема инвестиций в основной капитал малых предприятий (без микропредприятий) Тверской области данные отражены в табл. 6.

Таблица 6

Динамика инвестиций в основной капитал малых предприятий (без микропредприятий) Тверской области за 2014-2019 гг.

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Объем, млн руб.	2 504,0	2320,6	1455,4	1291,1	1818,9	2 385,8

*Составлено автором по данным: [2].

Уровень инвестиций в основной капитал малых предприятий продемонстрировал те же тенденции, что и представленные выше показатели – рост до 2014 г. сменился дальнейшим падением. Сложившуюся ситуацию можно оценить негативно – снижение анализируемого показателя свидетельствует об уменьшении инвестиционной активности предприятий.

2.4. В данном пункте проанализируем показатель удельного веса малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных малых предприятий. Несмотря на то, что настоящий показатель по сути своей является производным от результатов выборочного обследования, его значения оказались полезными для целей настоящей статьи. Данные представлены с периодичностью один раз в два года, в силу специфики проводимого исследования (см. табл. 7).

Таблица 7

Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных малых предприятий*

Год	2017	2019	2021
Значения, %	5,1	4,75	4,5

*Составлено автором по данным: [2].

Наблюдается устойчивое снижение представленного коэффициента, что оценивается негативно и свидетельствует о снижении инновационной активности малых предприятий. Анализ эффективности функционирования предприятий малого бизнеса также продемонстрировал некоторые

отрицательные тенденции в развитии малого бизнеса Тверского региона (необходимо отметить их некоторую условность, связанную с нехваткой первоначальных данных):

- на протяжении 2019-2021 гг. наблюдается постепенное снижение результативности и эффективности функционирования компаний малого бизнеса;

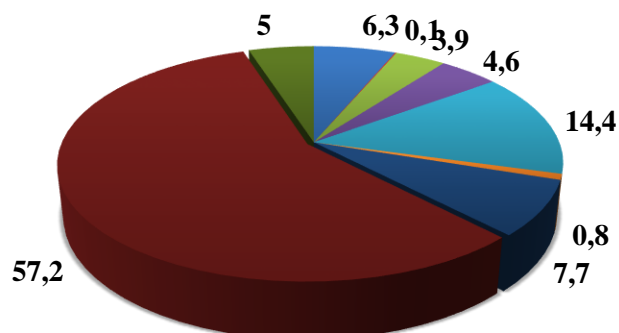
- 2014 г. является переломным годом, давшим негативный толчок в развитии малого бизнеса.

Целесообразно дать оценку роли малого бизнеса во внешнеторговом обороте региона, ответив, таким образом, на один из ключевых вопросов настоящего исследования – обладают ли малые компании потенциалом к экспорту? Именно поэтому в рамках третьей группы наибольший интерес представляли показатели, формирующие представление о роли малых предприятий во внешней торговле, в частности, в экспортных потоках, что позволило сделать вывод о конкурентоспособности тех или иных отраслей региона и компаний малого бизнеса в целом.

3.1. Перед тем, как перейти непосредственно к оценке экспортных потоков, как ключевых характеристик импортозамещения, предварительно была дана оценка динамики внешней торговли региона. Так, по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тверской области, внешнеторговый оборот за 2021 год составил в текущих ценах 1281,9 млн долларов США, в том числе экспорт – 603,6 млн долларов США, импорт – 678,3 млн долларов США. При этом сложилось отрицательное сальдо торгового баланса -74,7 млн долларов США, что оценивается негативно, так как свидетельствует о наличии зависимости региона от иностранных товаров. Однако есть и некоторые позитивные тенденции: в сравнении с аналогичным периодом 2020 г., наблюдается рост показателя экспорта на 23%, опережающее рост импорта, который составил 14,2%, что позволяет сделать вывод об усилении внешнеэкономической активности региона в целом. Далее анализу была подвергнута структура внешней торговли Тверской области, с целью дать оценку конкурентоспособности отдельных отраслей. Базируясь на обозначенной в первой главе роли экспортных потоков, как ключевого показателя конкурентоспособности продукции, в рамках исследования была представлена товарная структура экспорта (см. рис. 1).

Анализируя структуру экспорта Тверской области, нетрудно заметить, что наиболее конкурентоспособными на внешних рынках являются такие товарные категории, как машины, оборудование, транспортные средства (57,2%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (14,4%), металлы и изделия из них (7,7%), кожевенное сырье, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) (6,3%), пушнина (4,6%). Данное распределение продемонстрировало, что наряду с сырьевыми направлениями, в структуре

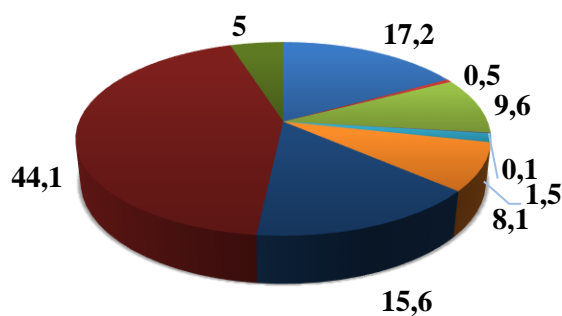
экспорта значительную роль играет и товарное направление, что оценивается положительно, так как свидетельствует о наличии промышленного потенциала области в сфере внешнеэкономической деятельности. Также положительно можно оценить и значительную долю в структуре экспорта продовольственных товаров – 9,31%.



- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)
- минеральные продукты
- продукция химической промышленности, каучук
- кожевенное сырье, пушнина и изделия из них
- древесина и целлюлозно-бумажные изделия
- текстиль, текстильные изделия и обувь
- металлы и изделия из них
- машины, оборудование, транспортные средства
- другие товары

Рис. 1. Товарная структура экспорта Тверской области (2021 г.), %
*Составлено автором по данным: [1].

Представленный анализ был недостаточно полным без его сопоставления со структурой импортного потока (см. рис. 2).



- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)
- минеральные продукты
- продукция химической промышленности, каучук
- кожевенное сырье, пушнина и изделия из них
- древесина и целлюлозно-бумажные изделия
- текстиль, текстильные изделия и обувь
- металлы и изделия из них

Рис. 2. Товарная структура импорта Тверской области (2021 г.), %
*Составлено автором по данным: [1].

Структура импортного потока во многом перекликается с представленным выше товарным распределением по экспорту. В частности, наибольшую долю в структуре импортного потока занимают такие категории, как машины и оборудование (44,1%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) (17,2%), металлы и изделия из них (15,6%), а также продукция химической промышленности, каучук (9,6%). Именно поэтому, сопоставляя представленные структуры нельзя дать однозначной оценки конкурентоспособности тех или иных отраслей экономики региона (в силу совпадения статей и отсутствия детализированных данных по представленным группировкам), а также конкурентоспособности отдельных товаров, что потребовало уточнения данного вопроса в рамках проведения анкетирования.

3.2. Среди доступных показателей, характеризующих роль субъектов малого бизнеса во внешнеторговом обороте, наибольший интерес представляет показатель количества малых предприятий, осуществляющих экспортную деятельность (в силу ограниченности информации в разрезе 2015-2018 гг.) (см. табл. 8).

Таблица 8

Динамика количества малых предприятий, осуществляющих экспортную деятельность, в тверской области за 2015-2018 гг.*

Показатель	2015	2016	2017	2018
Значение, ед.	108,0	139,0	216,0	304,0

*Составлено автором по данным: [2].

Несмотря на прослеживающиеся в развитии компаний малого бизнеса Тверской области спорные тенденции, рост данного показателя оценивается положительно, так как он свидетельствует об усилении внешнеэкономической активности малого бизнеса Тверского региона, вопреки кризисным явлениям экономики, и наличию экспортного потенциала компаний малого бизнеса региона.

3.3. Стоит отметить, что на уровне Центрального Федерального округа Тверская область также продемонстрировала неплохие результаты – уровень внешнеэкономической активности компаний малого бизнеса держится достаточно близко к лидирующим по данному показателю регионам (Воронежская, Брянская, Белгородская область и другие), что ещё раз подчеркивает наличие существенного экспортного потенциала малого бизнеса Тверского региона, значимого на федеральном уровне.

По результатам анализа третьей группы показателей можно сделать вывод об усилении активности малого бизнеса Тверской области на международной арене, что позволяет говорить о наличии значительного экспортного потенциала как у региона в целом, так и конкретных предприятий. На базе обобщения представленных выводов по каждой из групп показателей, были сформулированы предварительные гипотезы, проверка которых осуществляется в рамках итоговой части анализа:

1) компании малого бизнеса (в том числе, в сфере пищевых производств) обладают значительным экспортным потенциалом, а, следовательно, способны создавать конкурентоспособные блага (вывод сделан на базе анализа динамики количества экспортноориентированных компаний малого бизнеса региона);

2) материально-техническая база функционирования компаний малого бизнеса испытывает необходимость в модернизации (вывод сделан на базе анализа показателей инвестиций в основной капитал и количества малых предприятий, осуществляющих технологические новации).

Стоит отметить тотальную нехватку данных, связанных непосредственно с пищевой промышленностью, что требует более детального рассмотрения в ходе анализа экспертными данными. Дальнейшее формирование гипотез будет осуществлено в рамках следующего направления анализа, связанного с оценкой существующей нормативно-правовой базы.

Список источников

1. Внешняя торговля за январь-сентябрь 2019 года. [Электронный ресурс]: Внешнеэкономическая деятельность / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской области. URL: http://tverstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tverstat/resources/509122804321007e8057b46d1d1cfc75/внешняя_торговля_317.htm (дата обращения 25.02.24)
2. Количественные данные в территориальном разрезе из Статрегистра Тверской области на (01.01.2014-01.01.2019) [Электронный ресурс]: Развитие малого предпринимательства в Тверской области / Министерство экономического развития Тверской области. URL: <http://минэконом.тверскаяобласть.рф/mbiznes/statistika-i-analitika/razvitiie-msp/> (дата обращения 25.02.24)
3. Рентабельность активов предприятий, процентов. Основные экономические показатели деятельности малых предприятий. [Электронный ресурс]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской области. URL: http://tverstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tverstat/resources/6219808042a0afe488078d86540d86a5/Основные+экономические+показатели+деятельности+малых+предприятий.htm (дата обращения 25.02.24)
4. Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), процентов [Электронный ресурс]: Основные экономические показатели деятельности малых предприятий / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской области. URL: http://tverstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tverstat/resources/6219808

042a0afe488078d86540d86a5/Основные+экономические+показатели+деятельности+малых+предприятий.htm (дата обращения 25.02.24)

Об авторе:

ГУНБАТОВ Самир Али оглы – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: s_gunbatov@mail.ru

Научный руководитель:

ЦАРЁВА Наталья Евгеньевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Tsareva.NE@tversu.ru

SMALL BUSINESS OF THE TVER REGION: ASSESSMENT FROM THE POINT OF VIEW OF IMPORT SUBSTITUTION POLICY

S.A. ogly Gunbatov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

Annotation. The article examines small businesses in the Tver region. The general trends in the development of small businesses in Russia are presented. An assessment is made of the state of small business in the Tver region from the point of view of the import substitution policy, and existing theoretical approaches to import substitution that correspond to current economic realities are analyzed.

Keywords: *business, small business, small business of the Tver region, import substitution, import substitution policy.*

About the author:

GUNBATOV Samir Ali ogly - 2nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: s_gunbatov@mail.ru

Scientific supervisor:

TSAREVA Natalya Evgenievna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Tsareva.NE@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 24.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

С.С. Гусейнов¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье освещены существующие в настоящее время методологические подходы к оценке финансовой устойчивости фармацевтической организации. На основе анализа научной литературы выявлено преимущественное использование коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости фарморганизаций, который представлен множеством авторских вариантов. Установлены особенности формирования финансовой устойчивости фармацевтических организаций, оказывающие существенное влияние на методы ее оценки.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, методические подходы, анализ, коэффициенты финансовой устойчивости, фармацевтическая организация.

В настоящее время фармацевтической отрасли в России уделяется особое внимание, что является положительным моментом. Здравоохранение невозможно без современных лекарств, которые выступают единственным решением в лечении многих заболеваний. Развитие фармацевтической промышленности приведет к появлению новых эффективных лекарств. Высокие финансовые показатели фармацевтических компаний создают резервы для дальнейшего развития и разработки новых препаратов. В связи с этим важно разработать современные методы и подходы к оценке финансовой устойчивости компаний, чтобы фармацевтическая отрасль вышла на новый уровень финансового развития.

Вследствие негативного влияния западных экономических санкций на российскую экономику фармацевтический рынок испытывает определенный дефицит некоторых видов лекарств [5]. С другой стороны, эту ситуацию можно рассматривать как возможность для развития и роста отрасли. Главное - найти пути повышения конкурентоспособности и финансовой устойчивости фармацевтического бизнеса и обеспечить его стабильное развитие в будущем. В данной статье рассматривается актуальность анализа финансовой устойчивости фармацевтических компаний в свете экономического кризиса, серьезно затронувшего многие отрасли экономики.

Фармацевтическая промышленность играет важную роль в сфере здравоохранения, обеспечивая население лекарствами и необходимой

помощью. Постоянное развитие и совершенствование производства лекарственных средств, способствующих улучшению здоровья, работоспособности и продолжительности жизни населения, является важной задачей. При этом для успешного функционирования фармацевтическим компаниям необходима стабильная база и резервы для развития. Для этого им необходимо управлять своим финансовым положением и регулярно проводить анализ финансового положения.

Оценка финансовой устойчивости помогает определить стабильность финансового положения фармацевтической компании. Она включает в себя оценку источников финансирования, в том числе собственного капитала, дополненного чистой прибылью. Показатели финансовой устойчивости тесно связаны с показателями прибыли и рентабельности.

Финансовая устойчивость фармацевтической компании зависит от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственные и финансовые планы не выполняются, платежеспособность и стабильность компании могут снизиться, что в конечном итоге приведет к банкротству.

В итоге все фармацевтические компании должны стремиться к абсолютной устойчивости. Достижение этой цели требует правильного управления всеми факторами, влияющими на успех и стабильность компании.

Так, доступность источников финансирования является важным фактором финансовой устойчивости фармацевтических компаний, а размер товарно-материальных запасов может оказывать на нее негативное влияние. Правильный выбор критериев оценки финансовой устойчивости играет важную роль в получении точной информации, которая может быть использована для своевременного реагирования на возможные кризисные ситуации. Для выхода из неустойчивой ситуации компаниям необходимо пополнить источники формирования запасов, оптимизировать их структуру и обосновать снижение уровня запасов. Увеличение собственного капитала за счет распределения прибыли - самый безопасный подход, так как риск минимален.

Каждая фармацевтическая компания должна провести прогноз финансовой устойчивости, чтобы выявить потенциальные проблемы, которые могут возникнуть в будущем. Также важно заранее определить направление использования средств, которые появятся в компании.

Значимость и важность показателей финансовой устойчивости организации отражается в различных методах оценки для разных заинтересованных сторон. Собственники заинтересованы в росте рыночной стоимости аптечной организации, менеджеры - в увеличении продаж, кредитные организации - в возврате заемных средств и покрытии рисков, а органы здравоохранения - в сохранении уровня лекарственного обеспечения населения.

Существует ряд методик оценки финансовой устойчивости, но их применение неоднозначно в условиях меняющейся внешней среды, поэтому существующие подходы необходимо пересмотреть в свете новой ситуации, в которой оказались фармацевтические предприятия.

Изучив существующие подходы к оценке финансовой устойчивости, можно выделить некоторые позиции, общие для всех них. Для оценки финансовой устойчивости используются как абсолютные, так и относительные показатели. В некоторых случаях используется экспертная оценка, но основным источником информации является финансовая отчетность. Относительные показатели имеют определенные преимущества, поскольку нивелируют влияние инфляции и обеспечивают сопоставимость различных показателей. В то же время использование относительных показателей требует соблюдения принципа последовательности и недопущения дублирования показателей.

Существующие методы анализа финансовой устойчивости, как правило, основаны на сравнительной оценке структуры капитала и структуры экономических активов. В настоящее время в качестве практических методов оценки финансовой устойчивости сформировались следующие:

- а) горизонтальный анализ,
- б) вертикальный анализ,
- в) трендовый анализ,
- г) сравнительный (пространственный) анализ,
- д) анализ относительных показателей (коэффициентов);
- е) факторный анализ.

Наиболее распространенным из этих методов является коэффициентный анализ с вариациями разных авторов; классическим считается метод коэффициентного анализа, предложенный А.Д. Шереметом, Р.С. Сейфулиным и Е.В. Негашевым [4]. Указанные авторы разработали свою методику, исходя из того, что финансовая устойчивость предприятия зависит от его финансовой структуры и источников финансовых средств, а также от способа их формирования.

Основные показатели оценки финансовой устойчивости могут быть использованы для принятия обоснованных управленческих решений и включают, в частности, оборачиваемость активов и платежеспособность (в случае фармацевтических организаций, выполняющих важные социальные функции, каждая группа рассматривается отдельно). Преимуществом данного метода является использование относительных показателей, которые не зависят от инфляционных процессов.

По мнению многих экономистов [2, с. 138], данный метод, как и коэффициентный анализ в целом, позволяет получить основные параметры, достаточные для обоснованной оценки финансовой устойчивости

организации, особенно в тех случаях, когда руководство не имеет возможности полно и точно оценить финансовое состояние в комплексе.

Одним из недостатков классического коэффициентного анализа является его статичность, которая не позволяет проводить динамический анализ финансовой устойчивости фармацевтических организаций и не дает ожидаемых параметров краткосрочной финансовой устойчивости [1, С. 36].

В рамках коэффициентного анализа были также разработаны методы, направленные на диагностику вероятности финансовой несостоятельности. Они носят прогнозный характер и отличаются от многих подходов, ориентированных на анализ показателей прошлых лет. Одним из таких методов является способ, предложенный Н.К. Швецовою [4, С. 409].

Анализ представленных данных показывает, что классические методы анализа финансовой устойчивости являются формалистическими и определяют лишь рекомендуемые значения тех или иных коэффициентов, не учитывая фактическую отнесенность конкретной организации к той или иной отрасли, что бывает особенно важно для всех заинтересованных сторон.

Важно учитывать, что фармацевтические компании имеют свои особенности, которые оказывают существенное влияние на их финансовое положение. Поэтому эти отраслевые черты необходимо учитывать при оценке финансовой устойчивости таких компаний.

Одной из основных характеристик фармацевтических компаний является высокий уровень активов, в основном связанных с основными средствами. Ведь фармацевтические компании - это почти всегда многофункциональные комплексы, включающие административные здания, центры исследований и разработок, производственные мощности и склады [6].

Важным аспектом работы фармацевтических компаний является постоянное улучшение качества производимых лекарств и разработка новых продуктов. При этом увеличение доли нематериальных активов и значимость статей баланса, связанных с исследованиями и разработками, могут служить индикаторами такой деятельности. Эти факторы необходимо учитывать при оценке финансовой устойчивости фармацевтических компаний, в том числе при расчете рентабельности исследовательского капитала [3, С. 68].

Еще одной особенностью фармацевтической отрасли является большая доля запасов в составе оборотных активов. Это связано с тем, что фармацевтические компании часто продают свою продукцию через оптовиков или участвуют в тендерах, что требует от них наличия запасов. Размер запасов оказывает существенное влияние на коэффициент текущей ликвидности и должен приниматься во внимание при оценке финансовой устойчивости компаний данной отрасли.

Дебиторская задолженность также составляет значительную часть активов фармацевтических компаний. Большинство таких компаний работают с дистрибьюторами и откладывают погашение задолженности. Это связано с постоянным кризисом ликвидности в отрасли, поскольку компании осуществляют поставки и расплачиваются за них последующими продажами [6]. При расчете запасов и оценке финансовой устойчивости фармацевтических компаний необходимо также учитывать коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Таким образом, при оценке финансовой устойчивости компаний фармацевтической отрасли необходимо учитывать особенности этих организаций. Понимание этих отраслевых особенностей позволяет более точно оценить и проанализировать финансовую устойчивость такой компании.

Яшткина С.С. отмечает, что у большинства фармацевтических компаний запасы и дебиторская задолженность составляют более 40% от общей суммы активов, а денежные средства обычно не превышают 8% [7, С. 394]. Данный факт свидетельствует о том, что фармацевтические компании занимаются не только производством, но и торговлей продукцией. Небольшой объем денежных средств в активах компании отражается на коэффициенте абсолютной ликвидности.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы.

Финансовая устойчивость фармацевтической компании является неотъемлемой частью финансового анализа, позволяя оценить ее имущественное положение, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность и рентабельность. Анализ финансовой устойчивости также позволяет выявить слабые стороны компании, устранение которых способствует ее развитию.

В настоящее время существует ряд методов анализа финансовой устойчивости организации, которые условно можно разделить на несколько направлений. Эти методы различаются не только по отдельности, но и по каждому направлению, в зависимости от количества используемых показателей, порядка анализа и интерпретации результатов. Поэтому важно совершенствовать существующие методы с учетом специфики фармацевтической отрасли.

Коэффициентный анализ является наиболее распространенным методом экономического анализа, так как его легко рассчитать, а результаты наглядны. Однако большое количество разработанных коэффициентов при анализе финансового состояния организации, которые основаны на одних и тех же показателях или частично повторяют друг друга, иногда затрудняет однозначную оценку результатов анализа.

Применение методов финансового анализа особенно важно для фармацевтических компаний в условиях нестабильной финансовой среды. Поэтому существует необходимость в разработке и совершенствовании

аналитических инструментов для оценки текущей и будущей устойчивости фармацевтических компаний.

Также можно сделать вывод о том, что на оценку финансового потенциала фармацевтических компаний влияют такие характеристики, как высокие расходы на исследования и разработки, большая доля запасов и высокий уровень дебиторской задолженности, а также дефицит денежных средств.

Список источников

1. Дудченко И.Н. Проблемы управления финансовой устойчивостью предприятия в современных условиях // Современная студенческая наука: актуальные задачи, проблемы и перспективы. Материалы международной студенческой научной конференции. В 5-ти частях. 2019. С.28-36.
2. Зенкина А.В., Чупандина Е.Е. Анализ существующих методик оценки финансовой устойчивости фармацевтических организаций // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Медицина. Фармация. 2015. 2015. № 10 (207). С.138-143.
3. Скачкова А.А. Особенности оценки финансового потенциала фармацевтической компании // Молодой ученый. 2023. № 32 (479). С. 66-69.
4. Швецова Н.К. Развитие методики анализа финансовой устойчивости предприятия // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. С. 409.
5. Шлямова В.В., Карагусова А.Д. Анализ финансовой устойчивости предприятия фармацевтической промышленности на примере ПАО «Отисифарм» // Международный студенческий научный вестник. 2018. № 5. [Электронный ресурс]. URL: <https://eduherald.ru/ru/article/view?id=19095> (дата обращения: 29.02.24)
6. Ясинская Л.Е. Финансовый анализ отечественных производственных фармацевтических предприятий // Ремедиум. 2017. № 4. . 14-24.
7. Яшуткина С.С. Методика анализа финансового состояния фармацевтической организации для антикризисного управления // Молодой ученый. - 2018. - № 18 (204). - С. 393-400. URL: <https://moluch.ru/archive/204/49940/> (дата обращения: 29.02.24)

Об авторе:

ГУСЕЙНОВ Самурай Саявуш оглы – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: vilimonow.a.t@mail.ru

Научный руководитель:

ГУЛЯЕВА Ольга Станиславовна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственной университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Romanyuk.AV@tversu.ru

**PECULIARITIES OF FINANCIAL STABILITY ASSESSMENT OF
PHARMACEUTICAL INDUSTRY ORGANISATIONS:
METHODOLOGICAL ASPECT**

S.S. Guseynov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article highlights the currently existing methodological approaches to assessing the financial sustainability of a pharmaceutical organisation. On the basis of the analysis of scientific literature the predominant use of the coefficient method of estimation of financial stability of pharmaceutical organisations, which is represented by a set of author's variants, is revealed. The peculiarities of formation of financial stability of pharmaceutical organisations, which have a significant impact on the methods of its assessment, have been established.

Key words: *financial stability, methodological approaches, analysis, financial stability ratios, pharmaceutical organisation.*

About the author:

GUSEYNOV Samuray Sayavush ogli – 2nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: e-mail: samuray.guseynov.2015@gmail.com

Scientific supervisor:

GULYAEVA Olga Stanislavovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Gulyaeva.OS@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 26.04.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Р.В. Джафаров¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены особенности управления затратами торговых предприятий. Расписана экономическая категория «затраты предприятий сферы торговли», представлены состав и структура затрат предприятий торговли. Особое внимание уделено методике управления затратами предприятий торговли в Российской Федерации.

Ключевые слова: *торговля, затраты, торговые предприятия, управление затратами, внешние (явные) издержки предприятия, внутренние (неявные) издержки предприятия, директ-костинг, стандарт-костинг, таргет-костинг и кост-киллинг.*

В процессе своей деятельности каждое предприятие стремится получить как можно большую прибыль. На производство различных товаров и услуг необходимо затрачивать определенные ресурсы. Существуют два пути получения большей прибыли – это продажа товара по возможно более высокой цене сокращение затрат на производство продукции, т.е. издержки производства. Как известно, в процессе создания продукции (товаров) определяется ее фактическая производственная себестоимость, которая включает в себя сумму затрат на изготовление продукции (товаров). Отсюда следует, что затраты, связанные с движением товаров от производства до потребителя, включая и их реализацию конечному потребителю, представляют собой издержки обращения.

Издержки обращения существуют в сбытовых структурах промышленности в виде коммерческих расходов и в оптовой и розничной торговле в виде издержек обращения. В действительности понятие затрат является многофункциональной категорией. На предприятиях затраты подразделяются на следующие виды: закупку товаров; капитальные вложения; в расширенное воспроизводство самих фондов; текущие затраты на организацию хозяйственной деятельности (транспортировка, хранение, реклама и реализация товаров).

Средства, необходимые на закупку товара постоянно находятся в товарообороте. Эти средства вкладывают в товарные запасы за счет собственных средств и запасов (краткосрочных кредитов банков, привлечения денег пайщиков или акционеров, займов у других предприятий и т.д.). Все они возмещаются за счет прибыли, полученной в результате хозяйственной (коммерческой) деятельности. Затраты на капитальные

вложения носят долговременный характер и также возмещаются за счет прибыли.

Исходя из понятия издержек в современной экономической теории, следует отметить, что существует ограниченность используемых ресурсов и возможность их альтернативного использования. Ограниченность ресурсов заставляет сделать выбор, т.е. отказаться от одного в пользу другого.

Теперь следует дать определение издержкам производства продукции фирмы (себестоимости). К издержкам производства продукции относят все суммы затрат фирмы на производство и реализацию продукции. К ним относят затраты на сырье и материалы, амортизацию, заработную плату и др. виды затрат.

Издержки обращения – это денежное выражение расходов на продажу товаров.

Издержки обращения делятся на 2 вида:

1. дополнительные издержки – это денежное выражение расходов, которые связаны с пролонгированным производственным процессом в сфере торговли. Данные затраты на транспортирование, содержание складских территорий, хранение, сортировка и упаковка товаров. Данные расходы приводят к увеличению цены продаваемых товаров;

2. чистые издержки – это денежное выражение расходов, которые связаны с затратами на выплату зарплаты работникам торговой сферы, на рекламные мероприятия. На долю чистых издержек на современном этапе приходится 70% всех издержек обращения.

В зависимости от экономического содержания все виды расходов (затрат) объединены в пять основных групп, что отражено на рис. 1.

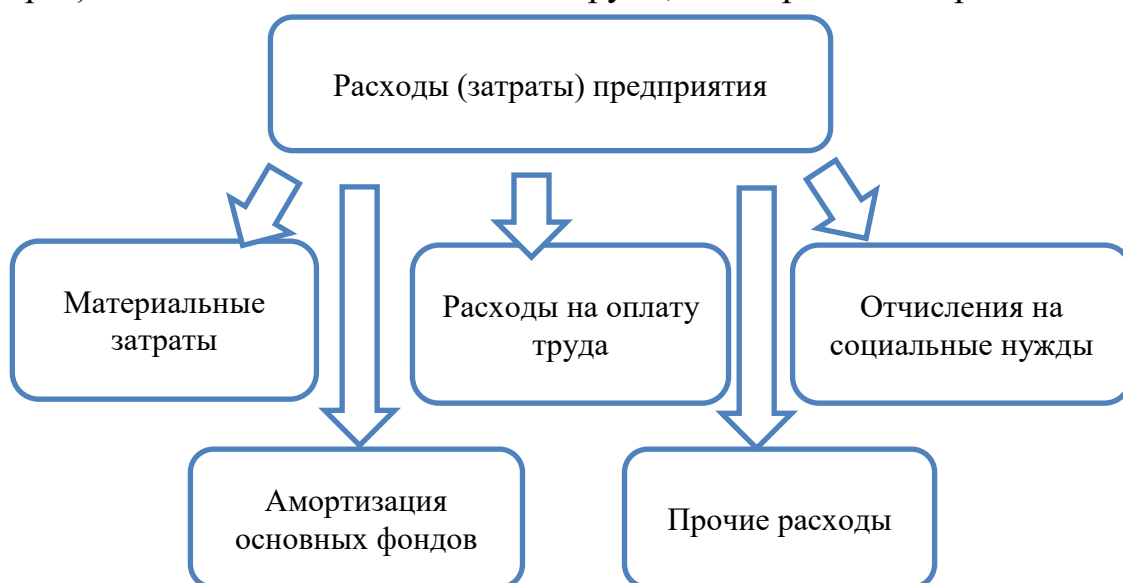


Рис.1. Основные группы расходов (затрат) предприятия*

*Составлено автором.

К материальным затратам относят стоимость топлива и энергии всех видов, износа малоценных и быстро изнашивающихся предметов, затраты по использованию природного сырья, потери от недостачи материальных ресурсов. Расходы на оплату труда включают основную и дополнительную заработную плату. Отчисления на социальные нужды отражают отчисления по установленным нормам от расходов на оплату труда в фонд социального страхования, пенсионный фонд и т.п. Амортизация основных фондов включает величину износа по собственным и арендованным основным фондам. Прочие расходы носят комплексный характер и включают в себя налоги, сборы, платежи (включая по обязательным видам страхования, отчисления в страховые фонды (резервы), оплату процентов по полученным кредитам, оплату работ по сертификации товаров, затраты на командировки, плату сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану, за подготовку и переподготовку кадров и др.

Деление затрат по элементам дает возможность выделить затраты живого и овеществленного труда, углубить анализ и дать более объективную оценку результатов деятельности предприятия.

Управление издержками обращения на основе группировки затрат по элементам не дает возможности выявить направления и целевое назначение отдельных затрат. Классификация издержек предполагает упорядоченное изучение сложных экономических явлений по определенным важнейшим признакам. Издержки обращения являются сложной экономической категорией, которая в стоимостной форме выражает затраты трудовых, материальных и финансовых ресурсов на осуществление хозяйственной деятельности торговых предприятий [3].

Издержки производства делятся на внешние (явные) и внутренние (неявные).

Внешние (явные) или бухгалтерские связаны с тем, что фирма оплачивает труд работников, топливо, комплектующие изделия, т.е. все то, что она не производит сама для создания данного изделия. В зависимости от специализации величина внешних издержек для производства одной и той же продукции колеблется. Так, на сборочных заводах удельный вес внешних издержек больше.

Внутренние издержки (неявные) включают в себя то, что владелец собственного предприятия или магазина не платит самому себе заработную плату, не получает арендной платы за здание, в котором находится магазин. Если он вкладывает денежные средства в торговлю, то не получает тех процентов, которые бы он имел, положив их в банк. Также их называют вмененными или издержками упущенных возможностей.

В процессе эволюции предпринимательской деятельности и рыночных отношений в Российской Федерации категория «себестоимость» должна уступить термину «экономические издержки». В национальной экономике предпринимательский доход, который образуется после продажи

продукции, не входит в ее себестоимость. В этом и есть различие между себестоимостью и экономическими издержками [4].

Под структурой издержек обращения следует понимать соотношение отдельных видов затрат в общей сумме издержек обращения.

Состав издержек обращения торговых предприятий определяется по видам затрат основных статей.

Статья «Прочие расходы» включает в себя большой перечень затрат, из которых к основным относят командировочные и представительские расходы, расходы будущих периодов, если они связаны с хозяйственной деятельностью. Все эти расходы имеют установленные предельные нормы.

Уровень издержек обращения может меняться в зависимости от типа торгового предприятия и места его нахождения. Если предприятие значительно удалено от поставщика товаров, то уровень торговых затрат будет высоким. Это связано с повышенными расходами на перевозку, оплату труда работников, замедленной оборачиваемостью товаров и высокой стоимостью услуг.

Различают уровень издержек обращения торговых предприятий по их товарной специализации и ассортиментной структуры. В связи с этим, расходы на реализацию продовольственных товаров выше, чем расходы на реализацию непродовольственных товаров. Для торговли продовольственными товарами характерны высокие расходы по транспортировке, хранению, естественной убыли товаров, расфасовке. Для торговли непродовольственными товарами требуется завозить большинство товаров крупными партиями, что обуславливает более низкий уровень расходов на транспортирование. Также непродовольственные товары не требуют особых условий хранения, что также снижает расходы по этим операциям.

Существуют и другие факторы, которые влияют на уровень затрат торгового предприятия. Например, физико-химические свойства некоторых товаров имеют определенные требования к перевозке, хранению и реализации, что увеличивает отдельные статьи затрат, такие как «Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров», «Потери товаров и технологические отходы». Существует также сезонность производства и потребления ряда товаров, поэтому есть необходимость создавать запасы, что соответственно увеличивает расходы на хранение.

На уровень издержек обращения оказывают влияние факторы, которые можно подразделить на зависящие и не зависящие от торгового предприятия.

К основным факторам, которые непосредственно связаны с деятельностью предприятия следует отнести:

- 1) состояние коммерческой деятельности и экономической работы;
- 2) использование собственного и заемного капиталов;
- 3) торгово-технологическое оборудование;

- 4) торговая площадь;
- 5) условия организации и оплаты труда работников;
- 6) оборачиваемость товаров.

К факторам, не зависящим от предприятия, относят:

- 1) изменение тарифов на перевозки товаров различными видами транспорта;
- 2) процентные ставки за пользование банковскими кредитами;
- 3) розничные цены;
- 4) арендная плата.

Анализ издержек обращения торгового предприятия может проводиться как в целом по всей сумме, так и по отдельным статьям. В документах первичного бухгалтерского учета содержатся абсолютные значения издержек обращения. Разница между абсолютными значениями величины издержек обращения в динамике называется показателем абсолютного перерасхода (или экономии) издержек [1].

Относительный уровень издержек обращения, выраженный в процентах к товарообороту, показывает долю издержек обращения в объеме товарооборота торгового предприятия. Чтобы сравнить величину издержек рассчитывается относительная экономия (перерасход) издержек обращения, полученную фактически, с величиной издержек, которая наблюдалась бы при фактическом товарообороте и сохранении их базового уровня.

Для каждого торгового предприятия большое значение имеет экономия издержек обращения. Она является источником повышения доходности, роста фонда оплаты труда и др. Однако резервы экономии издержек следует искать по статьям, которые не связаны с культурой обслуживания.

Для примера, можно сказать, что для уменьшения транспортных расходов, необходимо максимально использовать грузоподъемность транспорта, сократить дальность перевозок и время простоев из-за разгрузки и погрузки, внедрить прогрессивные технологии товародвижения с использованием контейнеров и тары-оборудования, механизировать погрузочно-разгрузочные работы. В свою очередь, товарные потери можно сократить и уменьшить путем улучшения условий транспортирования, хранения товаров, увеличения доли фасованных товаров. Каждое торговое предприятия должно постоянно искать резервы экономии издержек обращения при одновременном повышении качества.

Под управлением издержками торгового предприятия следует понимать волевое воздействие руководителя торгового предприятия на функциональные элементы предприятия с целью обеспечения его эффективной деятельности с минимально возможными для этого затратами.

Поэтому, оценка эффективности деятельности предприятий торговли связана с определением показателя издержек. Издержки в торговле обусловлены технологическим процессом и повседневной хозяйственной

деятельностью, которую осуществляют торговые предприятия. Уйти от издержек невозможно в виду различных проблем в торговле и объективной необходимостью их существования. Издержки проявляются в виде затрат, выраженных в денежной форме.

В отечественной экономической и нормативно-правовой литературе в качестве синонима понятия «издержки» используют такие термины, как расходы, затраты, потери, убытки.

Не всегда руководство торгового предприятия идет на расходы по оплате рекламы, введению в штат еще одного менеджера или торгового агента, изменение мотивации отдела сбыта и т.д., что приводит к сужению возможностей для развития предприятия и замедлению темпов роста реализации товаров и прибыли.

Основной целью управления расходами на реализацию является оптимизация их суммы и уровня, которая обеспечивала бы максимизацию прибыли без дополнительного увеличения объемов продаж. Чтобы добиться этого, необходимо обеспечить надлежащий учет и отчетность, точный анализ расходов, отнесение их на соответствующие подразделения, прогнозирование и планирование, составление сметы расходов на будущий период.

Следует также отметить, что в большинстве случаев увеличение прибыли за счет снижения расходов добиться намного легче, чем за счет наращивания объемов товарооборота.

В современных рыночных условиях предприятия торговли вынуждены использовать концепции управления расходами, которые отражены на рис. 2.

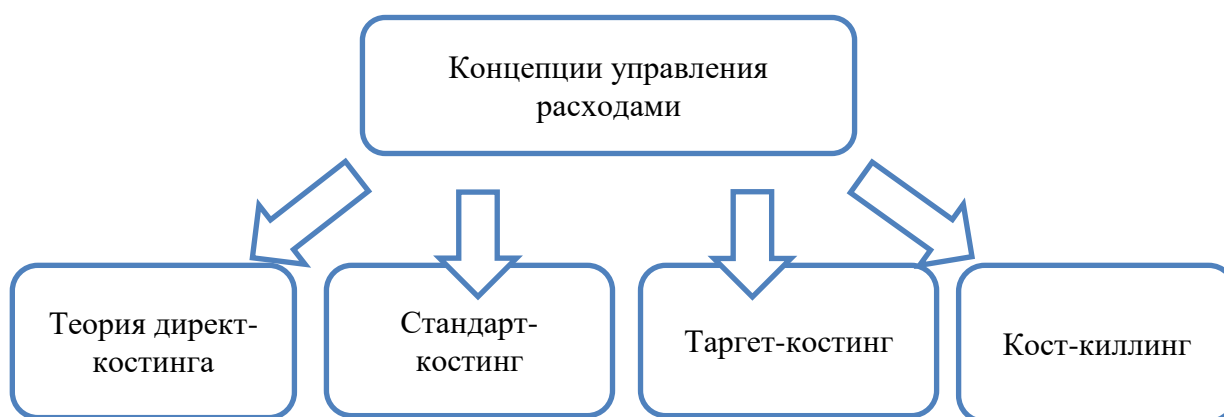


Рис.2. Современные концепции управления расходами предприятий торговли*

*Составлено автором.

Теория директ-костинга (теория маржинальной прибыли) понимается как метод в системе управленческого учета, который основан на определении реальной стоимости продукции и услуг вне зависимости от расчетных условно-постоянных и накладных расходов. Эта теория основана

на том, что все расходы делятся на постоянные и переменные в зависимости от изменения объема производства. Переменные затраты относятся непосредственно на тот или другой вид изделия, а постоянные затраты – на финансовый результат.

Стандарт-костинг – это система учета затрат и калькуляции себестоимости с использованием нормативных затрат. В течение отчетного периода ведется учет отклонений фактических расходов от нормативных затрат. Суммы отклонений фиксируются на специальных счетах. В конце отчетного периода отклонения списываются на финансовые результаты. Производится анализ отклонений и принимаются решения относительно корректировки установленных норм и нормативов.

Таргет-костинг представляет собой сравнительно молодой инструмент стратегического управления расходами. Суть заключается в том, что затраты предприятия на реализацию товаров изначально должны предопределяться рынком, а не возможностями предприятия. Эта система, в отличие от традиционных способов ценообразования, предусматривает расчет себестоимости изделия исходя из предварительно установленной цены реализации. Цена определяется при помощи маркетинговых исследований, т.е. является ожидаемой рыночной ценой продукта или услуги.

Кост-киллинг направлен на выявление резервов по максимальному снижению расходов предприятия и повышению эффективности его деятельности в целом. Суть этой системы не в снижении затрат по бухгалтерскому учету, а в снижении реальных затрат, которые могут иметь место в управленческом учете. Используя эту систему предприятие пытается снизить покупные цены на приобретаемые товары и услуги, т.е. повлиять на поставщиков и подрядчиков с целью получения преференций [2].

Далее проанализируем сильные и слабые стороны рассмотренных выше концепций управления издержками в табл. 1.

Каждая из представленных выше систем эффективна в определенных экономических условиях в зависимости от целей, поставленных предприятием.

Таким образом, для эффективной работы любой торговой организации необходимо экономно и рационально использовать все имеющиеся ресурсы. Поэтому необходимо постоянно вести контроль затрат с целью снижения их величины, что является одной из важнейших задач системы управления организацией.

Издержки обращения торговой организации – это затраты, которые связаны с процессом доведения товаров от производителя до покупателя, выраженные в денежной форме. Это суммарные затраты организации, связанные с выполнением определенных операций.

Таблица 1

**Сильные и слабые стороны концепций управления в торговых
предприятиях**

Концепция	Сильные стороны	Слабые стороны
Директ-костинг	Снижается трудоемкость распределения накладных затрат, появляется возможность определить вклада каждого вида продукции в формирование прибыли предприятия.	Многие виды затрат не могут быть однозначно отнесены к категории переменных или постоянных. Слабое внимание к постоянным затратам.
Стандарт-костинг	Наглядность в отражении отклонений от плана в процессе формирования затрат.	Успешность применения зависит от состава и качества нормативной базы. Невозможно установить нормы по отдельным видам затрат.
Таргет-костинг	Определение целевых затрат для новых продуктов.	Для целевого снижения затрат могут потребоваться значительное время или серьезные инвестиции.
Кост-киллинг	Позволяет быстро сократить затраты предприятия, возникающие и во внутренней, и во внешней среде.	Жесткость метода, который предусматривает сокращение затрат на заработную плату и сокращение персонала.

**Составлено автором.*

Издержки обращения по своему содержанию являются текущими затратами любой организации. Именно поэтому в процессе товарооборота за год они расходуются полностью и требуют ежегодного авансирования.

Для целей принятия управленческих решений предприятия торговли используют современные концепции управления расходами, такие как: директ-костинг, стандарт-костинг, таргет-костинг и кост-киллинг.

Список источников

1. Кипервар Е.А. Управление розничным торговым предприятием: учебное пособие / Е. А. Кипервар, В. А. Ковалев, А. И. Чумаков. Омск: ОмГТУ, 2020. 151 с.
2. Кунин В.А. Управление затратами на предприятии: учебное пособие / В. А. Кунин, Е. А. Синцова, А. Ю. Румянцева; под редакцией В. А. Кунина. Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2020. 135 с.
3. Овчинникова Т.В. Основы экономики: учебное пособие / Т. В. Овчинникова. Астана: КазАТУ, 2022. 146 с.
4. Симченко Н.А. Экономика: учебно-методическое пособие / Н. А. Симченко, Д. В. Линский. Симферополь: КФУ им. В.И. Вернадского, 2018. 268 с.

Об авторе:

ДЖАФАРОВ Расим Вугар оглы – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: 89190537708@bk.ru

Научный руководитель:

ЦАРЁВА Наталья Евгеньевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: [Tsareva.NE@tversu.ru](mailto:Tzareva.NE@tversu.ru)

FEATURES OF COST MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISES

R.V. Jafarov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article discusses the features of cost management of trading enterprises. The economic category “costs of trade enterprises” is described, the composition and structure of the costs of trade enterprises are presented. Particular attention is paid to the cost management methodology of trading enterprises in the Russian Federation.

Keywords: *trade, costs, trading enterprises, cost management, external (explicit) costs of the enterprise, internal (implicit) costs of the enterprise, direct costing, standard costing, target costing and cost killing.*

About the author:

JAFAROV Rasim Vugar ogly - 2nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: 89190537708@bk.ru

Scientific supervisor:

TSAREVA Natalya Evgenievna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: [Tsareva.NE@tversu.ru](mailto:Tzareva.NE@tversu.ru)

Дата поступления рукописи в редакцию: 24.03.24
Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ФИРМЫ В РФ

А.Д. Замыслова¹

Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Автор акцентирует внимание на том, что существуют особенности в управлении финансовым механизмом в организации. В связи с многочисленными изменениями в российской экономике организациям приходится подстраиваться под современные реалии и находить все новые пути решения. Целью статьи является изучение методов управления финансовым механизмом организации в части доходов. Для ее достижения предлагается решить несколько задач: раскрыть понятие «финансовый механизм», определить функции и его устройство, выделить проблемы в управлении и предложить методы совершенствования.

Ключевые слова: *финансовый механизм, управление доходами, методы управления.*

Как в зарубежной, так и в отечественной экономической литературе особое внимание уделяют финансовому механизму организации. Это связано с тем, что эффективность производственных процессов во многом зависит от правильной организации деятельности и анализа экономических показателей. Так как целью деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли, то совершенствование финансового механизма управления доходами на сегодняшний день имеет принципиальное значение. Необходимо налаживать процесс управления доходами, изучать новые нормативные документы, уметь адаптироваться под возникающие экономические явления.

Финансовый механизм – это финансовые нормы и методы управления процессом экономического развития хозяйствующих субъектов [3, С. 67].

Основные задачи финансового механизма любого предприятия включают в свой состав:

- 1) рациональное использование финансовых ресурсов;
- 2) оптимизация структуры капитала;
- 3) контроль денежных потоков;
- 4) контроль за расчетами с дебиторами и кредиторами;
- 5) анализ текущей и инвестиционной деятельности
- 6) прогнозирование.

Для успешного управления финансовыми ресурсами необходимо комплексное исследование предприятия с целью поиска прогрессивных способов повышения финансовой и экономической устойчивости

предприятия. При этом важно особое внимание уделять именно доходной части, так как за счет доходов организация получает все необходимые блага, она становится более рентабельной и конкурентоспособной. В соответствии с ПБУ 9/99 доходы организации подразделяются на:

1. Доходы от обычных видов деятельности;
2. Прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности - это не что иное, как «выручка предприятия от продажи продукции, товаров, от выполнения работ, оказания услуг» [1].

Прочие доходы - это «доходы, несвязанные с основной деятельностью организации» [1]. Все доходы являются источниками финансовых ресурсов организации и могут включать в себя доходы от процентов по депозитам, по выданным займам, банковские комиссии, прибыль по курсовым разницам валют и прочие финансовые доходы.

Таким образом, существует множество источников финансовых ресурсов, которые при правильном управлении могут значительно улучшить деятельность фирмы.

Основная цель финансового механизма коммерческой организации – максимизация результатов от выполняемых функций финансов, в том числе обеспечение деятельности организации необходимыми финансовыми ресурсами [9, С. 61].

Управление финансовым механизмом предприятия осуществляется посредством реализации финансовой функции управления, обеспечивающей развитие финансового механизма хозяйствующего субъекта [7, С. 28]. Для оптимальной работы финансового механизма необходимо:

1. Обеспечение контроля расходов в масштабе всего предприятия благодаря проведению анализа целесообразности закупок;
2. Повышение выручки на всех стадиях производственного процесса с помощью проведения финансового анализа;
3. Осуществление работы по планированию и прогнозированию бюджета, как для его подразделений, так и для предприятия в целом;
4. Контроль средств и обязательств, поступлений и расходов, включая оплату налоговых обязательств хозяйствующего субъекта;
5. Совершение своевременных выплат денежных средств сотрудникам и акционерам;
6. Учет и регистрация операций, проводимых предприятием [5, С. 78].

На рис. 1 можно увидеть подробную структуру работы финансового механизма в организации.

Таким образом, финансовый механизм можно рассматривать с разных точек зрения: с объективной — как систему управления, построенную на основе экономических концепций и законов, и с субъективной — как совокупность инструментов, применяемых предприятием на определённой

стадии развития для решения конкретных задач. Реализация финансового механизма в деятельности предприятия осуществляется путём управления экономическими показателями, нормативами и другими инструментами (такими как прибыль, рентабельность, себестоимость, налоговая база, коэффициент оборачиваемости задолженности и др.) [2, С. 15].

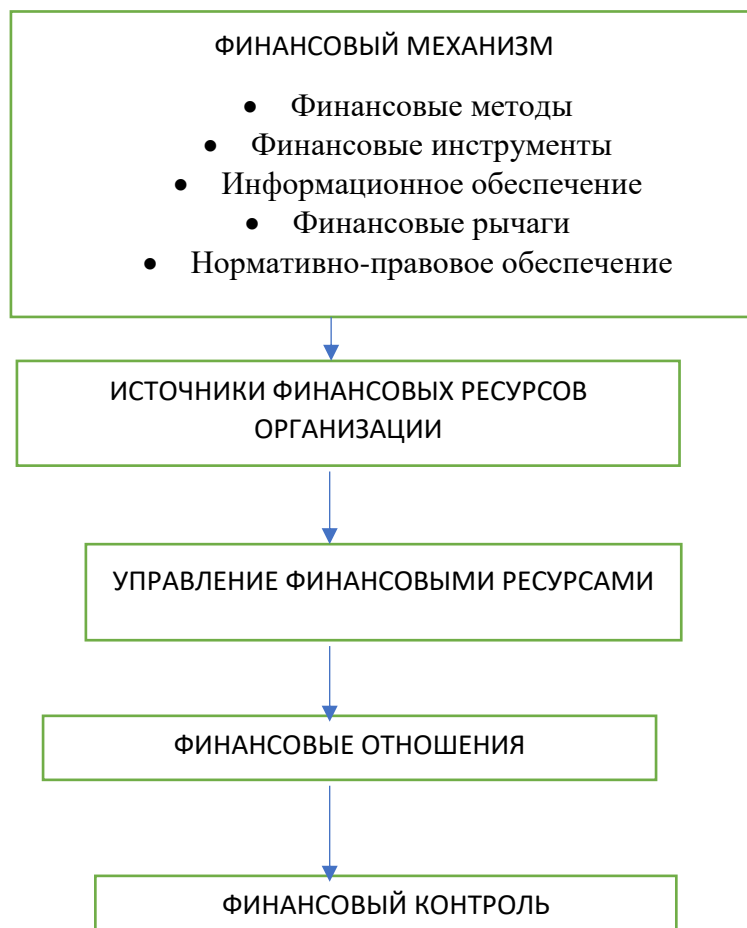


Рис.1. Организационно-экономическая модель финансового механизма организации¹

¹Составлено автором по данным: [9, С. 68].

Основные проблемы функционирования финансового механизма предприятия включают в свой состав:

1. Нерациональную политику управления финансами предприятия при планировании бюджета.
2. Привлечение краткосрочных заемных средств как источник финансирования в долгосрочные вложения
3. Некачественный анализ дебиторской задолженности;
4. Отсутствие управленческого учета;
5. Плохую организацию финансового контроля [4, С. 67].

Помимо вышеперечисленных проблем в области управления финансами предприятие может столкнуться и с иными трудностями:

затоваривание на складах, осложнение отношений с кредиторами, нерациональный выбор дивидендной политики, и др.

Важным элементом обеспечения эффективности финансового механизма организации в кризисных условиях является оценка управления финансами организации [6, С. 54]. Проведение такой оценки позволит выявить слабые места в функционировании финансового механизма и обосновать необходимость его совершенствования, и далее – определить приоритетные направления совершенствования финансового механизма. Оценка эффективности принимаемых решений в сфере управления финансами требует разработки соответствующей методики, включающей выбор объектов и критериев оценки:

1. управление оборотными средствами и капиталом – включает анализ таких показателей, как коэффициент оборачиваемости, коэффициент загрузки, фондоотдача и фондоемкость, рентабельность капитала и активов;

2. управление финансовыми рисками предполагает применение различных инструментов: диверсификация, страхование, хеджирование рисков;

3. привлечение инвестиций – в целях снижения риска потери платежеспособности;

4. динамика финансового состояния организации – оценка количественных и

5. качественных показателей различных видов прибыли (ЕВИТ, ЕВИТДА, чистая, валовая) и рентабельности (капитала, производства, продаж) [2, С. 38].

Для того, чтобы выбрать правильный и наиболее эффективный метод управления финансовым механизмом организации, необходимо провести анализ показателей эффективности.

В качестве совершенствования системы финансового управления необходимо провести мониторинг данных направлений и сделать соответствующие выводы. Такие решения позволят предприятию установить нормативы управления запасами, снизить затраты по их планированию и согласованию и расширить возможности трудового потенциала сотрудников в организации системы маркетингового анализа закупочной деятельности предприятия на рынке. Далее организации необходимо обратить внимание на такие методы, как:

1) Моделирование – создание и анализ возможных вариантов развития организации при наличии нескольких переменных.

2) Мониторинг – это прогнозирование, выявление условий появления и анализ результатов наступления рискованных событий.

3) Объединение вероятных опасностей для бизнеса дает возможность минимизировать предполагаемые убытки компании.

4) Разделение ответственности

5) Диверсификация в различные активы, отличающиеся по срокам, доходности и, соответственно, рискованности.

В табл. 1 приведены основные направления управления финансовыми потоками предприятия.

Таблица 1

Главные направления управления финансовыми потоками предприятия*

Основные направления	Характеристика
Обеспечение достаточности денежных средств	<i>Уточненный метод.</i> Базируется на плановых значениях объемов производства и реализации продукции. Исходя из размеров выручки и дебиторской задолженности контрагентов рассчитывается поступление денежных средств на расчетный счет (или в кассу) компании. <i>Укрупненный метод.</i> Используются фактические данные по выручке за предыдущие периоды, на их основе рассчитываются средние показатели, значения которых применяют для прогнозирования объемов денежных средств. <i>Экспресс-метод.</i> На основе средних значений выручки за фактический период рассчитываются плановые показатели.
Экономия на текущих затратах предприятия	Главная цель финансового менеджмента в условиях кризиса – сокращение расходов, управление дебиторской и кредиторской задолженностью. Это достигается путём использования предоплаты по контрактам с покупателями и работы с проблемными, просроченными обязательствами.
Реструктуризация кредиторской задолженности предприятия	Организации заинтересованы в своевременном погашении как основного долга по кредиту.
Реструктуризация предприятия	Изменение организационной структуры и организационно-правовой формы компании путём слияния, поглощения или присоединения к другой организации.

*Составлено автором по данным: [5, С. 67].

Сегодня также заслуживают интереса альтернативные способы привлечения финансовых ресурсов, такие как краудфандинг.

Краудфандинг – привлечение финансовых средств на новый проект от большого числа потенциальных клиентов [6, С. 45]. Предприниматель может зарегистрироваться на специальной электронной площадке и представить пользователям свой проект. Так, в России в 2024 году работают популярные краудфандинговые площадки такие как Boomstarter, Альфа-поток, Город денег, Planeta.ru и другие. Например, Planeta.ru — это краудфандинговая платформа, на которой можно собрать средства на любой творческий, социальный или благотворительный проект [8]. В качестве автора может выступить любой человек от 18 лет с наличием банковского счёта или индивидуальный предприниматель и юридическое лицо с

официальным статусом. Прежде чем разместить все материалы проверяют на соответствие правилам платформы. Данная платформа взимает комиссию только с успешных кампаний, которые собрали больше 50% нужной суммы. В ситуации, когда собрано меньше половины средств, то все вложения возвращаются инвесторам.

Среди преимуществ платформы можно выделить [8]:

- поддержку менеджеров в создании и продвижении проектов;
- несколько способов оплаты — СберБанк, CloudPayments, QIWI;
- возможность просмотра статистики сбора;
- информационную поддержку интересных проектов.

Особенность Planeta.ru состоит в том, что автор может забрать деньги при сборе более 50% от заявленной суммы. Кроме того, привлечение средств можно продлить однократно. В качестве вознаграждения можно предлагать материальные и нематериальные ценности [8].

В целях реализации положений программы «Цифровая экономика России» в Государственную думу внесен проект закона «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)». Законопроект призван урегулировать отношения по привлечению инвестиций с использованием цифровых технологий и установить правовые основы деятельности операторов инвестиционных платформ (инвестиционных площадок) [9].

Таким образом, под финансовым механизмом следует понимать совокупность методов, форм организации финансовых взаимодействий между предприятием и другими экономическими субъектам с целью эффективного управления процессом экономического развития хозяйствующих субъектов. Эффективное управление финансовым механизмом обуславливает получение прибыли, повышение финансовой устойчивости и возможности дальнейшего развития предприятия. Снижение уровня финансовой устойчивости грозит предприятию превышением темпов роста капитала предприятия над темпами роста собственного капитала. Современные методы совершенствования финансового механизма управления доходами способны обеспечить совершенствование системы управления оборотным капиталом предприятия и положительно повлиять на уровень дальнейшего развития деятельности в условиях современной конкурентной среды. Лишь тщательная проработка составляющих системы финансового управления ресурсами предприятия и планирование их взаимодействия способствуют построению организационного взаимодействия финансового механизма.

Список источников

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99»: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020): КонсультантПлюс. URL:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/

(дата

обращения 28.02.2024)

2. Бондаренко Т. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Бондаренко Т.Г., Коокуева В.В., Церцеил Ю.С. М.: Русайнс, 2023. 236 с.
3. Финансы: учебник/ под ред. А.З. Дадашева. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2023. 178 с.
4. Лисицына Е.В. Финансовый менеджмент: учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина; под науч. ред. д-ра экон. наук К.В. Екимовой. 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2023. 185 с.
5. Масленников, В. В., Финансовый менеджмент в управлении коммерческой недвижимостью: учебник / В. В. Масленников, А. В. Талонов. М.: КноРус, 2022. 232 с.
6. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Я. Ю. Радюкова, О. Н. Чернышова, А. Ю. Федорова [и др.]; под ред. В. Ю. Сутягина. М.: КноРус, 2022. 415 с.
7. Шаврина Ю. О. Разработка механизма процессного управления финансовой устойчивостью коммерческих предприятий // Финансовый менеджмент. 2022. № 6. С. 28-39.
8. Азаренко Н. 8 краудфандинговых платформ в России и в мире [Электронный ресурс]: Unisender — удобный сервис для автоматизации маркетинга. URL: <https://www.unisender.com/ru/blog/kraudfandingovye-platformy-dlya-sbora-deneg-na-proekty/> (дата обращения 28.02.2024)
9. Пыткин А.Н., Глезман Л.В. Совершенствование финансового механизма коммерческой организации // Финансовые исследования. 2018. № 2 (59). С. 66-71.

Об авторе:

ЗАМЫСЛОВА Анна Дмитриевна – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: adz01@yandex.ru

Научный руководитель:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна - кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170021, Тверь, ул. Грибоедова 2-я, д. 22), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

IMPROVING THE FINANCIAL MECHANISM FOR MANAGING THE COMPANY'S INCOME IN THE RUSSIAN FEDERATION

A.D. Zamyslova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The author focuses on the fact that there are features in the management of the financial mechanism in the organization. Due to the numerous changes in the Russian economy, organizations have to adapt to modern realities and find new solutions. The purpose of the article is to study the methods of managing the financial mechanism of an organization in terms of income. To this end, it is proposed to solve several tasks: to reveal the concept of a "financial mechanism", to define the functions and its structure, to identify problems in management and to propose methods of improvement.

Keywords: *financial mechanism, income management, management methods.*

About the author:

ZAMYSLOVA Anna Dmitrievna – 1st year undergraduate student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: adz01@yandex.ru

Scientific supervisor:

TOLKACHENKO Galina Lvovna - Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Finance at the Institute of Economics and Management, Tver State University (170021, Tver, Griboyedov str., 2nd, 22), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 18.03.24
Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ РАЗВИТИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ФИНАНСОВОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ

Е.А. Зырянская¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика о том, что в настоящее время инновации имеют ключевое значение для развития стран. Финансирование инновационных проектов (стартапов) — один из важнейших вопросов, которые необходимо решать современным молодым предпринимателям. Выявлены основные источники и проблемы развития, даны рекомендации по возможным направлениям совершенствования инструментов ее господдержки.

Ключевые слова: *инновационные проекты (стартапы), господдержка, финансирование.*

Создание инновационной системы может существенно повысить эффективность функционирования всех сфер жизнедеятельности государства.

Для начала необходимо понять, что же представляет собой термин «инновация».

Инновация или нововведение представляет собой «внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком» [1]. Оно выступает конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации.

Инновационная предпринимательская активность целиком и полностью определяется численностью исследователей — участников процесса. Число исследователей в Российской Федерации составляет свыше 384 тысяч, однако этот показатель сократился в 1,2 раза за последние 20 лет (в 2000 г. число исследователей составляло 426 тысяч). Снижение данного показателя можно связать с нестабильным и недостаточным финансированием непосредственно самих инновационных разработок и их внедрения внутри страны, что усложняет процесс их работы, а порой обесценивает полностью. Несмотря на сокращение численности ученых, Российская Федерация остается одним из мировых лидеров по абсолютным масштабам занятости в науке, уступая только КНР, США и Японии.

Российская государственная корпорация развития, которая содействует проведению государственной социально-экономической политики, повышению конкурентоспособности национальной экономики и

её модернизации (далее - ВЭБ.РФ) осуществляет финансовое обеспечение реализации инновационных проектов в рамках Программы в качестве формы государственной поддержки инновационной деятельности за счет собственных средств (капитала) ВЭБ.РФ и бюджетных средств в случае их предоставления ВЭБ.РФ на основании решений Правительства Российской Федерации на цели государственной поддержки инновационной деятельности [4, 5] .

В настоящее время сложность при построении эффективной системы финансирования можно связать с высокими рисками вложений в инновационные проекты. Таким образом, при осуществлении инновационных проектов возникает ряд довольно существенных рисков.

Так, в настоящее время понятие «инновация» обогатилась так называемой концепцией *инвестиционно-инновационного лифта* [2, С. 120], которая применяется к малым и средним инновационным компаниям. Данная система помогает предприятиям перейти от стадии научного исследования до создания конкурентного продукта. Механизм инвестиционно-инновационного лифта с доступными финансовыми институтами можно представить по стадиям инновационного процесса следующим образом:

1. На посевной стадии происходит движение от идеи до опытного образца. Здесь инвестирование предприятие получает из «предвенчурных» источников: посевных фондов, грантовых программ и от бизнес-ангелов.

2. На стадии стартап или «раннего роста» наблюдается движение от опытного образца и бизнес-плана к первой очереди производства и появлению на широком рынке. Данная стадия инновационного процесса обеспечивается за счет венчурного инвестирования.

3. На стадии расширения или агрессивного роста фиксируется ускоренное расширение доли рынка и увеличение объема производства в соответствии со стратегическими планами. Для реализации данной стадии инновационного процесса можно привлечь средства из фондов прямых инвестиций, хедж-фондов и др.

Главной проблемой функционирования концепции инвестиционно-инновационного лифта в продвижении наукоемкой продукции выступает «застревание» на посевной стадии. Данный аспект связан с неэффективностью «предвенчурного» инвестирования. При этом нужно отметить, что непосредственно на ранних стадиях развития фирме особенно требуется мощный финансовый толчок для получения конкурентного преимущества, который, возможно, обеспечит ей лидерство на рынке.

Возможные основные источники финансирования инновационных компаний на ранних стадиях развития представлены на рис. 1 [3].

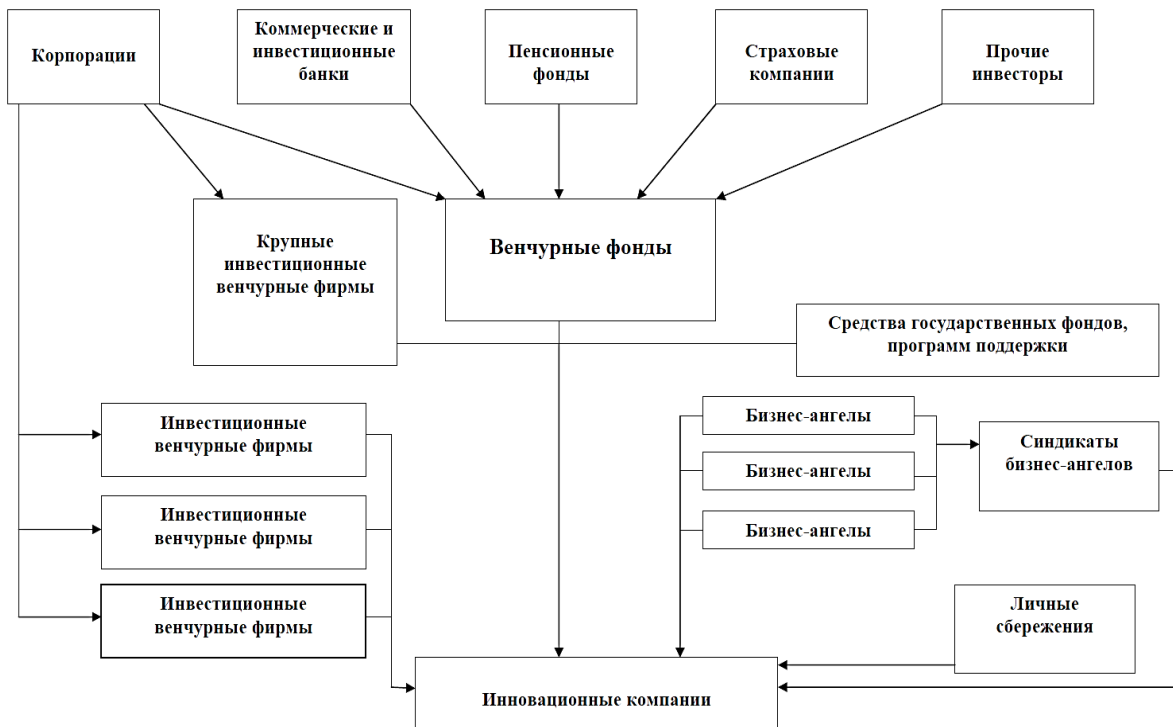


Рис. 1. Схема источников финансирования инновационных компаний на ранних стадиях развития*

*Составлено автором по данным: [3].

Первостепенным источником финансирования, направленного, как правило, на проверку идеи или формирование прототипа, считаются личные накопления, а кроме того сбережения друзей и членов семьи, зачастую именуемые 3F (family, friends, fools). Несмотря на то, что такого рода источник никак не способен принести весьма значительный размер денежных средств, но его может вполне хватить для того, чтобы понять, удастся ли создать то, что запланировано, создать прототип, опытно конструкторскую модель, т. е. достигнуть той стадии, когда проект станет соответствовать критериям отбора, предъявляемым внешними инвесторами.

Так же возможным источником получения финансирования могут выступать государственные и другие некоммерческие «посевные» фонды, которые направлены на поддержку начинающих инновационных компаний.

Средства из некоммерческих «посевных» фондов предоставляются в виде грантов, льготных без залоговых кредитов, компенсаций процентных ставок, а также инвестиций, аналогичных венчурным.

Помимо всего этого, получение гранта подразумевает, целевое использования денежных средств и отчет обо всех затратах.

Значительную поддержку в развитии инновационной компании могут оказать такие структуры, как бизнес-инкубаторы и технопарки.

Так же сейчас можно выделить еще два источника финансирования высокотехнологичных инновационных разработок – это венчурные фонды и бизнес - ангелы.

Бизнес - ангелами же называют – частных инвесторов, которые вкладывают, как правило, собственные средства в очень рисковые, но инновационные проекты, в обмен же они требуют возврата вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный) [7].

В рамках венчурного форума 2024 организатором которым является Евразийский Центр Инноваций [6] рассматривают перспективы развития системы финансирования инноваций в России на современном этапе.

Форум проводят традиционно на территории Российской Федерации, в котором ключевой темой является «Технологическое предпринимательство — пространство высших компетенций», где обсуждают:

1. Технологическое предпринимательство - данное направление подготовлено для профессиональных управляющих венчурными фондами и частных инвесторов.

2. Рынок - как лучший практикум инвестирования. В рамках этого направления исследования интересуются новыми наиболее привлекательными нишами, созданием стимулов для развития внутренних инноваций, поиском новых бизнес-моделей, возможностями, ограничениями, преимуществами на зарубежных рынках дружественных стран, кооперацией между промышленными предприятиями, объединением ресурсов и компетенций в области инноваций, финансовыми технологиями.

3. Венчурные инвестиции – в рамках данного направления изучаются глобальная и российская технологическая и инвестиционная повестка в новых условиях хозяйствования, а также структурирование фондов и сделок в российской юрисдикции.

4. Экосистема как ранняя стадия развития технологического предпринимательства в университетах – данное направление рассматривает глобальные тренды, роль государства (по вопросам регулирования, институтов развития), инфраструктуру поддержки (в рамках акселераторов, инкубаторов, технопарков, менторов), а также доступ к финансированию и инвестированию инновационного бизнеса.

Таким образом, с помощью ряда мероприятий, таких как конкурсы, венчурные ярмарки, выставки, предприниматели могут получить полезный опыт в деле представления своих проектов, обзавестись полезными связями, которые впоследствии помогут им в привлечении частного капитала венчурных фондов или бизнес – ангелов [8].

Список источников

1. Брагина Е. И. Моделирование процесса принятия решений участниками неформального сектора рынка венчурных инвестиций // Статистика и математические методы в экономике. 2014. № 4. С. 140 – 146.
2. Методическое пособие и практические рекомендации по структурированию сделок, применению механизмов мотивации ключевых сотрудников, в том числе в зарубежных юрисдикциях, стратегии и тактике выхода на международный рынок. Москва, 2017. 156. [Электронный ресурс]: Deloitte & PwC / Национальная ассоциация нефтегазового сервиса. URL: <https://nangs.org/docs/deloitte-rvk-metodicheskoe-posobie-i-prakticheskie-rekomendatsii-po-strukturirovaniyu-sdelok-primeneniyu-mekhanizmov-motivatsii-klyuchevykh-sotrudnikov-v-tom-chisle-v-zarubezhnykh-yurisdiksiyakh-strategii-i-taktike-vykhoda-na-mezhdunarodnyj-rynok-2017-pd> (дата обращения 02.02.24)
3. Гончарук Е.А., Мироненко О.В. К вопросу о государственной поддержке инновационного процесса в России // Символ науки: международный научный журнал. 2017. Т. 1. № 4. С. 78-81.
4. О некоторых вопросах реализации государственной поддержки инновационной деятельности, в том числе путем венчурного и (или) прямого финансирования инновационных проектов, и признании утратившими силу акта Правительства Российской Федерации и отдельного положения акта Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 22 декабря 2020 г. N 2204 (с изм. И доп. от 15.06.23) [Электронный ресурс]: Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. URL: <https://base.garant.ru/400126000/?ysclid=lsspvlq0iz119884099#friends> (дата обращения 02.02.24)
5. О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 15 июня 2023 г. N 986 " [Электронный ресурс]: Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. URL: https://base.garant.ru/407043602/#block_1011 (дата обращения 02.02.24)
6. Российский венчурный форум 2024 года [Электронный ресурс]: РВФ. URL: <https://russianventureforum.ru> (дата обращения 02.02.24)
7. Груздева Е.В. Венчурное финансирование инновационной деятельности: Учебно-методическое пособие. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2017. 160 с.
8. РФРИТ подвел итоги 2023 года [Электронный ресурс]: Российский фонд развития информационных технологий. URL: <https://rfrit.ru/news/rfrit-podvel-itogi-2023-goda> (дата обращения 02.02.24)

Об авторе:

ЗЫРЯНСКАЯ Евгения Александровна – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: EAzyryanskaya@edu.tversu.ru

Научный руководитель:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна - кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), tolkachenko59@mail.ru

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE TVER REGION

Е.А. Zyrianskaia¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article provides a brief description of the indicators of agriculture in the Tver region for 2005-2014. The main problems of the development of the industry in the region are identified and recommendations are given on possible directions for improving the tools of its state support.

Keywords: *innovative projects (startups), government support, financing.*

About the author:

ZYRIANSKAIA Evgenia Aleksandrovna – 1nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: EAzyryanskaya@edu.tversu.ru

Scientific supervisor:

TOLKACHENKO Galina Lvovna - Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: tolkachenko59@mail.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 24.02.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЦЕН НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Т. В. Кичкирюк¹

¹Тверской государственной университет, Тверь, Россия

Статья посвящена анализу некоторых аспектов деятельности предприятия общественного питания ООО «Шар». Данные вертикального анализа и факторного анализа финансовых результатов предприятия позволили сделать вывод, что цена является ключевым фактором финансовых результатов предприятия. Рассмотрена роль автоматизированных процессов в деятельности предприятия общепита, предложены рекомендации по совершенствованию ценовой политики.

Ключевые слова: предприятие общественного питания, цена, ценообразование, ценовая политика, финансовые результаты, автоматизация ценообразования

Рыночные условия ведения предпринимательской деятельности требуют от руководителей бизнеса постоянного мониторинга как внешней, так и внутренней среды с целью поиска возможностей для максимизации прибыли. Основным акцент при этом делается на подбор инструментов, которые позволили бы осуществлять экономическую деятельность таким образом, чтобы рыночная ситуация преломлялась в пользу предприятия. Одним из таких инструментов является ценовая политика. В силу того, что одним из аспектов рыночной экономики является конкуренция, для сфер деятельности с высоким уровнем конкуренции проведение предприятием ценовой политики становится особенно актуальным. Именно к такой разновидности сфер деятельности относятся предприятия общественного питания, соответственно, в разрезе их деятельности одним из проблемных полей выступает выработка ценовой политики, адекватной условиям рынка.

Вопросы ценовой стратегии и ценовой политики зачастую не имеют однозначных ответов, особенно для молодых предприятий. Те же предприятия, которые имеют достаточный стаж функционирования в сфере услуг общественного питания, при проведении ценовой политики и выработке или корректировке ценовой стратегии могут опираться на собственный опыт. Таким образом, проблематикой настоящей статьи является выработка подходов к оценке влияния цен на финансовые результаты предприятия общественного питания.

Финансовые результаты предприятия могут быть выражены в двух вариантах: прибыль или убыток. Очевидно, что в условиях рыночной экономики цена оказывает непосредственное влияние на финансовый

результат предприятия, которое специализируется на оказании услуг, в особенности услуг общественного питания. В свою очередь, интерес вызывает не только факт воздействия цены на финансовый результат, но и детальный анализ такого воздействия, что позволит с практической точки зрения пересмотреть некоторые аспекты ценовой политики предприятия.

Для формирования эмпирической базы исследования обратимся к данным бухгалтерской отчетности ООО «Шар», основным видом деятельности которого по ОКВЭД 2 является 56.10 Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания [1]. На настоящий момент официальные данные актуализированы по состоянию на 2022 год, и сравнить их можно с данными за 2021 год. Так, отчет о финансовых результатах предприятия представлен в табл. 1.

Таблица 1

Отчет о финансовых результатах ООО «Шар» за 2022 год*

Показатель	Значение за 2022 год	Значение за 2021 год	Динамика, %
Выручка, млн. руб.	24678	33653	-26,7
Себестоимость продаж, млн. руб.	- 13872	- 17800	-22,1
Валовая прибыль (убыток), млн. руб.	10806	15853	-31,8
Прибыль (убыток) от продаж, млн. руб.	1272	-1167	209
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	- 546	-2411	77,4
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	- 546	- 2411	77,4

* Составлено автором по данным: [1].

Таким образом, данные отчета о финансовых результатах ООО «Шар» за 2022 год позволяют проанализировать современное финансовое состояние предприятия. Положительная динамика отмечается у таких показателей, как прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения и чистая прибыль (убыток). Но динамика показателей в данном случае не коррелирует с коммерческим успехом фирмы, поскольку такие показатели, как прибыль (убыток) до налогообложения и чистая прибыль (убыток) имеют отрицательные значения. Исходя из этого, можно предположить, что предприятие нуждается в пересмотре подходов к некоторым аспектам своей деятельности с целью улучшения финансовых результатов, первоочередным является достижение положительных значений по показателям прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

Оценка влияния цены на финансовые результаты предприятия может быть осуществлена на основе факторного анализа показателей, отраженных в таблице 1. Так, выручка составляет главную статью дохода предприятия,

и объем выручки прямо пропорционален объему продаж и цене за единицу продукции.

Общая формула выручки выглядит следующим образом:

$$R=Q*p, \quad (1)$$

где R-выручка, Q-объем продукции, p-цена за единицу продукции.

Следующий фактор финансового результата – валовая прибыль. Валовая прибыль представляет собой разницу между выручкой от продаж и себестоимостью продаж. Соответственно, данный показатель также находится в зависимости от выручки напрямую, и косвенно – от цены товара.

Также немаловажным является оценка рентабельности продаж (ROS), поскольку этот фактор позволит оценить эффективность вложений с точки зрения полученного результата.

$$ROS=\text{Прибыль от продаж}/R*100\%, \quad (2)$$

где ROS – рентабельность продаж, R-выручка.

Таким образом, рентабельность продаж ООО «Шар», вычисленная по представленной формуле, представляет собой следующее математическое выражение: $1272/24678*100\%=5\%$.

Положительные значения рентабельности свидетельствуют о том, что предприятие может иметь положительно направленный вектор развития, но для повышения величины рентабельности необходимо выявить её прямые и косвенные факторы. Так, прямых факторов можно выделить два – прибыль от продаж и выручка. Косвенными факторами рентабельности в данном случае выступает цена за единицу товара как фактор выручки, а также как фактор прибыли от продаж.

Исходя из теоретических данных, связанных с расчетом некоторых показателей экономической деятельности предприятия, и опубликованных на доступных информационных ресурсах финансовых результатах деятельности предприятия ООО «Шар», можно сделать следующие выводы:

- цена за единицу продукции оказывает существенное влияние на объем выручки, и в данном случае отмечается отрицательная динамика;
- рентабельность предприятия не отличается высоким показателем, и на это оказывают совокупное влияние как цена продажи, так и себестоимость.

Финансовые результаты деятельности ООО «Шар», их факторный анализ и динамика позволяют сделать вывод о том, что предприятию необходимо формировать подход к установлению цен, исходя из собственных ресурсов, то есть применять затратные методы ценообразования.

Дополнительный аргумент в пользу выбора затратных методов ценообразования для предприятия общественного питания заключается в специфичности процесса производства и итогового продукта. Специфичность экономической деятельности предприятия общественного питания заключается в том, что при приготовлении блюд непосредственно на месте необходимо учитывать, что каждое блюдо имеет свой набор ингредиентов, их соотношение, объем, а также на каждое блюдо затрачивается определенное количество энергии (тепло, свет, работа персонала и другое).

На сегодняшний день детализация показателей затрат ресурсов на производство продуктов предприятия общественного питания возможна за счет использования специального программного обеспечения. Например, учетные программы, ориентированные на ABC-анализ.

Так, ABC-отчет показывает, какие товары или блюда пользуются большим спросом, а какие позиции стоит убрать из ассортимента. Система оценивает нужную позицию в меню по трем показателям: количество продаж, выручка и прибыль за определенный период. Каждому показателю присваивается оценка Оценка А – очень важные товары или блюда, лидеры по продажам, оценка В – ходовые товары или блюда средней степени важности, оценка С – наименее важные товары или блюда, кандидаты на удаление. Сервис складывает результаты и выставляет общую оценку каждой позиции, например, ААА или ВВС [2]. Количество букв А свидетельствует об успехе, количество букв С соответствует о неудаче в продажах позиции меню.

Таким образом, можно сделать общий вывод о влиянии цен на финансовые результаты предприятия общественного питания: цены могут влиять как напрямую на финансовые результаты предприятия общественного питания, так и косвенно. Непосредственно цена находится в зависимости от затрат, и это первый фактор, который необходимо учитывать при ценообразовании. В силу того, что общественное питание – высококонкурентная сфера, вторым фактором ценообразования является оценка рыночных процессов и явлений, конкуренции. Третий фактор – анализ существующей ценовой политики и её корректировка. Все три фактора могут учитываться как вручную, так и автоматизированно, при помощи специальных программ.

Список источников

1. ООО «Шар»: сведения об организации из БФО [Электронный ресурс]: Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности. URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/6454250#financialResult> (дата обращения 05.03.24)

2. ABC-анализ [Электронный ресурс]: Контур Помощь. URL: https://support.kontur.ru/market/39506-abc_analiz (дата обращения 12.03.24).

Об авторе:

КИЧКИРЮК Тимофей Владимирович – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: privat.timohik@yandex.ru

Научный руководитель:

ГЛУШКОВА Наталья Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: gnb2000@mail.ru

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF PRICES ON THE FINANCIAL RESULTS OF A CATERING COMPANY

T. V. Kichkiriyuk¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article is devoted to the analysis of some aspects of the activities of the catering company "Shar" LLC. Data from vertical analysis and factor analysis of the financial results of the enterprise allowed us to conclude that price is a key factor in the financial results of the enterprise. The role of automated processes in the activities of a catering company is considered, recommendations for improving pricing policy are proposed.

Keywords: *catering company, price, pricing, pricing policy, financial results, pricing automation*

About the author:

KICHKIRYUK Timofey Vladimirovich - 2nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: privat.timohik@yandex.ru

Scientific supervisor:

GLUSHKOVA Natalya Borisovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: gnb2000@mail.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 08.04.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ И ИНСТРУМЕНТОВ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ В РФ

А.В. Комарницкий¹

¹ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет», г.Тверь

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

Ключевые слова: кредитная линия, овердрафт, краудфандинг, инвестиционный кредит.

В условиях нестабильной финансовой ситуации и снижения финансового положения предприятий возрастает спрос на кредитные ресурсы. Определение оптимальных вариантов финансирования бизнеса требует глубокого анализа различных современных форм и инструментов кредитования на финансовом рынке. Поэтому тема исследования определение подходящего вида кредита для конкретной компании потребляет особое внимание.

Согласно Центральному банку, в прошлом году корпоративный кредитный портфель показал рекордный рост. За 11 месяцев 2023 года объем кредитования бизнеса составил около 72 трлн. руб., что является ростом на 22,6% или 13,3 трлн. руб. [3]. Однако представители деловых кругов прогнозируют замедление этого тренда в текущем году.

Сравнивая с предыдущими годами, когда рост составлял 15% в 2020 году, 16% в 2021 году и 13% в 2022 году, показатели 2023 года значительно превысили ожидания. Это свидетельствует о начале восстановления экономической активности после нескольких внутренних и внешних шоков, которые сильно повлияли на российскую экономику в 2022 году.

Рост кредитования в первой половине года был обусловлен стабильным курсом валюты и низкой ключевой ставкой. Однако во второй половине года началось постепенное повышение ключевой ставки, что привело к замедлению кредитной активности бизнеса из-за высокой стоимости займов. Особенно интересным является тот факт, что рост кредитования в значительной степени был связан с МСБ, которые получили стимул для развития в результате структурных изменений в экономике. Эти изменения включали в себя создание новых логистических цепочек с дружественными странами и предоставление доступа к нишам для малых

предприятий, которые ранее занимали крупные иностранные производители.

При анализе кредитного рынка России в отраслевом разрезе в 2023 году можно отметить, что наибольший спрос на кредитование был у предприятий сельского хозяйства, связи, транспорта, торговли и добычи полезных ископаемых. Рост кредитования в строительной отрасли был нестабильным, а представители обрабатывающей промышленности обращались за кредитами реже обычного.

Исследование показало, что активы в сегменте кредитования сосредоточены в нескольких крупных коммерческих банках, что является одной из основных тенденций развития банковского сектора. "Сбербанк" и ВТБ остаются лидерами в сфере кредитования нефинансовых организаций, предоставляя большинство кредитов.

В целом удельный вес двадцати крупнейших кредитных организаций на кредитном рынке Российской Федерации за 2023 год увеличился на 10 процентных пункта и достиг значения в 87%. При этом на 12 процентных пункта возросла и достигла значения в 71% доля пяти крупнейших банков, к числу которых относятся: Сбербанк - прирост 24,3% [5]; ВТБ - прирост 21,0% [6]; Газпромбанк - прирост 15% [7]; Россельхозбанк - прирост 7,7% [4]; Альфа-Банк - прирост 51% [8].

Эта динамика справедлива в отношении как потребительского, так и корпоративного секторов.

Банки, кредитные и кредитно-финансовые институты предлагают широкий ряд кредитных программ для физических и юридических лиц.

Наиболее актуальные кредитные инструменты в РФ на сегодняшний момент — это кредитные линии, овердрафт, факторинг, инвестиционные, вексельные кредиты.

Анализ современных форм кредитования клиентов коммерческими банками, кредитными и кредитно-финансовыми институтами позволяет выявить ряд преимуществ и недостатков кредитных инструментов [1; 9].

1. Кредитная линия

Отличие кредитной линии от единовременной выдачи состоит в том, что кредитная линия предоставляет кредит по частям, а не одной сумме в начале. При открытии кредитной линии стороны определяют сумму и срок действия линии и устанавливают лимит выдачи и лимит задолженности.

К 2024 году ориентировочные ставки по кредитным линиям составляют 16-22% годовых сроком кредитования до 3 лет.

К преимуществам кредитной линии относят [9]:

1. Заемщик имеет уверенность в получении согласованного объема средств.

2. Соглашение предусматривает право на получение кредита, то есть клиент может воспользоваться полностью/ частично, не воспользоваться.

3. Клиент может погашать ссуду единовременно или постепенно по установленным им срокам.

4. Если кредитуется группа заемщиков, то каждый отвечает за свою долю кредита.

5. Максимальная гибкость для заемщиков.

6. Для невозобновляемых кредитных линий предусмотрен четкий график погашения.

Недостатками кредитных линий выступают [9]:

1. Метод определения лимита кредитования не отличается точностью, что влияет на решение банка о предоставлении кредита.

2. Отсутствует ограничения по возврату кредита для заемщика, что негативно влияет на возможность управления активами банка.

3. Лимит кредитной линии не соответствует реальному движению кредитных затрат, что затрудняет оценку ликвидности банка.

4. Неправильно отображается неиспользованный лимит, что искажает оценку ликвидности банка и может привести к потере части дохода.

2. Овердрафт

Банк осуществляет кредитование расчетного счета клиента для оплаты расчетных документов в случае недостатка или отсутствия на счете средств. В этом случае банк автоматически предоставляет клиенту кредит на сумму, превышающую остаток средств.

Стандартная процентная ставка варьируется от 14% до 18% годовых на срок от 1 до 12 месяцев и определяется индивидуально на основе кредитной способности клиента, сроков кредитования и других факторов. Проценты по овердрафту взимаются только на сумму долга и не начисляются до полного расходования овердрафта. Компания также не будет взимать проценты, если клиент погашает долг в день использования заемных средств.

Преимущества кредитования по овердрафту включают [9]:

1. Имеется простая процедура и минимальные требования.

2. Отсутствует залог.

3. Устанавливается лимит по совокупному среднемесячному кредитовому обороту на всех счетах и может увеличиваться с ростом оборотов.

4. Применяются минимальные проценты ставки для кредитования.

5. Проводится кредитование в рамках генерального соглашения о едином ссудном счете.

6. Банк оплачивает платежные документы предприятия перед списанием по кредиту.

7. Процедура имеет разовый характер для всего года, без необходимости составления дополнительных заявок и других документов.

8. Характеризуется новизной, процедура не устоялась до конца и может значительно варьироваться от банка к банку.

Недостатками кредитования по овердрафту являются [9]:

1. Имеются ограничения для клиентов, поэтому рассчитано только для наиболее надежных клиентов с высокими денежными оборотами.

2. Есть требования в виде статуса юридического лица.

3. *Инвестиционный кредит*

Инвестиционный кредит является формой кредитования, предлагаемой банками надежным юридическим лицам для реализации конкретного бизнес-плана. Он содержит значительный риск для финансистов, так как требуется основательная проработка целей и деталей инвестиционного проекта. Данный кредит выступает долгосрочным займом на значительную сумму, а, следовательно, который предполагает реализацию масштабных целей для организации в виде [9]:

1. модернизации и оптимизации успешно работающего производства;

2. внедрения новых технологий в старый бизнес;

3. строительства, реконструкции и приобретения коммерческой недвижимости;

4. проектов по повышению квалификации и обучению персонала;

5. расширения бизнеса на новые рынки;

6. покупки объектов интеллектуальной собственности.

Инвестиционный кредит делает кредитора и предпринимателя партнерами по бизнесу, вложившими в перспективное дело финансы, коммерческую хватку, идеи и возможность их реализации. При рассмотрении бизнес-плана учитываются сроки окупаемости дорогостоящего проекта, планируемая прибыль на каждом этапе развития бизнес-плана и стабильность и рентабельность предприятия. С учетом того, что такое специфическое кредитование бизнеса в России предполагает миллионные вливания в бизнес, при подаче заявки от заемщика потребуется гарантии для финансовой организации в виде залога – производственные мощности, недвижимое имущество, транспортные ресурсы предприятия. Как правило деньги берут на 5-10 лет.

Если потребность в деньгах для кассового покрытия или пополнения оборота невелика, но необходимо получить средства на несколько недель или месяцев, то инвестиционный кредит может оказаться неподходящим. В таких случаях рекомендуется рассмотреть варианты с кредитами на более короткий срок. Обратите внимание, что некоторые банки взимают комиссию за досрочное погашение инвестиционного кредита, что может сделать его более дорогим, даже если долг удастся быстро погасить.

Например, для покупки товара с последующим быстрым его оборотом можно рассмотреть вариант оборотного кредита сроком до одного года. Бизнес получает необходимые средства, использует их для оборота, окупает кредит и получает прибыль.

Существуют оборотные кредиты с сроками до 10 лет и процентными ставками от 13% годовых. Суммы финансирования могут достигать до 5 и 10 миллиардов рублей.

4. Краудфандинг

Краудфандинговая платформа позволяет собирать необходимые финансовые средства, привлекая инвесторов, которые желают получить доступ к проекту. Они добровольно объединяют свои денежные средства или другие ресурсы, чтобы поддержать авторов интересующей идеи.

Обычно краудфандинговый проект имеет установленный срок окончания инвестирования. Автор или основатель также указывает сумму, которую им необходимо собрать в течение этого времени. Принципом краудфандинга является прозрачность всех финансовых потоков. Инвестор должен понимать, куда и в каком размере ушли его деньги. Взамен, он может получить либо часть будущей прибыли проекта, либо внесенные средства в полном размере. Некоторые проекты предусматривают безвозмездное пожертвование.

Краудфандинговые средства обычно используются для запуска стартапов. Этот метод собирания средств также подходит для благотворительных, образовательных, экологических проектов и интернет-площадок разного спектра, например, онлайн-СМИ.

Лидерами по объемам рынка краудфандинга являются Китай, Япония, Южная Корея и США, где доля таких инвестиций в инвестиционном рынке составляет от 2% до 5%. В России она пока достигла только 0,15% [2; 11].

Механизм краудфандинга имеет ряд особенностей. Бэекеры проекта могут рассчитывать на получение той или иной выгоды, либо вкладываться в него безвозмездно. В зависимости от того, как будет расплачиваться с ними фаундер, выделяются несколько разновидностей краудфандинга [11]:

- на основе пожертвований или донатов (только для некоммерческих и личных проектов);
- за вознаграждение (участники получают ценные призы, актуально для проектов на предпродажной стадии);
- с привлечением долгового капитала (на принципе возвратности в форме процента от прибыли проекта);
- краудфандинг акций (средства обмениваются на долю в проекте);
- в обмен на фиксированное количество новых единиц криптовалюты (стартапы выпускают свою криптовалюту и обменивают ее на другие популярные виды).

Банк России выделяет три типа краудфандинга:

- p2p-кредитование (инвестор и заемщик являются физлицами);
- p2b-кредитование (инвестор является физлицом, а заемщик – юрлицом);
- b2b-кредитование (инвестор и заемщик являются юрлицами).

Краудфандинговая деятельность осуществляется на специфических платформах, предназначенных для собирания средств. Для начала сбора денежных средств необходимо выбрать подходящую платформу, которая будет соответствовать особенностям проекта и соответствовать действующим законодательным нормам (для нашей страны нужно пользоваться нормами Федерального закона № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»).

На некоторых платформах требуется собрать не менее 50% заявленных средств, но в этом случае комиссия для фаундера проекта выше, чем при 100%. Закон, регулирующий сферу краудфандинга, действует в России с 2019 года. Неквалифицированные инвесторы могут вкладывать от 5 тыс. до 600 тыс. рублей, а профессиональные инвесторы - неограниченные суммы.

Основным недостатком получения займов через краудфандинговые платформы является высокая процентная ставка, что делает займы дорогими. Процентная ставка через краудфандинговые платформы обычно варьируется от 17% до 25%, но в некоторых случаях может достигать 30%. Это связано с отсутствием надежной системы оценки потенциальных заемщиков. Хотя лидирующие краудфандинговые платформы постоянно совершенствуют систему оценки заемщиков, значительно сократи

Согласно данным Банка России, объем кредитования в России характеризуется соответствующей динамикой (рис. 1).



Рис. 1. Динамика объема кредитов, предоставленных ЮЛ и ИП, в рублях и иностранной валюте*

*Составлено по данным: [10].

Задолженность на 01.02.24 возросла по сравнению с предыдущей отчетной датой на 0,3% (с исключением валютной переоценки), до 65,0 трлн рублей. Годовой темп прироста (с исключением валютной переоценки)

составил 25,3%. Просроченная задолженность возросла на 0,8% (с исключением валютной переоценки) относительно показателя на 01.01.2024, до 2,69 трлн рублей, доля просроченной задолженности в общей сумме задолженности сохранилась практически на уровне предыдущей отчетной даты и составила 4,14%.

По итогам за январь 2024 г. наибольшая доля кредитов была выдана в Центральном федеральном округе. Данный момент наблюдался и в предыдущие периоды.

Аналогичным образом, наибольший объем кредитов был предоставлен заемщикам, которые осуществляют деятельность в сфере торговли (раздел ОКВЭД 2 «Г»), финансовой и страховой деятельности (раздел «К»), обрабатывающей промышленности (раздел «С» - в общей сложности 61,9% от общего объема предоставленных кредитов). В структуре задолженности по состоянию на 01.02.2024 на указанные виды деятельности приходилось 53,5%.

Субъектам малого и среднего бизнеса в январе 2024 г. было выдано кредитов в размере 935 млрд. руб. [10].

Информация по кредитным продуктам представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сводная статистика по кредитным продуктам*

	Ставка, %	Срок, месяцев	Пакет документов, большой/маленький	Ковенанты
Кредитная линия	19-25	12-36	Большой	Открытие счета, перевод оборотов
Овердрафт	14-18	12	Маленький	Открытие счета, перевод оборотов
Инвестиционный кредит	1-25 (зависит от вида деятельности и доступных льгот)	120	Большой	Открытие счета, перевод оборотов, перевод ВЭД (при наличии), поддержание остатков
Краудфандинг	25-30	12	Маленький	Отсутствуют

* Составлено по данным: [10].

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

Существует множество классификаций кредитных операций банка, которые основываются на различных критериях, таких как условия предоставления кредитов, порядок и срок уплаты процентов и возвращения кредитного долга, режим счета заемщика, отраслевая принадлежность заемщиков, форма собственности и организационно-правовой формы клиента, источники происхождения кредитных ресурсов и многие другие.

Так, для компаний, которые исполняют государственные или коммерческие контракты актуален будет факторинг или возобновляемая

кредитная линия. Если это международные контракты – форфейтинг, аккредитив. Важно понимать, кредитный продукт напрямую зависит от потребностей и желания предприятия.

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

Список источников

1. Анализ современного состояния финансового сектора экономики с целью повышения инвестиционной привлекательности региона / С.М. Бухонова, Е.В. Максимчук, Е.Д. Чикина [и др.]; под редакцией С.М. Бухоновой. Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2020. 135 с.
2. Евтушенко Е.В., Павлова Ю.А., Гайфуллина М.М. Основные принципы и условия банковского кредитования // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2017. № 2 (20). С. 7-15.
3. Аналитика [Электронный ресурс]: Банковский сектор: Банк России. URL: https://cbr.ru/banking_sector/analytics/ (дата обращения 25.03.24)
4. Чистая прибыль РСХБ за 9 месяцев 2023 года превысила результат всего 2022 года почти в 5 раз [Электронный ресурс]: Россельхозбанк. URL: <https://www.rshb.ru/news/15112023-000003> (дата обращения 25.03.24)
5. Сбербанк в 2023 году заработал рекордную прибыль по РСБУ [Электронный ресурс]: РБК. URL: <https://ria.ru/20240117/sberbank-1921846537.html> (дата обращения 17.01.24)
6. ВТБ сообщает о финансовых итогах 2023 года [Электронный ресурс]: Тинькофф. URL: https://www.tinkoff.ru/invest/social/profile/VTB_Bank/c1cf1b24-ee3f-4836-9a74-05bbb9e69ac1/ (дата обращения 20.02.24)
7. Газпромбанк прогнозирует сохранение темпов роста розничного кредитного портфеля до конца 2023 года на текущем уровне [Электронный ресурс]: Финмаркет. URL: <https://www.finmarket.ru/news/6039923> (дата обращения 26.09.23)
8. Финансовые показатели Альфа-Банка за 2023 год [Электронный ресурс]: Тэдэдвайзер. URL: https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F:%D0%90%D0%BB%D1%8C%D1%84%D0%B0-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F#.D0.A4.D0.B8.D0.BD.D0.B0.D0.BD.D1.81.D0.BE.D0.B2.D1.8B.D0.B5_.D0.BF.D0.BE.D0.BA.D0.B0.D0.B7.D0.B0.D1.82.D0.B5.D0.BB.D0.B8 (дата обращения 20.02.24)
9. Ткачева В.Н., Бондаренко Т.Г. Сравнительный анализ различных схем кредитования: мировой и российский опыт // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2012. № 1-1. С. 570-579.
10. Кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в феврале 2024 года [Электронный ресурс]: Банк России. URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/credit/ (дата обращения 20.02.24)
11. Что такое краудфандинг: обзор платформ и советы начинающим [Электронный ресурс]: РБК. URL:

Об авторе:

КОМАРНИЦКИЙ Артем Вадимович – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: e-mail: koulson98@bk.ru

Научный руководитель:

ГЛУШКОВА Наталья Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: gnb2000@mail.ru

**COMPARATIVE ANALYSIS OF MECHANISMS AND INSTRUMENTS
OF LENDING TO LEGAL ENTITIES IN THE FINANCIAL MARKETS
IN THE RUSSIAN FEDERATION**

A.V. Komarnitskiy¹

²Tver State University, Tver, Russia

The purpose of the study is to determine the most attractive forms and instruments of lending for legal entities in modern conditions. The article examines the concept of a credit instrument, identifies common forms of bank credit in Russia, and identifies their advantages and disadvantages.

Keywords: *credit line, overdraft, crowdfunding, investment loan.*

About the author:

KOMARNITSKY Artem Vadimovich – 2nd year master's student of the field of study 04/38/08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: e-mail: koulson98@bk.ru

Scientific adviser:

GLUSHKOVA Natalya Borisovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: gnb2000@mail.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 08.04.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

С.В. Кондрашин¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика показателей областного бюджета Тверской области за 2022-2024 гг. Обозначены проблемы и перспективы повышения эффективности управления финансами Тверской области и приведены рекомендации по возможным направлениям совершенствования инструментов оценки эффективности управления финансами регионального бюджета в свете реализации государственных программ.

Ключевые слова: бюджет, эффективность, оценка, управление, финансы, доходы, расходы, долговые обязательства, дефицит, профицит.

Практический мировой опыт свидетельствует о том, что вопросы эффективности управления государственными финансами является актуальным в настоящее время не только для России, но и в других странах тоже.

В последнее время появилось много вызовов (санкции, COVID-19, военно-политическая обстановка в мире и тд.), которые оказывают негативное влияние на бюджетную систему государства. В результате сегодня важно выстроить эффективную систему бюджетных отношений.

Как иллюстрация вышесказанного является закономерность принятия субъектами РФ в 2022 году дефицитных бюджетов. Только шесть регионов приняли бюджет с профицитом на 2022 г. (Карелия, Омская, Смоленская и Томская области, Камчатский край и Еврейская АО), однако все эти регионы дотационные, многие из которых имеют серьезные долги. Ещё пять регионов приняли сбалансированный бюджет, в котором доходы равны расходам (Марий Эл, Волгоградская, Орловская, Тамбовская и Ярославская области), дефицитный бюджет принят 74-я субъектами, включая самые крупные и экономически мощные. Симптоматично, что профицитный бюджет принят в регионах, которые нельзя назвать лидерами социально-экономического развития. И наоборот, у богатых субъектов достаточно большой дефицит бюджета: у Москвы (11,41%), Тюменской области (-19,22%), Ханты-Мансийского автономного округа (-13,2%), Санкт-Петербурга (-9,06%). Принятые дефицитные бюджеты — яркое свидетельство непростого состояния дел в российской экономике. У большинства даже развитых регионов нет свободных денежных средств. Чуть лучше ситуация у тех регионов, которые могут рассчитывать на относительно большой бюджет (Татарстан, Башкирия, Московская область, ряд других). Расходная часть бюджета этих субъектов всё равно выделяется

на общем фоне. Ещё в большей степени это касается Москвы и Санкт-Петербурга, все параметры бюджетов которых несопоставимы с бюджетами других субъектов. При этом, следует оговориться, что принятые бюджеты ещё будут неоднократно корректироваться.

Одним из условий успешного развития экономики Российской Федерации является повышение эффективности системы государственного управления. Оценка эффективности управления государственными финансами должна быть одной из приоритетных задач государственного управления, в том числе на уровне субъектов РФ. Региональные бюджеты должны становиться в большей степени финансово самостоятельными и сбалансированными. Следовательно, для выстраивания эффективной системы бюджетных отношений, возникает необходимость в модернизации нормативно-правовой базы и методов оценки эффективности деятельности региональных властей.

Региональный бюджет – это тот инструмент, который воздействует на развитие экономики и социальной сферы региона, определяет экономическую и социальную политику.

Рассмотрим основные составляющие расходной и доходной части бюджета Тверской области, структуру регионального долга и долговых обязательств, а также факторы формирования бюджетных рисков.

В соответствии с действующим законодательством [1] как федеральный, так бюджеты субъектов РФ составляются и утверждаются сроком на три года – очередной финансовый год и плановый период.

Областной бюджет Тверской области является дефицитным. В этой связи необходимо органам государственной власти стимулировать субъекты РФ к росту их собственной доходной базы.

Рассмотрим особенности формирования регионального бюджета Тверской области и дадим оценку его нынешнего состояния.

В табл. 1 приведены показатели для анализа доходов, расходов и дефицита областного бюджета Тверской области.

Таблица 1

Динамика доходов, расходов и дефицита областного бюджета Тверской области за 2021-2023 гг., млн. руб.

Показатель		2021	2022	2023	2022 к 2021		2023 к 2022	
					млн. руб.	в %	млн. руб.	в %
Доходы областного бюджета	План	81 565,2	87 000,0	97 810,4	5 434,8	106,7	10 810,4	112,4
	Факт	92 352,4	105 455,6	114 537,7	13 103,2	114,2	9 082,1	108,6
Изменение	абсолютное (факт - план)	10 787,2	18 455,6	16 727,3	7 668,4	171,1	-1 728,3	90,6
	относительное, в %	113,2	121,2	117,1				

Продолжение таблицы 1

Показатель		2021	2022	2023	2022 к 2021		2023 к 2022	
					млн. руб.	в %	млн. руб.	в %
Расходы областного бюджета	План	84 618,8	88 337,5	103 655,3	3 718,7	104,4	15 317,8	117,3
	Факт	88 842,2	98 805,8	111 007,7	9 963,6	111,2	12 201,9	112,3
Изменение	абсолютное (факт - план)	4 223,4	10 468,3	7 352,4	6 244,9	247,9	-3 115,9	70,2
	относительное, в %	105,0	111,9	107,1				
Дефицит (-) / Профицит (+)	по плану	-3 053,6	-1 337,5	-5 844,9	1 716,1	43,8	-4 507,4	437,0
	по факту	3 510,2	6 649,8	3 530,0	3 139,6	189,4	-3 119,8	53,1

*Составлено автором по данным: [3, 4, 8, 9, 10].

Из табл. 1 видно, что доходная часть областного бюджета Тверской области как планируемая, так и фактическая имеет положительную динамику в 2021-2023 годах. Расходная часть областного бюджета Тверской области в анализируемом периоде также имеет положительную динамику.

Расходная часть областного бюджета складывается из общих затрат, направленных на финансовое обеспечение запланированных функций и задач, а также на иные непредвиденные цели.

Отметим, областной бюджет Тверской области в настоящее время формируется по программной структуре расходов на основе реализации государственных программ [2, 6], в том числе:

1. по направлению «Новое качество жизни» - 13 программ;
2. по направлению «Инновационное развитие и модернизация экономики» - 7 программ;
3. по направлению «Эффективное государство» - 9 программ.

Другими словами, в настоящее время бюджет Тверской области в 2022-2024 гг. реализуется по программно-целевому методу [2, 6] путем исполнения 29 программ.

Данное обстоятельство обусловлено переходом от «ведомственного бюджета» к «программному бюджету».

Программный бюджет – это финансового обеспечения программ, это не распределение по ведомствам, а распределение именно по программам. Соответственно, управление бюджетом, управление деятельностью органов власти идет в проектом ключе. Если до этого программы существовали отдельно от бюджета, осуществлялось управление портфелем ведомства, то сейчас будет осуществляться управление программами.

При реализации 29 государственных программ в паспорте каждой программы в разделе «Целевые индикаторы и показатели государственной программы» отражаются основные параметры оценки эффективности реализации конкретной программы. Более подробная расшифровка индикаторов и показателей, а также формул расчета приведена в

приложениях к государственным программам. Формирование данных показателей опирается на Постановление Правительства Тверской области от 11.10.2023 г. №416-пп «О порядке разработки и реализации государственных программ Тверской области» [6], а также при оценке эффективности на Постановление Правительства Тверской области от 24.09.2012 г. №545-пп «О порядке разработки, реализации и оценки эффективности реализации государственных программ Тверской области» [7].

Анализ соотношения доходной и расходной частей регионального бюджета позволил сделать вывод о том, что в течение трёх лет планировалось превышение расходов над доходами. Дефицит областного бюджета Тверской области в 2021 году был предусмотрен в сумме 3 053,6 млн. руб., в 2022 году плановый показатель снижался до 1 337,5 млн. руб., в 2023 году возрастал до 5 844,9 млн. руб.

По факту исполнения бюджета Тверской области в анализируемом периоде сформировался профицит, который в 2021 году составлял в сумме 3 510,2 млн. руб., в 2022 году возрос до 6 649,8 млн. руб., в 2023 году достиг 3 139,6 млн. руб.

Государственный долг Тверской области по состоянию на 01.01.2024 составил 17 105 016 тыс. руб., или 84,2% от верхнего предела государственного долга Тверской области по состоянию на 01.01.2024, установленного в размере 20 313 399 тыс. руб. статьей 30 Закона № 111-ЗО [4]. Анализируя государственный долг Тверской области необходимо отметить, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года государственный долг вырос на 1 714 913 тыс. руб., или на 11,1% (15 390 103 тыс. руб.). Просроченная задолженность по государственному долгу отсутствует.

Отметим, что государственные внутренние заимствования Тверской области осуществляются в целях финансирования дефицита областного бюджета.

Предельный срок погашения долговых обязательств по бюджетным кредитам, привлеченным за счет средств федерального бюджета на финансовое обеспечение реализации инфраструктурных проектов, устанавливается в соответствии с Правилами предоставления, использования и возврата субъектами Российской Федерации бюджетных кредитов, полученных из федерального бюджета на финансовое обеспечение реализации инфраструктурных проектов, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 14.07.2021 № 1190 [5].

В табл. 2 и табл. 3 приведены показатели для анализа государственного долга Тверской области: фактические в 2021-2023 гг. и планируемые на период 2024-2025 гг.

Из данных табл. 2 и 3 видна динамика увеличения государственного долга с 2021 по 2023 годы, между тем, плановые показатели на 2023-2025 гг. заметно снижаются.

Таблица 2

. Динамика фактических объёмов государственного долга Тверской области в 2021-2023гг., млн. руб.

Показатель	2021 факт	2022 факт	2023 факт	2022 к 2021		2023 к 2022	
				млн. руб.	в %	млн. руб.	в %
Государственный долг Тверской области, в том числе:	14 803,4	15 510,1	19 013,4	706,7	104,8	3 503,3	122,6
Бюджетные кредиты, полученные от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	14 803,4	15 510,1	19 013,4	706,7	104,8	3 503,3	122,6

* Составлено автором по данным: [9].

Структура долга однородна, он состоит из бюджетных кредитов, предоставляемых Правительством РФ, а государственные ценные бумаги и кредиты, привлеченные субъектом РФ от кредитных организаций, отсутствуют.

Таблица 3

Динамика плановых объёмов государственного долга Тверской области в 2024-2025 гг., млн. руб.

Показатель	2023 факт	2024 план	2025 план	2024 к 2023		2025 к 2024	
				млн. руб.	в %	млн. руб.	в %
Государственный долг Тверской области, в том числе:	19 013,4	19 011,9	16 472,6	-1,5	100,0	-2 539,3	86,6
Бюджетные кредиты, полученные от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	19 013,4	19 011,9	16 472,6	-1,5	100,0	-2 539,3	86,6

* Составлено автором по данным: [9].

Объёмы расходов на погашение долговых обязательств в 2021 - 2025 годах представлены в табл. 4.

Таблица 4

Объем расходов на погашение долговых обязательств в 2021 - 2025 годах, тыс. руб.

Годы\Наименование	Основной долг	Расходы на обслуживание долга	Итого	
2021	8 376 399,5	27 624,7	8 404 024,2	
2022	0,0	15 416,4	15 416,4	
2023	802 434,0	18 921,9	821 355,9	
2024	811 005,5	171 600,0	982 605,5	
2025	2 632 176,2	170 400,0	2 802 576,2	
2022 к 2021	тыс. руб.	-8 376 399,5	-12 208,3	-8 388 607,8
	в %	0,0	55,8	0,2
2023 к 2022	тыс. руб.	802 434,0	3 505,5	805 939,5
	в %	0,0	122,7	5 327,8
2024 к 2023	тыс. руб.	8 571,5	152 678,1	161 249,6
	в %	101,1	906,9	119,6
2025 к 2024	тыс. руб.	1 821 170,7	-1 200,0	1 819 970,7
	в %	324,6	99,3	285,2

* Составлено автором по данным: [9].

Из табл. 4 видно, что в 2021-2025 гг. объем расходов на погашение долговых обязательств меняется скачкообразно: от резкого уменьшения в 2022 к 2021 – составив 0,2%, до увеличения начиная с 2023 г. – 5327,8%, в 2024 к 2023 – 119,6%, в 2025 к 2024 – 285,2%. Необходимо отметить, что Правительство региона старается проводить взвешенную долговую политику, однако результаты показывают о необходимости более сбалансированного подхода.

Из табл. 5 видно, что соотношение объема государственного долга Тверской области и доходной части областного бюджета в 2021-2025 гг. колеблется в относительно небольшом диапазоне - от 14,7% в 2022 г. до 17,1% в 2024 г.

Таблица 5

Динамика показателей долговой нагрузки областного бюджета Тверской области в 2021-2025 гг., млн. руб.

Наименование	2021 (факт)	2022 (факт)	2023 (факт)	2024 (план)	2025 (план)
Доходная часть областного бюджета Тверской области	92 352,4	105 455,6	114 537,7	111 274,9	105 659,1
Государственный долг Тверской области, в том числе:	14 803,4	15 510,1	19 013,4	19 011,9	16 472,6
в % от доходной части областного бюджета Тверской области	16,0	14,7	16,6	17,1	15,6
Расходы на погашение долговых обязательств, в том числе:	8 404,0	15,4	821,4	982,6	2 802,6
в % к доходной части областного бюджета Тверской области	9,1	0,01	0,7	0,9	2,7
в % к гос. долгу Тверской области	56,8	0,1	4,3	5,2	17,0

*Составлено автором по данным: [9].

Данные, приведённые в таблице 5, свидетельствуют о тенденции резкого снижения отношения расходов на погашение долговых обязательств к доходной части областного бюджета Тверской области и государственному долгу региона составляющих в 2021 г. – 9,1% и 56,8% соответственно. Начиная с 2022 года наблюдается противоположная тенденция увеличения отношения расходов на погашение долговых обязательств к доходной части областного бюджета Тверской области и государственному долгу региона составляющих в 2022 г. – 0,01% и 0,1%, в 2023 г. – 0,7% и 4,3%, в 2024 г. – 0,9% и 5,2%, в 2025 г. – 2,7% и 17,0% соответственно.

В целом, это свидетельствует о том, что Правительство Тверской области проводит взвешенную долговую политику.

Список источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (в ред. от 25.12.2023) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения 22.02.24)

2. 3 О бюджетном процессе в Тверской области: Закон Тверской области от 18.01.2006 № 13-ЗО (в ред. от 25.10.19) [Электронный ресурс]: система Гарант. URL: <https://base.garant.ru/16310213/> (дата обращения 22.02.24)
3. 4 Об областном бюджете Тверской области на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов: Закон Тверской области от 28.12.2021 № 83-ЗО (в ред. от 27.07.22) [Электронный ресурс]: система Гарант. URL: <https://base.garant.ru/403324220/> (дата обращения 22.02.24)
4. 5 Об областном бюджете Тверской области на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов: Закон Тверской области от 29.12.2022 № 111-ЗО (в ред. от 21.12.23) [Электронный ресурс]: система Гарант. URL: <https://base.garant.ru/406059649/> (дата обращения 22.02.24)
5. 7 Об утверждении Правил предоставления, использования и возврата субъектами Российской Федерации бюджетных кредитов, полученных из федерального бюджета на финансовое обеспечение реализации инфраструктурных проектов: Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2021 № 1190 (в ред. от 10.11.2023)) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_391652/7b59fd93ca9d01fca6077423f83198bab9b318b9/ (дата обращения 22.02.24)
6. 8 О порядке разработки и реализации государственных программ Тверской области: Постановление Правительства Тверской области от 11.10.2023 г. № 416-пп [Электронный ресурс]: система Гарант. URL: <https://base.garant.ru/407822167/> (дата обращения 22.02.24)
7. 9 О порядке разработки, реализации и оценки эффективности реализации государственных программ Тверской области: Постановление Правительства Тверской области от 24.09.2012 г. № 545-пп (в ред. от 30.08.16) [Электронный ресурс]: система Гарант. URL: <https://base.garant.ru/16350790/> (дата обращения 22.02.24)
8. 13. Заключение об исполнении областного бюджета Тверской области за 9 месяцев 2023 года [Электронный ресурс]. URL: https://kspto.ru/documents/activity/expert/2023/exp_2023-12-19_1.pdf (дата обращения 20.02.24).
9. 15. Официальный сайт Министерства финансов Тверской области [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tverfin.ru/> (дата обращения 19.02.24)
- 10.16 Официальный сайт Министерства экономического развития Тверской области [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://xn--h1aeecdbgb5k.xn--80aaccp4ajwpkgbl4lpb.xn--plai/> (Дата обращения 19.02.2024)

Об авторе:

КОНДРАШИН Сергей Викторович – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: s_kondrashin@mail.ru

Научный руководитель:

МЕДВЕДЕВА Ирина Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Medvedeva.IA@tversu.ru

ASSESSMENT OF THE BUDGET OF THE TVER REGION

S.V. Kondrashin¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article provides a brief description of the indicators of the regional budget of the Tver region for 2022-2024. The problems and prospects of improving the efficiency of financial management in the Tver region are outlined and recommendations are given on possible ways to improve tools for evaluating the effectiveness of financial management of the regional budget in the light of the implementation of state programs.

Keywords: *budget, efficiency, assessment, management, finance, income, expenses, debt obligations, deficit, surplus.*

About the author:

KONDRASHIN Sergey Viktorovich – 1st year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: s_kondrashin@mail.ru

Scientific supervisor:

MEDVEDEVA Irina Alexandrovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Medvedeva.IA @tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 26.02.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

А.Д. Липчина¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье предпринята попытка анализа актуальных проблем управления дебиторской и кредиторской задолженностью отрасли электроэнергетики. В работе рассмотрены причины возникновения дебиторской и кредиторской задолженности. Обобщены отдельные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, а именно: установление строгой кредитной политики, сокращение рисков просрочки платежей, активное управление процессом взыскания долга, системы мониторинга и управления отношениями с поставщиками и другие.

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, структура задолженности.*

В современном мире электроэнергия является неотъемлемой частью повседневной жизни человечества. От домашних хозяйств до промышленных производств отрасль электроэнергетики играет важную роль в современных реалиях. Каждый год потребность в электроэнергии у населения Российской Федерации неуклонно растет, так как не только бытовые приборы, но и оборудование на предприятиях работают от электричества даже в ночные часы.

Перебои или аварийные отключения электроснабжения обычно приводят к нарушению функционирования предприятий и государственных учреждений, таких как школы, больницы и т.п. За 2023 год, по статистическим данным Министерства энергетики Российской Федерации, было зарегистрировано 3 132 обращения граждан в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Жилищно-коммунальная сфера составляет 26% от обращений, что подтверждает ее значимость [11]. Внутри этой сферы, особое внимание уделяется проблемам в электроснабжении, которые составляют 7,9% от обращений. Устранение аварий на магистральных коммуникациях и работа аварийных коммунальных служб составляют 1,7% от обращений [11]. Представленная статистика явно указывает на важность электроэнергетики и необходимость ее надлежащего функционирования.

Важность данной отрасли объясняется высокой аварийностью и значительными последствиями, которые могут возникнуть при отключении электроэнергии. Освоение новых территорий, стремительный рост городов,

строительство новых микрорайонов, увеличение производственных мощностей оказывает существенную нагрузку на отрасль электроэнергетики и электроснабжения в целом.

С ростом сложности и масштабов обслуживаемых электросетей, организации, занимающиеся передачей электроэнергии, сталкиваются с увеличением проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Высокий уровень износа электросетей и необходимость их постоянного обновления являются серьезными факторами, требующими финансирования [5]. Значительные затраты на модернизацию сетей могут негативно сказаться на финансовом состоянии организации.

В современной электроэнергетике дебиторская и кредиторская задолженность являются ключевыми показателями финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятий. Дебиторская задолженность представляет собой сумму денежных средств, которую должны клиенты электроэнергетическим компаниям [9]. Обычно это происходит в тех случаях, когда продавец предоставляет клиенту определенное время на оплату товара или услуги после их поставки. Дебиторская задолженность относится к активу компании, так как она является потенциальным источником денежных средств [4].

Ключевыми причинами возникновения дебиторской задолженности являются финансовые трудности у потребителей, неправильная оценка рисков и недостаточная предварительная проверка платежеспособности клиентов [1]. На практике организация может предпринять ряд мер по взысканию задолженности, это может быть сложной и затратной процедурой, а также привести к долгому взаимодействию с клиентами и негативному влиянию на их восприятие организации.

Кредиторская задолженность – это сумма, которую компания должна платить своим поставщикам или кредиторам за товары или услуги, полученные в кредит [8]. Кредиторская задолженность относится к пассиву компании, поскольку она представляет собой обязательство компании по выплате денежных средств.

Кредиторская задолженность возникает из-за несвоевременной оплаты поставщиков электроэнергии со стороны организаций, занимающихся передачей электричества [13]. Это может быть связано с различными факторами, такими как непрогнозируемое повышение стоимости энергоресурсов, неэффективное выставление и контроль счетов, а также отсутствие процедур по контролю задолженности.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью играет непосредственную роль в обеспечении финансовой устойчивости электроэнергетической отрасли. Различные методы могут быть использованы для эффективного управления этими задолженностями. Обратимся к методам управления дебиторской задолженностью [12]:

1. Установление строгих кредитных политик и процедур, чтобы ограничить риски просрочки платежей. Это может включать проверку кредитного рейтинга покупателей и установление лимитов кредита.

2. Активное управление процессом взыскания долга. Это включает отправку напоминаний о просроченных платежах, звонки клиентам и применение правовых мер для взыскания долга.

3. Установление системы мониторинга дебиторской задолженности, которая позволяет компании отслеживать просроченные платежи и принимать своевременные меры.

К методам управления кредиторской задолженностью относятся [10]:

1. Установление стратегии управления кредиторской задолженностью, включая определение приоритетов платежей поставщикам.

2. Установление договоренностей с поставщиками о расширении сроков оплаты или организации программы рассрочки платежей.

3. Активное управление отношениями с поставщиками, чтобы обеспечить устойчивые партнерские отношения и возможность гибкого управления кредиторской задолженностью.

Для обеспечения эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью в электроэнергетике необходимо применять соответствующие методы анализа. К таким методам относятся анализ средней продолжительности оборота задолженности, анализ структуры задолженности, анализ показателей платежной дисциплины клиентов, а также анализ доли просроченной задолженности [2].

С момента задолженности, компания имеет возможности управлять этой ситуацией. Для обеспечения эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью в электроэнергетике необходимо применять соответствующие методы анализа. Методы анализа, подходящие для отрасли электроэнергетики, могут включать [7]:

1. Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Это позволяет определить, насколько эффективно компания управляет своими долгами и как быстро ее клиенты погашают задолженность.

С помощью этого метода можно определить, как быстро компания управляет своими долгами и насколько оперативно ее клиенты погашают задолженность [3]. Чем меньше средняя продолжительность оборота задолженности, тем эффективнее управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

2. Анализ структуры задолженности. Этот метод позволяет выявить, какую часть задолженности составляют просроченные платежи и размер просроченной задолженности. Это позволяет выявить проблемных клиентов или неэффективные методы управления долгами.

3. Анализ доли просроченных платежей и размера просроченной задолженности. Это помогает выявить проблемные клиенты или неэффективные методы управления долгами.

Этот анализ помогает оценить, насколько клиенты своевременно погашают задолженность. Установление показателей и мониторинг платежной дисциплины могут помочь предприятию принимать соответствующие меры для снижения дебиторской задолженности.

Одним из важных вопросов, связанных с дебиторской и кредиторской задолженностью в электроэнергетике, является определение, что является более значимым – дебиторская или кредиторская задолженность [6]. В данной отрасли, как правило, имеет место ситуация, когда уровень дебиторской задолженности превышает кредиторскую, что может привести к финансовым трудностям предприятий.

Таким образом, управление дебиторской и кредиторской задолженностью является ключевым элементом финансовой устойчивости и эффективности предприятий в современной электроэнергетике. Дебиторская задолженность представляет сумму долгов, которую клиенты должны энергетическим компаниям. Основными причинами ее возникновения являются финансовые трудности у потребителей, некорректная оценка рисков и недостаточная проверка платежеспособности клиентов. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью имеет важное значение для финансовой устойчивости отрасли.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью рекомендуется установление строгих кредитных политик и процедур, активное управление процессом взыскания долгов и система мониторинга. А для управления кредиторской задолженностью важно установить стратегию управления, создать договоренности с поставщиками и активно управлять отношениями с ними.

Из анализа материалов становится ясно, что для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо определить приоритеты платежей поставщикам и установить стратегию, которая позволит гибко управлять задолженностью и улучшить финансовое положение предприятия. Также активное управление отношениями с поставщиками способствует снижению задолженности и укреплению связей.

В анализе дебиторской и кредиторской задолженности в электроэнергетике важно использовать различные методы, такие как анализ средней продолжительности оборота задолженности, анализ структуры задолженности, анализ платежной дисциплины клиентов и анализ просроченной задолженности. Эти методы помогают определить эффективность управления задолженностью и выявить проблемных клиентов или неэффективные методы.

Также становится очевидным, что в электроэнергетике дебиторская задолженность часто превышает кредиторскую, что может приводить к финансовым трудностям предприятий. Поэтому важно создать стратегическую приоритетную систему управления задолженностью и активно работать с партнерами.

В целом, эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью в электроэнергетике требует использования соответствующих методов анализа, активного управления отношениями с поставщиками и приоритизации платежей. Это позволит снизить финансовые риски, укрепить партнерские отношения и обеспечить стабильность в долгосрочной перспективе.

Список источников

1. Андреева Е.Г. Дебиторская и кредиторская задолженность как объекты управления финансами электроэнергетики // Финансы и кредит. 2015. № 7. С. 68-74.
2. Герасимова М.К. Формирование стратегии управления дебиторской и кредиторской задолженностью в организации // Современные проблемы экономики и управления. 2019. Т. 7. № 2. С. 120-128.
3. Гусейнов С.С.О., Гуляева О.С. Проблемы управления финансовой устойчивостью организаций фармацевтической отрасли в условиях санкций // Факторы развития экономики России сборник трудов Международной научно-практической конференции. Тверь: Тверской государственный университет, 2023. С. 64-70.
4. Демченко Л.П. Особенности управления расчетами с поставщиками и покупателями на предприятии электроэнергетики // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 3. С. 102-110.
5. Зинченко И.В. Особенности управления дебиторской задолженностью на предприятиях торговли // Вестник науки и образования. 2019. Т. 2. № 3. С. 188-193.
6. Козлова Е.А. Проблемы и пути совершенствования управления кредиторской задолженностью на предприятиях электроэнергетики // Управление экономикой: теория и практика. 2020. № 2. С. 78-84.
7. Корячихин В.М. Особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии электроэнергетики // Энергетик. 2018. № 4. С. 26-31.
8. Кузнецова, О.С. Управление кредиторской задолженностью на малом предприятии // Финансы и кредит. 2016. Т. 22. № 27. С. 62-69.
9. Лящук Н.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью: проблемы и решения // Учет. Анализ. Аудит. 2017. № 2. С. 69-76.
10. Мягкова Н.И. Формирование и управление дебиторской задолженностью на энергоснабжающих предприятиях // Коммерческая недвижимость. 2019. № 5. С. 64-69.

11. Раздел статистики Министерства энергетики РФ [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства энергетики РФ. URL: <https://minenergo.gov.ru/appeals/statistics> (дата обращения 16.02.24)
12. Смирнов А.В. Оценка эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью // Управленческие науки. 2018. № 4. С. 55-61.
13. Чернов А.С. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности в электроэнергетике // Бухгалтерский учет. 2017. № 10. С. 42-48.
14. Шмурак Н.И. Организация и управление дебиторской и кредиторской задолженностью // Экономика и управление предприятием. 2018. № 4. С. 42-47.

Об авторе:

ЛИПЧИНА Анастасия Дмитриевна – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: NastasiaStory@yandex.ru

Научный руководитель:

ГУЛЯЕВА Ольга Станиславовна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: gos_69@mail.ru

FEATURES OF THE MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND ACCOUNTS PAYABLE OF AN ELECTRIC POWER INDUSTRY ORGANIZATION

A.D. Lipchina¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article attempts to analyze the current problems of managing accounts receivable and accounts payable in the electric power industry. The article considers the causes of accounts receivable and accounts payable, the causes of accounts payable. Certain methods of managing accounts receivable and accounts payable are summarized, namely: establishing a strict credit policy, reducing the risks of late payments, actively managing the debt collection process, monitoring and managing supplier relations, and others.

Keywords: *accounts receivable, accounts payable, turnover indicators of accounts receivable and accounts payable, debt structure.*

About the author:

LIPCHINA Anastasia Dmitrievna – 1st year undergraduate student of the field of study 04.38.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: NastasiaStory@yandex.ru

Scientific supervisor:

GULYAEVA Olga Stanislavovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: gos_69@mail.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 19.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОСОБЕННОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

А.И. Моисеев¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье представлены классификация видов финансовых рисков логистических компаний, описаны основные факторы возникновения финансовых рисков в логистике и способы управления ими. Отдельно акцентируется внимание на значении управления дебиторской задолженностью для логистических компаний с целью предотвращения возникновения финансовых рисков. Рассмотрены и проанализированы последствия финансовых рисков в логистике.

Ключевые слова: финансовый риск, логистическая компания, факторы риска, управление риском, дебиторская задолженность, логистические цепочки.

Оказание транспортных услуг, включая перемещение грузов, доставку заказов и перевозку пассажиров, может быть сопряжено с рядом рисков. Современная ситуация в России и мире показывает, что многие предприятия не в состоянии справиться с последствиями рисков. Возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в будущем и неопределенность, связанная с результатами управленческих решений логистических компаний, являются финансовыми рисками, которые могут быть измерены возможными финансовыми потерями или прибылями, связанными с будущими событиями.

Финансовый риск - это вероятность банкротства предприятия, если оно выполняет свои финансовые обязательства за счет заемных средств при недостаточном остатке денежных средств, возникающая под воздействием внешних и внутренних факторов [4].

Финансовые риски можно условно разделить на внутренние и внешние (они диаметрально противоположны по своей природе и содержанию).

Внутренние риски зависят от финансово-хозяйственной деятельности логистической компании. Управленческий персонал такой организации может активно влиять на внутренние риски, поэтому их также относят к управленческому типу.

Внешние риски называют неуправляемыми, так как они возникают независимо от внутренней деятельности логистической компании (хотя существует возможность их предвидеть и управлять ими).

Внутренние риски зависят от типа и специализации организации, ее организационно-правовой формы и состава партнеров. В зависимости от характера деятельности внутренние финансовые риски можно разделить на активные и пассивные. К пассивным относятся получение кредитов и депозитов, к активным - инвестирование свободных средств и формирование портфелей.

К внешним финансовым рискам относятся ценовой (конъюнктурный) риск, валютный риск, инфляционный риск, налоговый риск, кредитный риск [1] и риск дефляции. Кроме того, риск ликвидности также является внешним риском [6].

Существует ряд факторов, которые влияют на формирование финансовых рисков и воздействуют на деятельность логистических фирм. Одним из них являются секторальные санкции, среди которых финансовые и технологические ограничения. Существенное влияние оказывают также стадия экономического цикла страны, внешний долг и ограничения на доступ на рынки зарубежных стран. Конъюнктура финансового рынка, налоговая, денежно-кредитная и бюджетная политика также играют роль в формировании финансовых рисков [3]. Немаловажным фактором является политико-правовая среда и изменения в законодательстве, регулирующем экономические отношения между партнерами. Применение технологий искусственного интеллекта позволяет прогнозировать влияние таких изменений на финансовую независимость компаний [4]. Стоит отметить, что не все факторы внешней среды можно измерить.

При анализе рисков логистических систем можно выделить две основные группы факторов. Первая группа - это личностные факторы, которые связаны с особенностями каждого конкретного участника экономической деятельности, такими как род занятий, статус, полномочия и компетенция [2]. Вторая группа - ситуационные факторы, они зависят от характеристик конкретной ситуации, таких как продолжительность, наличие определенных ресурсов или фоновой информации [2]. Данная классификация подтверждает различие между внутренними и внешними рисками, которые могут зависеть или не зависеть от намерений и действий участников логистической системы.

Существуют различные классификации финансовых рисков. Среди них особое внимание уделяется кредитному риску, валютному риску, инфляционному риску, инвестиционному риску и риску изменения законодательства [6]. Также существует классификация финансовых рисков на рыночный риск, кредитный риск и риск ликвидности [4].

Зарубежные ученые представили систематизацию факторов риска в логистических компаниях. Согласно их классификации, факторы подразделяются на систематические, которые можно прогнозировать и нейтрализовать, и несистематические, которые крайне сложно предсказать [1].

Коммерческие риски в цепочке поставок связаны с изменениями на рынке, такими как снижение платежеспособности покупателей, рост операционных расходов и изменение ценовой политики поставщиков. Одним из источников кредитного риска является использование коммерческого кредита, который увеличивает риск, вызывая возникновение претензий к активам компании [3].

Таким образом, анализ финансовых рисков и учет влияния внешних факторов является важной задачей для компаний, особенно в логистическом секторе. Признание этих рисков и принятие соответствующих мер позволяет минимизировать возможные потери и обеспечить финансовую независимость компании.

Возникновение рыночных рисков для логистических компаний связано с постоянным влиянием инфляции. Это приводит к колебаниям отпускных цен на различные ресурсы, материалы и услуги. Несмотря на усилия центрального банка по борьбе с инфляцией, логистические компании все равно вынуждены учитывать рыночный риск и часто сталкиваются с высоким уровнем дебиторской задолженности, которая в будущем может стать невозможной к взысканию.

Предотвращение риска просроченной дебиторской задолженности в логистической цепочке требует комплексного подхода к управлению дебиторами, включая регулярный анализ и мониторинг. Отслеживание дебиторской задолженности может помочь логистическим компаниям выявить риски, сократить безнадежные долги и своевременно реагировать на изменения [2]. Одним из актуальных способов борьбы с возникновением просроченной дебиторской задолженности является сокращение объемов поставок или переход на системы предоплаты.

Управление рисками дебиторской задолженности важно для логистических компаний, поскольку напрямую влияет на объем просроченной дебиторской задолженности, качество дебиторской задолженности и оборачиваемость денежных средств. Более быстрый оборот кредиторской задолженности может привести к кассовым разрывам и снижению рентабельности [2]. В практике логистических компаний высокий уровень дебиторской задолженности часто приводит к предоставлению отсрочек платежей поставщикам. Без управления рисками своевременное распределение объемов дебиторской задолженности может оказаться невозможным, что приведет к неудовлетворительной работе или даже банкротству.

В логистических компаниях одним из существенных последствий финансовых рисков, требующих оптимизации, является рост логистических затрат из-за негативного влияния внутренних и внешних факторов, таких как

- затраты на повышение качества товаров для повышения конкурентоспособности;

- затраты на связь для выполнения условий контрактов;
- закупка более дорогих материалов для своевременного выполнения контрактных обязательств;
- поиск и получение дополнительной коммерческой информации.

Логистические затраты связаны с выполнением основных логистических задач, таких как поиск и выбор наиболее подходящих поставщиков, заключение договоров, оформление заказов, хранение сырья и товаров, внешняя и внутренняя транспортировка продукции и складирование.

Эффективная идентификация источников финансового риска в логистической системе - важный аспект предотвращения неприятных последствий. Для снижения рисков, связанных с перечисленными факторами, рекомендуется использовать ряд мер, в том числе [5]:

- оценка уровня риска и возможных последствий;
- согласованное с партнерами изменение условий договора;
- внедрение внутренних процедур и критериев оценки поставщиков и клиентов;
- диверсификация и распределение ресурсов;
- установление пределов допустимого риска;
- риск-страхование;
- факторинг - передача права на взыскание дебиторской задолженности третьей стороне;
- применение современных технологий контроля.

Выявление и детальный анализ факторов риска в логистической системе играет концептуальную роль в борьбе с возможными негативными последствиями и напрямую влияет на стабильность компаний, занимающихся логистической деятельностью.

Активное использование логистическими компаниями ключевых элементов управления финансовыми рисками позволяет им предвидеть возможность возникновения негативных ситуаций и минимизировать риски. Для логистических предприятий важен комплексный подход, включающий анализ структуры дебиторской задолженности и создание единой системы управления операциями с дебиторами. Последовательное выполнение этих шагов позволяет снизить вероятность просрочки платежей и улучшить финансовое положение логистических компаний.

Список источников

1. Безкровная Г.Д. Управление кредитными рисками // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: Сборник трудов по материалам I Национальной научно-практической конференции филиала ФГБОУ ВО «КГМТУ» в г. Феодосия, Феодосия, 21 февраля 2019 года / Под ред. Е.П. Масюткина. Феодосия: ФГБОУ ВО

- «Керченский государственный морской технологический университет», 2019. С. 14-17.
2. Бутакова Н.М., Курмышева Д.С. Влияние динамики дебиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия // Евразийский союз ученых. 2018. № 4-6 (49). С. 67-71.
 3. Вихрова Ю.А. Оценка внешних и внутренних рисков потери финансовой устойчивости // Современные тенденции в науке и образовании: новый взгляд: Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции, Нефтекамск, 22 сентября 2020 года / Под ред. А.И. Вострецова. Нефтекамск: Научно-издательский центр «Мир науки», 2020. С. 102-106.
 4. Козлов В.М. Проблемы управления финансовыми рисками организации на современном этапе развития экономики // Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 1. С. 37.
 5. Колесник Н.Н., Кузнецова А.В., Безматерных А.О. Механизмы управления рисками в логистике // Modern Science. 2021. № 5-1. С. 93-97.
 6. Потехина Е.Н. Риски логистических систем // Актуальные проблемы экономики современной России: Сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Йошкар-Ола, 25 марта 2019 года. Йошкар-Ола: Марийский государственный университет, 2019. С. 164-166.

Об авторе:

МОИСЕЕВ Алексей Иванович – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: aimoiseev@edu.tversu.ru

Научный руководитель:

ЦАРЕВА Наталья Евгеньевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Tsareva.NE@tversu.ru

PECULIARITIES OF FINANCIAL RISKS IN THE ACTIVITIES OF LOGISTICS COMPANIES

A.I. Moiseev¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article presents the classification of types of financial risks of logistics companies, describes the main factors of financial risks in logistics and ways of

their management. Special attention is paid to the importance of accounts receivable management for logistics companies in order to prevent the emergence of financial risks. The consequences of financial risks in logistics are considered and analysed.

Keywords: *financial risk, logistics company, risk factors, risk management, accounts receivable, logistics chains.*

About the author:

MOISEEV Alexey Ivanovich – 1st year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: aimoiseev@edu.tversu.ru

Scientific supervisor:

TSAREVA Natalya Evgenievna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Tsareva.NE@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 24.03.24
Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ФИНАНСОВАЯ МОТИВАЦИЯ КАК ОДИН ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Д.А. Муравьева¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Эффективность использования трудовых ресурсов можно рассматривать как стремление к достижению наивысших трудовых результатов оптимальным способом на основе учета интересов обеих сторон трудового процесса – работников и работодателей. Цель статьи – рассмотреть содержание приемов и инструментов финансовой мотивации персонала организации, а также определить их роль в современных условиях. Для построения эффективной системы мотивации персонала предлагается активно использовать интеграцию системы сбалансированных показателей развития организации и системы управления персоналом через установление критериев эффективности работников, что позволяет мотивировать персонал в направлении достижения целей организации.

Ключевые слова: *эффективное управление, трудовые ресурсы, финансовая мотивация, материальное стимулирование.*

Современная философия хозяйствования, в основе которой лежит достижение экономических целей, направленных в первую очередь на получение прибыли, предполагает также социальную ориентацию бизнеса. Руководители различных коммерческих и некоммерческих организаций пришли к пониманию того, что эффективность деятельности компании, ее успешность на рынке и экономическая независимость напрямую связаны с правильной организацией и успешным функционированием системы управления персоналом. Менеджмент организаций в современных условиях осознает, что для достижения долгосрочного успеха необходимо учитывать интересы и цели работников предприятия.

Достижение баланса интересов работников и работодателей создает основу для обеспечения компромисса между экономической и социальной составляющими эффективности деятельности компании и является базой для обеспечения эффективного управления трудовыми ресурсами, суть которого состоит в эффективном использовании потенциала работников для достижения целей организации.

Мотивация - это важнейшая функция управления организацией, которая состоит в формировании у работников мотивов к труду. Мотивация предполагает побуждение работника к эффективной деятельности. В основе мотивации лежат интересы и ценностные ориентиры, формирующие

желание к работе и развитию трудового потенциала. При этом под стимулированием понимают способ управления трудовым поведением работника с помощью целенаправленного воздействия на поведение персонала, используя мотивы, движущие его деятельностью. Стимулирование – это совокупность требований и соответствующая им система поощрений и наказаний [8, С.16].

Факторы мотивации проявляют прямое воздействие на удовлетворенность работой, а также на качество ее выполнения. Можно выделить следующий перечень факторов мотивации, который включает в себя рабочую среду, заработную плату, собственное развитие, стабильность, интерес к работе, полезность работы.

Мотивация является основой практически всех изменений, происходящих в организации. Мотивация – это деятельность, которая активизирует коллектив предприятия и каждого работающего, и побуждает их эффективно трудиться, проявлять добросовестность, настойчивость и старательность для выполнения целей организации [5]. Она может быть двух видов: краткосрочная (направлена на ближайшее будущее, часто изменяется в зависимости от экономических условий) и длительная (направлена на долгосрочную перспективу, и способствует активной трудовой деятельности человека).

Понятия мотивация и стимулирование объединены тем, что обозначают процессы воздействия на личность человека для программирования его поведения. Виды стимулов очень разнообразны, среди материальных стимулов выделяют денежные и неденежные, среди нематериальных – социальные, моральные и творческие [2].

Правильное применение мотивационных систем – одно из требований современности, важнейшее из условий успешного существования бизнеса, показатель «здорового» функционирования предприятия [2].

Мотивирование трудовых ресурсов представляет собой одну из главных проблем менеджмента. Со временем грамотные руководители фирм задаются вопросом, каким образом мотивировать работников организации к эффективному выполнению их обязанностей. Сложность здесь состоит в том, что мотивирование нельзя свести только к набору общих правил, так как для каждого отдельного человека существуют свои методы. В итоге важнейшая задача руководства компании — найти то, что важно именно для конкретного работника.

Отсутствие эффективной мотивационной системы отрицательно влияет на конкурентоспособность организации, сопровождается снижением заработной платы и ухудшением психологического климата в коллективе. Также это может стать причиной высокой текучести кадров, снижения производительности труда, неблагоприятной обстановки в коллективе, низкой дисциплины.

Мотивация трудовых ресурсов рассматривается как система мер, направленных на привлечение молодых специалистов, развитие и удержание высококвалифицированных кадров, а также мотивации специалистов на раскрытие скрытых способностей с целью эффективного и результативного выполнения ими возложенных на них обязанностей.

Система мотивации персонала организации должна быть направлена на достижение определённых целей организации, например, привлечение персонала, сохранение сотрудников, снижение текучести кадров, стимулирование производительности труда, справедливую оценку трудового вклада работников.

В практике управления персоналом материальное стимулирование является на сегодняшний день самой распространённой формой мотивации персонала, и переоценить роль данного процесса не представляется возможным.

Финансовую мотивацию можно определить как совокупность приёмов и инструментов финансового поощрения, которые помогают удовлетворить потребности персонала и направить внутренние мотивы работников на достижение желаемых результатов. Как отмечает Ю.А. Токарева, материальная мотивация — это вознаграждение работника в денежном эквиваленте, включающее оклад, доплаты и надбавки, а также премии, комиссионные. Недостаток материальной мотивации состоит в том, что его величина не всегда устраивает работника [7]. При этом под нематериальной мотивацией понимается вознаграждение за заслуги, имеющее денежное выражение, но выдаваемое работнику в неденежной форме, например, предоставление путевок, подарочных сертификатов, продукции компании и пр. Нематериальная мотивация формирует отношение работника к организации. В эту же категорию могут относиться и штрафные санкции.

В состав финансовых методов стимулирования труда работников предприятия следует включать [6]: заработную плату; бонусы; участие в акционерном капитале (возможно только если организация является акционерным обществом); дополнительные выплаты; оплату (частичную компенсацию) транспортных расходов или доставку сотрудников на предприятие и обратно корпоративным транспортом; сберегательные и накопительные фонды для работников организации; дополнительные отчисления в пенсионный фонд; программы страхования жизни и здоровья; программы медицинского обслуживания; программы обучения; разработку принципов и системы начисления основной заработной платы; расширение и совершенствование показателей премирования, учет квалификационных различий, сложности, интенсивности труда и степень влияния на результаты всей хозяйственной деятельности организации, в области социальных льгот и компенсаций и т.д.

Выполнение многообразных функций по управлению персоналом приводит к появлению разнообразных расходов организации на персонал.

Затраты организации на персонал по целевому назначению включают затраты на привлечение и отбор работников, на оплату труда и материальное вознаграждение, на развитие персонала, на подготовку, переподготовку, повышение квалификации, на услуги социально-бытового назначения, на социальную защиту и социальное страхование, на улучшение условий труда, медицинское обслуживание и медицинское страхование [4, С. 46].

Современный менеджмент рассматривает затраты на персонал не только как цену приобретения персонала, но и определяет их с позиции ценности персонала для организации. Согласно концепции «человеческого капитала» инвестиции в человеческий капитал – это любое действие, которое повышает квалификацию и способность, т.е. производительность труда работников [4, С. 45].

Наиболее значимым элементом финансовой мотивации выступает уровень заработной платы.

Основными принципами обеспечения стимулирующей функции заработной платы являются:

- повышение зарплаты будет более существенным для роста мотивации персонала в том случае, когда выполняемая работа может измеряться количественно, и менее существенно там, где результаты работы трудно выразить в точных показателях (при этом руководству предприятия следует помнить, что темп прироста заработной платы не должен быть выше темпа прироста производительности труда);
- связь между достигнутым результатом работы и вознаграждением за нее должна быть понятной и короткой по времени; ведь заработная плата и премия не смогут стать мотивирующими факторами, если достижение результата в работе будет отмечено материальным вознаграждением длительное время спустя;
- изменение величины и структуры оплаты труда само по себе еще не сможет решить проблему мотивации труда и производительности труда на предприятии, при этом неграмотно построенная система оплаты труда даже не даст возможности приступить к решению этой проблемы;
- при рассмотрении руководством предприятия вопроса о персональных надбавках рекомендуется смотреть не только на стаж работы (как было раньше), но и на личные достижения каждого конкретного сотрудника и некоторые другие принципы.

Для построения эффективной системы мотивации персонала, в частности, в исследовании О.В. Антиповой [1], предлагается интегрировать систему сбалансированных показателей и систему управления персоналом. Через ССП происходит конкретизация и доведение стратегии предприятия до

каждого подразделения, сотрудника, а через механизмы системы управления персоналом осуществляется мотивация и стимулирование персонала для достижения поставленных целей.

В одной из своих работ О.Е Кондрачук [3] предлагает совокупность инструментов, которые позволяют наполнить процесс принятия управленческих решений адекватной и достаточной информацией для построения эффективной системы управления персоналом. В состав данных инструментов включается, с одной стороны, система КРІ, а с другой - система сбалансированных показателей, получившая широкое распространение в практике управления проектами. Система КРІ представляет собой систему финансовых и нефинансовых показателей, которые оказывают влияние на количественное и качественное изменение результатов по отношению к ожидаемому результату. В свою очередь в систему сбалансированных показателей входит КРІ для каждого объекта контроля и методика их оценки. Обе указанные системы выступают основой для принятия управленческих решений и направляются на достижение стратегической цели организации. Положительный эффект от внедрения системы КРІ заключается в повышении общей эффективности деятельности всей организации. Это связано с тем, что при наличии действенной системы каждый сотрудник четко понимает взаимосвязь между выполняемыми обязанностями и поставленными перед организацией стратегическими целями деятельности. Руководители, наделенные механизмом поддержки принятого решения, обладают возможностью измерения эффективности работы каждого подразделения, а также могут воздействовать на процесс реализации стратегии в интересах организации.

Для того, чтобы сотрудники сфокусировались на этих целях, необходимы соответствующие стимулы — связь достижения целей с системой мотивации. Построение эффективной системы премирования заключается в правильно составленном положении о премировании.

Таким образом, можно сделать вывод, что ни одно современное предприятие, организация и даже государственное учреждение не может развиваться без эффективных мотивационных систем трудовых ресурсов, которые должны постоянно совершенствоваться под влиянием меняющихся экономических и политических условий, поэтому работодателям приходится искать наиболее подходящие и действенные методы организации и поощрения труда. Финансовые факторы мотивации – это один и возможно наиболее важный из всего комплекса факторов мотивации персонала, который включает совокупность приёмов и инструментов финансового поощрения, помогающих удовлетворить потребности персонала и направить внутренние мотивы работников на достижение желаемых результатов. Для построения эффективной системы мотивации персонала предлагается активно использовать интеграцию системы сбалансированных показателей развития организации и системы

управления персоналом через установление критериев эффективности работников.

Список источников

1. Антипова О.В. Подходы к оценке эффективности системы управления персоналом в организациях ТЭК// Экономика труда. 2019. Том 6. № 1. С. 341- 356.
2. Аполосова В.С. Мотивация и стимулирование// Вестник науки и образования. 2020. Ч. 1. № 11 (89). С. 51-53.
3. Кондрачук О.Е. Оценка эффективности системы управления персоналом предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 1-2. С. 55-58. URL: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=264> (дата обращения 26.02.2024)
4. Митрофанова Е.А., Софиенко А.В. Управление персоналом: теория и практика. Аудит, контроллинг и оценка расходов на персонал: учебно-практическое пособие/ под. ред. А.Я. Кибанова. М.: Проспект, 2012. 80 с.
5. Перова А.А. Методы оценки эффективности службы управления персоналом организации // Инновационная наука. 2015. №12. С. 217-219
6. Мотивация персонала. Стимулирование как метод мотивации [Электронный ресурс]: StudFiles. URL: <https://studfile.net/preview/7497224/page:16/> (дата обращения 26.02.2024).
7. Токарева Ю.А. Мотивация трудовой деятельности персонала: комплексный подход: монография / Ю.А. Токарева, Н.М. Глухенькая, А.Г. Токарев; Урал. федер. ун-т им. Б.Н. Ельцина, Шадр. гос. пед. ун-т. Шадринск: ШГПУ, 2021. 216 с.
8. Флек М.Б., Угнич Е.А. Управление трудовыми ресурсами и управление персоналом предприятия: взаимосвязь и отличия // Современные технологии управления. [Электронный ресурс] ISSN 2226-9339. №2 (92). Дата публикации: 15.07.2020. URL: <https://sovman.ru/article/9219/> (дата обращения 26.02.2024)

Об авторе:

МУРАВЬЁВА Дарья Алексеевна – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail:damuraveva@edu.tversu.ru, muravyova_da@mail.ru

Научный руководитель:

МЕДВЕДЕВА Ирина Александровна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: medvedeva.ia@tversu.ru

FINANCIAL MOTIVATION AS ONE OF THE ELEMENTS OF AN ORGANIZATION'S EFFECTIVE HUMAN RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM

D.A. Muravyova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

Efficiency in the use of labor resources can be considered as the desire to achieve the highest labor results in an optimal way based on taking into account the interests of both parties to the labor process - employees and employers. The purpose of the article is to consider the content of techniques and tools for financial motivation of the organization's personnel and their role in modern conditions. To build an effective personnel motivation system, it is proposed to actively use the integration of the balanced scorecard system for the development of the organization and the personnel management system through the establishment of employee performance criteria, which allows motivating personnel towards achieving the organization's goals.

Keywords: *legal regulation of labor relations in the Russian Federation, effective management of labor resources, motivation, motivation of labor resources in the system of public administration, financial incentives.*

About the author:

MURAVYEVA Darya Alekseevna – 2nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: damuraveva@edu.tversu.ru, muravyova_da@mail.ru

Scientific supervisor:

MEDVEDEVA Irina Aleksandrovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: medvedeva.ia@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 25.03.24
Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ПРИЧИНЫ СЛОЖНОСТЕЙ И НЕУДАЧ ПРИ ВНЕДРЕНИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Е.Д. Мурич¹, А.В. Щербаков²

^{1,2}Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Статья посвящена анализу проблем, с которыми сталкиваются российские промышленные предприятия в процессе внедрения концепции бережливого производства. В работе авторы выявляют и анализируют причины неудач, возникающих при внедрении и адаптации концепции бережливого производства на отечественных предприятиях.

Научная новизна статьи заключается в определении особенностей внедрения бережливого производства в российские компании, для решения организационных проблем, существующих на предприятиях.

Ключевые слова: бережливое производство, Лин, менеджмент, управление предприятием.

Введение.

Внедрение бережливого производства в российских компаниях – процесс, который отличает эффективность и снижение издержек, однако, несмотря на это, многие компании сталкиваются со сложностями и неудачами при его реализации. Почему так происходит? В данной статье мы рассматриваем причины, которые способствуют успешному внедрению бережливого производства в российских компаниях. Будут учитываться как внутренние, так и внешние факторы, включая культурную специфику, отсутствие квалифицированных кадров, недостаточное понимание управления бережливым производством, а также проблемы с логистикой и выпуском товаров. Понимание этих причин и осознание возможных сложностей поможет компаниям более осознанно и эффективно внедрить бережливое производство, добиться прогрессивного роста и конкурентных преимуществ на российском рынке.

Методология исследования.

В настоящее время данная концепция, направленная на удовлетворение потребностей клиентов через максимизацию ценности (услуги), успешно применяется во многих компаниях мира, а также распространяется в России благодаря работам Дж.Вумека и Д.Джонса и М.Имаи [5,6]. Согласно работам Э.В. Кондратьева, доктора экономических наук, профессора, научного руководителя ООО «Национальные системы менеджмента», основными проблемами в менеджменте являются недостаточное понимание объекта управления со стороны руководителей среднего звена [1]. Последние часто полагают, что можно управлять

работниками, создающими ценность, через планы и приказы, используя лишь внешнее стимулирование. К.О. Сафронова уделяет внимание таким проблемам, как отсутствие взаимопонимания между сотрудниками, боязнь взысканий, отсутствие понимания очередности внедрения отдельных инструментов бережливого производства, отсутствие желания менеджмента меняться [3]. По мнению данного автора, менеджмент часто ждет скорых результатов, но если их не получает, останавливает внедрение концепции. Чтобы избежать подобных проблем, нужно больше внимания уделить сотрудничеству и пониманию всей необходимости изменений. Исследование А.В. Щербакова посвящено актуальной проблеме – разработке и использованию новых бизнес-моделей в условиях возрастающей роли технологий в современной экономике [4]. В.А. Лapidус утверждает, что одной из главных проблем в современном менеджменте является отсутствие видения, миссии, целей и руководящих принципов у предприятий [2].

Результаты исследования.

Одно из наиболее заметных мест среди современных направлений в менеджменте получает концепция бережливого производства, которая получает все большее распространение. Тем не менее нужно отметить, что российские компании находятся только на начальных этапах понимания и внедрения Лин-технологий. Среди отечественных фирм, которые являлись первопроходцами в применении бережливой идеологии, традиционно были в основном крупные промышленные компании, в частности, «КамАЗ», «Группа ГАЗ», ВСМПО-АВИСМА, «Русал», «ЕвразХолдинг», «Еврохим» и др. Такое положение дел связано с тем, что система бережливого производства представляет собой целую философию, все тонкости которой должны проникать во все сферы и звенья предприятия. Другими словами, российские предприятия должны изменить свое мировоззрение, впустив в него новые идеи, что формирует существенную проблему, возникающую в процессе внедрения бережливого производства в практику их деятельности. Есть мнение, по которому идеи бережливого производства просто не рассчитаны на менталитет наших специалистов. Любая компания, которая приняла решение по освоению и внедрению в свою деятельность принципов бережливого производства, полагает, что основные проблемы, с которыми она может столкнуться в перспективе, будут заключаться в недостаточном финансировании. Как показывает практика, данный аспект в большинстве случаев оказывается самым меньшим риском, так как в действительности самые главные проблемы и трудности, которые могут возникнуть на пути к «идеальной» системе создания потока ценности, заключаются в следующем:

1. Управление культурой. Российские компании часто имеют традиционную иерархическую культуру управления, где решения принимаются сверху вниз. Внедрение бережливого производства требует

изменения этой культуры на более горизонтальную и коллективную, где каждый сотрудник активно стремится к совершенствованию процессов.

2. Сопротивление изменениям. Внедрение бережливого производства может быть принято сопротивлением со стороны руководителей и исполнителей, особенно тех, кто привык к старым методам работы. Некоторые могут бояться потерять свою работу из-за автоматизации и оптимизации процессов.

3. Недостаток образования и обучения. Внедрение бережливого производства требует особых знаний и навыков от всех участников процесса. Недостаток образования в этой области может затруднить успешное внедрение бережливых практик.

4. Ограниченные финансовые ресурсы. Внедрение бережливого производства зачастую требует серьезных инвестиций в новое высокопроизводительное оборудование, обучение персонала и изменения в производственных процессах. В случае ограниченных финансовых ресурсов компании могут столкнуться с трудностями во время «рывка» при внедрении данной системы.

5. Отсутствие поддержки со стороны высшего руководства. Внедрение бережливого производства должно быть под контролем высшего руководства компании. Если руководство не проявит достаточную заинтересованность и не обеспечит необходимые ресурсы, процесс может потерпеть неудачу.

6. Недостаточное изучение методологии. Грамотное внедрение технологии бережливого производства требует глубокого понимания и изучения данной методологии. Отсутствие необходимой подготовки и неумение применять инструменты и принципы бережливого производства может привести к неудачам.

7. Динамичность политических и макроэкономических факторов внешней среды. Отсутствие общей стабильности может усложнить процесс внедрения технологий бережливого производства, создать дополнительные риски.

Очевидно, что все перечисленные и выделенные проблемы можно решить посредством обучения персонала принципам Линн, не забывая о при этом о материальной мотивации, так как, исходя из практики, иной вид поощрения в российских реалиях менее востребован и эффективен. Кроме того, нужно понимать, что недостаточным будет проведение обучения основам бережливого производства руководящего состава предприятия в виде глав отделов, топ-менеджеров. Данный момент связан с тем, что действительно действенные предложения по конкретным участкам производства могут быть сформулированы только теми сотрудниками, которые напрямую задействованы на осуществлении соответствующих операций. В итоге изменения в идеологии должны затрагивать все уровни управления предприятием.

Таким образом, авторы, через исследование причин неудач внедрения философии бережливого производства в российских компаниях [1. 2. 3. 4], пришли к следующим выводам и рекомендациям.

1. Не редким являются случаи, когда топ-менеджеры компании являются профессионалами, осведомленными в сфере Лин, но даже в таких ситуациях опыт и владение базовыми навыками может не привести к ожидаемому результату. Так случается при внедрении мероприятий начиная с «верхушки» предприятия. Начальники отделов проходят соответствующее обучение, но впоследствии не могут привить своим подчиненным новую концепцию, у них не получается правильно преподнести новшества и убедить в их полезности всех работников. В результате на предприятии мы наблюдаем потраченные ресурсы и отсутствие результата. Типичное объяснение неудачи обычно сводится к тому, что на фирме были попытки внедрения бережливого производства, но для сотрудников они вызвали дополнительную нагрузку, которую необходимо оплачивать. При этом руководство жалуется, что на предприятии нет средств для оплаты данных усилий, поэтому нам не до бережливого производства, так как у нас сплошные убытки. В данном случае следует напомнить, сколько времени ушло на внедрение своей системы у компании «Тойота», а, следовательно, необходимо продолжать свои усилия.

2. Отдельного рассмотрения заслуживает стереотип о том, что бережливое производство «не для нас». В этом утверждении имеется скрытый аспект, связанный с тем, что любое внедрение требует прохождения стадии адаптации, поэтому даже подача новой информации о новой концепции должна соответствовать менталитету. Отмечено, что изначальная идеология японской идеи претерпела изменения в компаниях Европы и Америки. Поэтому при внедрении бережливых технологий в России требуется особенно большая работа с персоналом - проанализировать все риски, убедить в пользе изменений, найти подход к каждому и правильно замотивировать, научить работать по-другому - тех, кто в состоянии переучиться. Найти новый персонал - вместо тех, кто саботирует и сопротивляется переменам.

3. Однако отличия в менталитете являются лишь «вершиной айсберга», весьма часто определяющими оказываются другие причины. Многие предприятия оказываются настолько устаревшими, что никакое бережливое производство не может спасти ситуацию. Требуются более радикальные изменения, а самое главное — большие финансовые вложения для автоматизации производства и закупки нового оборудования. Большие изменения невозможно совершить на базе старых производств, многие морально устаревшие станки «залиты в пол», а их перемещение лишь затратит средства на транспортировку, не принеся в перспективе никакой эффективности. Поэтому российским компаниям приходится адаптировать «высокие» концепции, приземляя их к условиям российских реалий. Выход

из данной ситуации кроется в грамотном обосновании бизнес-идеи и инвестировании обоснованных расчетами средств в обновление производства.

4. Но самым главным «камнем преткновения» всё-таки, по мнению авторов, является некомпетентность или отсутствие группы по внедрению (кросс-функциональной группы, проектной группы) на предприятии. Порой даже «профессионалы» Лин сферы не понимают тонкостей адаптации методов и инструментов под конкретные производственные и бизнес-процессы, не владеют знаниями таких эффективных и незаслуженно забытых методик, как, например, функционально-стоимостной анализ и т.п. Далеко не всегда консультанты обладают должной квалификацией и знают, что бережливые технологии разработаны и являются высоко эффективными прежде всего в условиях массового производства и достаточно стабильного, не слишком вариабельного спроса. Их пытаются внедрять на предприятиях, выпускающих несерийную, нестандартную продукцию — и только опытным путем убеждаются в недостижимости ожидаемого результата. Хотя, отдельные инструменты могут быть использованы абсолютно в любой сфере, от больших заводов с конвейерной сборкой и до сфер медицины и образования. Таким образом, самое главное — правильная адаптация концепции бережливого производства в конкретной компании.

Заключение

Итак, при должном планировании концепции бережливого производства, опирающейся на существенные для конкретного предприятия особенности, такие как специфика производства и техническая оснащенность, особенности организационной структуры, наличие компетенций и мотивированности персонала успех не заставит себя ждать. Руководители и персонал компаний должны четко осознавать цели и задачи, а так же имеющиеся ресурсы для внедрения новой концепции. Необходимо учитывать, что применение бережливых концепций в неустойчивых условиях не является эффективным. Подводя итоги, важно еще раз отметить, что внедрение инструментов концепции «Бережливое производство» — это тонкая работа в руках руководителя. Компании, вставшие на путь бережливого производства, способны уменьшить издержки, увеличить производительности, повысить эффективность производственной логистики – с минимальными затратами.

Список источников

1. Кондратьев Э.В. Синергетический менеджмент для бережливых производственных систем // Эффективный менеджмент: Качество, Lean, Риски: материалы 26-й межотрасл. конф., приуроченной к 25-летию Центра «Приоритет». [Электронный ресурс]: URL: <http://centr-prioritet.ru/news/122-id1-6-novosti/3016-otchjot-o-26-j-konferentsiipriurochennoj-k-25-letiyu-tsentra-prioritet.html> (дата обращения 20.02.24)

2. Лapidус В.А. Концепция всеобщего качества (TQM) как национальная идея России. [Электронный ресурс]: Деловой портал «Управление производством». URL: www.up-pro.ru/library/quality_management/TQM/konceptcia_kaches.html (дата обращения 20.02.24)
3. Сафронова К.О. Адаптация бережливого производства в условиях экономической нестабильности: дис. ... канд. экон. наук. М., 2017. [Электронный ресурс]: URL: www.hse.ru/data/xf/583/371/1114/Диссертация%20Сафронова%20К.О.%200-%2030.01.2011.pdf (дата обращения 20.02.24)
4. Щербаков А.В. Реализация проактивных бизнес-технологий на основе кросс-функционального взаимодействия подразделений в современных компаниях // Вестник Твер. гос. ун-та. Сер. «Экономика и управление». 2021. № 2 (54). С. 27-37.
5. Вумек Дж., Джонс Д. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании: пер. с англ. 4-е изд. / Дж. Вумек, Д. Джонс. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 254 с.
6. Имаи М. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний / М. Имаи. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 194 с.

Об авторах:

МУРИЧ Егор Дмитриевич – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.02 Стратегическое и корпоративное управление кафедры экономики предприятия и менеджмента Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственной университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: mur1kfaceit@yandex.ru

ЩЕРБАКОВ Алексей Владимирович – к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственной университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: alsherb72@mail.ru

Научный руководитель:

ЩЕРБАКОВ Алексей Владимирович – к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственной университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: alsherb72@mail.ru

THE REASONS FOR THE DIFFICULTIES AND FAILURES IN THE IMPLEMENTATION OF LEAN MANUFACTURING IN RUSSIAN COMPANIES

E.D. Murich¹, A.V. Shcherbakov²

^{1,2}Tver State University, Tver, Russia

The article is devoted to the analysis of the problems faced by Russian industrial enterprises in the process of implementing the concept of lean production. In the article, the author identifies and analyzes the causes of failures that occur during the implementation and adaptation of the concept of lean production at domestic enterprises.

Keywords: *Lean Manufacturing, Lean, Management, Enterprise Management.*

About the authors:

MURICH Yegor Dmitrievich – 2nd year Master's student in the field of training 38.04.02 Strategic and Corporate Management of the Department of Enterprise Economics and Management of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: mur1kfaceit@yandex.ru

SHCHERBAKOV Alexey Vladimirovich – Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Management of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: alsherb72@mail.ru

Scientific supervisor:

SHCHERBAKOV Alexey Vladimirovich – Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Management of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: alsherb72@mail.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 01.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРАКТИК

А.П. Новицкий¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика систем оплаты труда, распространенных в российских и зарубежных компаниях. Рассмотрены системы грейдинга, КРІ и другие разновидности материальной мотивации персонала. Проводится описание систем оплаты труда, принятые в Швеции, Японии, США и других зарубежных странах. Делается вывод, что системы оплаты труда по всему миру различаются в зависимости от ряда ключевых факторов и отражают специфику и динамику развития каждой отдельной страны.

Ключевые слова: системы оплаты труда, грейдинг, система КРІ, зарубежный опыт оплаты труда, коллективные системы премирования.

В современном мире, где царит жесткая конкуренция, человеческие ресурсы являются ключевым ресурсом, позволяющим компаниям добиваться и удерживать лидерство на рынке. Чтобы привлечь и удержать талантливых сотрудников, компаниям необходимо предлагать не только хорошие условия труда, но и достойную оплату. Для того чтобы найти наиболее эффективные системы оплаты труда, отражающие специфику бизнеса, современные компании все больше внимания уделяют разработке различных схем вознаграждения. Согласно данным статистики, уровень безработицы в России на конец 2023 года составлял 3%, что на 0,7% ниже значения показателя 2022 года, который составлял 3,7%. В США данный показатель с 2022 года вырос на 0,1% по сравнению со значением на конец 2023 года с 3,7% до 3,8%.

В настоящее время в России все большее распространение получают системы оплаты труда, основанные на введении системы грейдов. Система грейдов - это метод группировки рабочих мест по определенным критериям с целью стандартизации вознаграждения в организации. Каждому грейду соответствует определенный оклад или «зарплатный диапазон», который может периодически пересматриваться, но сама система классификации остается неизменной [6, С. 27].

В качестве одного из видов системы оплаты труда могут использоваться «переменные» системы оплаты труда или комиссионное вознаграждение работников [2, С. 9]. «Переменные» системы оплаты труда рассматриваются отдельно от тарифных систем, иногда их называют

смешанными системами оплаты труда, поскольку они содержат элементы как тарифной, так и бестарифной систем оплаты труда [3, С. 40].

«Переменная» система оплаты труда основана на том, что тарифы и оклады регулярно корректируются в зависимости от результатов труда работника и достижения производственных показателей. Увеличение или уменьшение заработной платы определяется суммой, затраченной на оплату труда. Размер заработной платы определяется на основе тарифной сетки и коэффициента повышения/понижения заработной платы, установленного компанией.

Оплата труда работников на процентной основе означает, что размер заработной платы зависит от заработка работника. Размер комиссионного вознаграждения определяется по-разному: фиксированная сумма за проданную единицу продукции, процент от контрактной маржи, процент от базовой зарплаты при выполнении плана продаж или процент от суммы, полученной от поставщика в результате работы сотрудника [2, С. 10].

Если компания придает особое значение знаниям и навыкам своих сотрудников, она может применять систему оплаты труда, основанную на навыках сотрудников, например, систему SBP (СОН – «система, основанная на навыках»). В этом случае заработная плата зависит не от конкретной должностной инструкции сотрудника, а от уровня, глубины и разнообразия навыков, которые он может применить. Эту систему также называют зарплатой, основанной на навыках, зарплатой, основанной на знаниях, или многопрофильной зарплатой [3, С. 41]. Внедрение таких систем способствует развитию необходимых навыков и знаний, что ведет к повышению качества рабочей силы. Она также может сочетаться с системой оплаты труда, чтобы стимулировать повышение эффективности работы сотрудников.

Таким образом, различные системы оплаты труда, основанные на результатах работы, такие как переменная оплата, процентная оплата и система СОН, позволяют организациям учитывать результаты работы сотрудников и гибко стимулировать их к улучшению своих показателей.

В российской практике все большее распространение получают системы вознаграждения, основанные на универсальной системе показателей KPI (Key Performance Indicators), позволяющей оценить общую эффективность труда работников. KPIs базируются на стратегических целях организации и используют принцип «управление по целям» путем декомпозиции целей и создания матрицы целей. Общие стратегические цели организации делятся на группы, внутри которых определяются задачи, соответствующие каждой позиции. Таким образом, для каждого сотрудника составляется план работы [4, С. 7].

При разработке системы оплаты труда на основе KPI особое внимание уделяется вознаграждению, связанному с достижением результатов, оцениваемых на основе выполняемых задач. Менеджеры определяют

задачи работников и оценивают их выполнение по определенным критериям. Полученная оценка включается в оценку работы подразделения и далее соотносится с оценкой работы компании. Эта информация позволяет получить данные об результатах труда на всех уровнях, а руководитель отвечает за распределение фиксированной суммы в соответствии с достигнутыми результатами. В случае использования системы оплаты труда на основе КРІ может применяться наказание в виде снижения переменной части заработной платы. Эффективность распределения финансовых стимулов оценивается по улучшению результатов работы сотрудников в последующие периоды.

Сегодня во многих организациях руководители стремятся увязать оплату труда с конечными результатами деятельности компании. В результате появились системы вознаграждения, основанные на распределении прибыли и сокращении затрат. Эти системы дополняются другими системами и используются в сочетании с ними.

Системы участия в прибылях характеризуются тем, что часть дохода работника конвертируется в предпринимательский доход. Таким образом, работники разделяют риск краткосрочного снижения своих доходов, чтобы получить более высокую прибыль в долгосрочной перспективе. Если предприятие достигает большего финансового успеха, работники получают больший доход, но если предприятие терпит финансовый крах, они не получают выплат из прибыли. Доля прибыли, распределяемая между работниками, составляет 5-50 % от общей прибыли. Доля прибыли может быть распределена поровну между всеми сотрудниками или в зависимости от нормальной заработной платы, качества выполненной работы и стажа [1, С. 328]. Распределение прибыли может принимать несколько форм, включая выплату премий и предоставление сотрудникам опционов на акции.

Изучим опыт других стран в области оплаты труда. Например, японская система оплаты труда, позаимствовав многое из американской системы оплаты труда, но оставаясь достаточно уникальной, включает два типа оплаты: индивидуальную оплату труда, основанную на стаже и возрасте, и оплату труда, основанную на навыках и результатах работы. Сегодня в Японии 40% заработной платы определяется стажем, при этом особое внимание уделяется дополнительным льготам, таким как особые условия труда и региональные бонусы. Сотрудники получают премии несколько раз в год [5, С. 78].

В Швеции действует солидарная система оплаты труда, основанная на равной оплате за равный труд и общеотраслевых соглашениях. Налоги рассчитываются таким образом, чтобы соотношение зарплат разных категорий работников не превышало 1:3.

В Великобритании действует индивидуальная контрактная система оплаты труда и оплата труда, зависящая от прибыли. Работники получают

бонусы в виде акций или дополнительных денежных выплат. Разделение прибыли вводится либо индивидуально, либо через коллективные договоры. Существуют три вида разделения труда: базовая оплата, разделение прибыли по месту работы и разделение прибыли на основе инвестированного капитала.

Во Франции принята индивидуальная система оплаты труда, основанная на оценке индивидуальных результатов работы. Некоторые компании, например, химическая компания ZM, применяют эту систему ко всем сотрудникам. Опросы показывают, что 3/4 сотрудников считают, что заработная плата должна в большей степени учитывать индивидуальные результаты [8].

В США широко распространена сдельно-повременная система оплаты труда. Она применяется как к основным, так и к неквалифицированным работникам. Эта система сочетает в себе элементы сдельной и почасовой оплаты труда. При этой системе дневной заработок работника рассчитывается путем умножения почасовой оплаты на количество отработанных часов. Если работник не достигает установленной нормы, работа продолжается до тех пор, пока норма не будет достигнута. По мнению американских экономистов, эта система не предусматривает выплаты премий, так как эти суммы уже учтены в более высокой тарифной ставке рабочего и его окладе [7]. Главная особенность системы - простота расчета заработка и планирования заработной платы. Однако большинство компаний в США и других странах предпочитают комбинированную систему оплаты труда и премирования. Некоторые американские компании внедрили новые системы оплаты труда, в которых повышение зарплаты связано не только с производительностью, но и с ростом квалификации и освоением новых профессий.

Также в США применяются коллективные системы премирования, в частности, системы Скэнлона. В системе Скэнлона, например, заранее фиксируется единый процент заработной платы по отношению к общим производственным затратам. Если у компании есть прибыль и сбережения, создается премиальный фонд, который распределяется следующим образом: 25% в резервный фонд для покрытия излишков фонда заработной платы, 25% на нужды администрации компании и 75% на премии работникам [7]. Доля премии определяется взносом работодателя и базовой зарплатой сотрудника. В конце финансового года резервный фонд полностью распределяется между сотрудниками. Внедрив эту систему, например, компания «Мидленд Росс» повысила производительность труда на 16%, снизила текучесть кадров с 36% до 2,6% и сократила количество трудовых нарушений [7].

Система Раккера, используемая некоторыми компаниями в США, предусматривает выплату бонусов независимо от прибыли. Процент бонусного фонда определяется из условно чистой производительности, 25%

фонда остается в компании, а оставшаяся часть распределяется между сотрудниками и руководством [8]. В отличие от системы Скэнлона, здесь нет коллективного обсуждения распределения бонусов.

Кроме того, некоторые американские компании ввели новую систему оплаты труда, при которой повышение зарплаты зависит не только от производительности, но и от развития навыков и освоения новых профессий. Пройдя определенное профессиональное обучение, работники получают баллы. Если работник набирает достаточное количество баллов, он получает премию к зарплате. Заработная плата устанавливается с учетом количества освоенных профессий, уровня мастерства в каждой из них и квалификации.

Таким образом, в США существует несколько различных систем оплаты труда с разными характеристиками и разными принципами распределения премий. К ним относятся системы, сочетающие элементы сдельной и почасовой оплаты труда, системы премирования и системы, основанные на повышении квалификации или освоении новых профессий.

В зависимости от целей, характера деятельности, размера предприятия и используемых методов производства компаниями могут применяться различные комбинации систем оплаты труда. От правильности выбранной системы во многом зависит эффективность деятельности предприятия и его способность быстро реагировать на изменение рыночных условий и конкурентных требований.

На основании сказанного выше можно сделать вывод, что в зарубежных странах существует большое разнообразие применяемых систем оплаты труда. Также можно отметить, что российские компании в настоящее время склоняются к применению европейских и американских стандартов в системе оплаты труда, однако, это не исключает альтернативной возможности освоения опыта и других стран для улучшения отечественной системы оплаты труда. По нашему мнению, современная эффективная оплата труда работников должна включать в себя лучшие достижения в этой сфере зарубежных стран, но в то же время адаптированная к российским социально-экономическим условиям.

Список источников

1. Айгунова М.А. Преимущества и недостатки участия работников в акционерном капитале компании // Молодой ученый. 2018. № 49 (235). С. 327-329.
2. Андреева И.С. Основные понятия, формы и системы оплаты труда в современных условиях хозяйствования // Colloquium-journal. 2019. № 8-7 (32). С. 7–12.
3. Битюкова С.С. Совершенствование основных форм оплаты труда // Молодой ученый. 2019. № 31 (269). С. 38-41.

4. Горшенина Е.В. КРІ и мотивация персонала // Экономические исследования. 2022. № 2.
5. Еремина И.Ю., Иллерицкая А.Д. Анализ зарубежных моделей оплаты труда в условиях кризиса 2020 г. // Инновации и инвестиции. 2020. № 8. С. 76-79.
6. Казанцев М.К. Грейдинг и мотивирование персонала организации // Журнал «Colloquium-journal». 2019. № 2-5 (26). С. 26-27.
7. Козаченко А.В. Зарубежный опыт мотивации труда / А. В. Козаченко // Институт проблем предпринимательства. [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.ipnpou.ru/article.php?idarticle=008997> (дата обращения: 21.03.2024).
8. Лепя Р.Н., Трубочанин В.В., Савченко И.В. Парадоксы производительности труда и заработной платы: мировые тренды и отечественные реалии // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15. № 4. URL: <https://esj.today/PDF/47ECVN423.pdf> (дата обращения: 21.03.2024).

Об авторе:

НОВИЦКИЙ Алексей Павлович – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: novi.lesha@mail.ru

Научный руководитель:

ГУЛЯЕВА Ольга Станиславовна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Gulyaeva.OS@tversu.ru

MODERN LABOUR REMUNERATION SYSTEMS: ANALYSIS OF FOREIGN PRACTICES

A.P.Novitskiy¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article gives a brief characteristic of labour remuneration systems common in Russian and foreign companies. Grading systems, KPI and others varieties of material motivation of personnel are considered. Labour remuneration systems adopted in Sweden, Japan, the USA and other foreign countries are described. It is concluded that remuneration systems around the world vary according to a number of key factors and reflect the specificities and dynamics of each individual country.

Key words: *labour remuneration systems, grading, KPI system, foreign remuneration experience, collective bonus systems.*

About the author:

NOVITSKIY Alexey Pavlovich – 1st year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: novi.lesha@mail.ru

Scientific supervisor:

GULYAEVA Olga Stanislavovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Gulyaeva.OS@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 26.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ш.А. Норпулотов¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрена необходимость и значимость внутрифирменного планирования на предприятии, обозначены основные принципы внутрифирменного планирования, рассмотрены основные методы и этапы планирования на предприятии.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, предприятие, эффективность, хозяйственная деятельность.

Планирование на предприятиях становится ключевым инструментом для адаптации к изменяющимся условиям рынка [7]. Оно позволяет предприятиям определить свои цели, разработать стратегии и тактики для их достижения, а также эффективно использовать свои ресурсы [2].

Одним из основных преимуществ планирования является возможность предвидеть возможные изменения во внешней среде, а также принять необходимые меры для минимизации рисков и увеличения конкурентных преимуществ. Планирование также позволяет эффективнее управлять ресурсами предприятия, выстраивать более эффективные бизнес-процессы и повышать общую производительность.

Современные технологии сделали планирование более доступным и гибким, позволяя предприятиям быстро реагировать на изменения внешней среды и оперативно корректировать свои стратегии. В то же время, планирование по-прежнему требует аналитических навыков, глубокого понимания рыночной ситуации и стратегического мышления.

Мировой опыт внутрифирменного планирования, а также опыт российских предприятий свидетельствует о том, что нельзя недооценивать планирование производственной деятельности, которое занимает ключевое место в интегрированных системах управления. Недооценка приводит к огромным экономическим потерям, что связано с неэффективным расходованием ресурсов, и сопровождается падением эффективности экономической деятельности компании [2].

Внутрифирменное планирование базируется на ряде основополагающих принципов, которыми являются: единство, непрерывность, гибкость, точность, участие, экономичность, оптимальность, системность и ряд других [5].

Принцип единства диктует необходимость согласования всех планов и стратегий и их направленности на достижение общих целей и задач организации, чтобы избежать противоречий и конфликтов.

Планирование является непрерывным и постоянным процессом, поскольку непрерывность означает бесперебойную работу всех структур предприятия. Это обеспечивает эффективное реагирование на изменения внешних условий и рыночной среды.

Также планы должны быть гибкими и адаптивными, чтобы организация могла быстро реагировать на изменяющиеся условия и требования рынка.

Внутрифирменное планирование должно быть точным, а планы реалистичными, чтобы обеспечить рациональное распределение своих ресурсов и достижение поставленных целей.

В процессе планирования должны быть задействованы все важные и заинтересованные стороны для формирования поддержки процесса планирования. Это реализуется через принцип участия.

Принцип экономичности диктует экономическую обоснованность и эффективность планов, чтобы организация могла оптимизировать использование своих ресурсов и минимизировать издержки.

Планы должны стремиться к достижению оптимального баланса между различными целями и ресурсами, чтобы обеспечить максимальную эффективность и результативность. Это реализуется за счет принципа оптимальности.

Планирование должно быть системным и комплексным процессом, учитывающим взаимосвязь и взаимодействие различных аспектов деятельности организации.

Еще один важный момент связан с комплексным характером обоснования предлагаемых управленческих решений, т.е. планы должны иметь возможность охватывать все направления финансово – хозяйственной деятельности организации [4].

Организация внутрифирменного планирования невозможна без системы методов. Использование системы методов позволяет учитывать различные аспекты бизнеса, осуществлять анализ внутренних и внешних факторов, определять приоритеты и выстраивать стратегии развития компании.

Самыми часто встречающимися в практических условиях разработки планов предприятий можно назвать методики, изображенные на рис. 1.

Балансовый метод предполагает взаимную увязку двух бюджетов - ресурсов, которыми будет располагать организация, и потребностей в них в рамках планового периода [1].

Баланс представляет собой двустороннюю таблицу. Ее левая часть содержит источники формирования ресурсов, а правая – пути их распределения.

Особенность балансового метода заключается в принципе равенства – сумма остатков на начало периода и, соответственно их поступления как из внутренних, так и из внешних источников, должны равняться объему текущего потребления и продаже, то есть сумме их расходов и остатка на конец расчетного периода.



Рис. 1. Методы разработки планов внутри предприятий*

*Составлено автором по данным: [1, 6].

Опытно-статистический метод внутрифирменного планирования основан на использовании статистических данных и опыта предыдущих периодов для прогнозирования будущих результатов. Этот метод включает в себя анализ и систематизацию данных о прошлых показателях компании, таких как выручка, прибыль, расходы, объемы производства и т.д. Затем на основе этих данных строятся прогнозы и планы на будущий период.

Опытно-статистический метод позволяет учесть тенденции и закономерности, выявленные на основе прошлого опыта, что делает прогнозы более точными и реалистичными. Однако же, этот метод имеет свои ограничения, так как прошлые данные не всегда могут быть достоверными для прогнозирования будущих результатов, особенно в условиях быстро меняющейся экономической среды.

Расчетно-аналитический метод внутрифирменного планирования представляет собой подход, при котором компании используют финансовые расчеты и аналитические инструменты для определения своих целей, разработки стратегий и планов действий.

Этот метод включает в себя анализ тенденций рынка, оценку конкурентной среды, прогнозирование спроса на товары или услуги компании, анализ финансовых потоков и расчет финансовых показателей. Он также может включать в себя использование специализированных аналитических инструментов, таких как методы линейного программирования, статистические модели и симуляцию.

Расчетно-аналитический метод внутрифирменного планирования помогает компаниям разрабатывать более точные и обоснованные стратегии и планы, учитывая различные аспекты и факторы, влияющие на их бизнес. Этот метод также позволяет компаниям принимать более

обоснованные решения, основанные на фактах и данных, что способствует улучшению их производительности и конкурентоспособности.

Нормативный метод внутрифирменного планирования предполагает установление организационных норм, стандартов и правил, которые должны соблюдаться в рамках деятельности предприятия. Этот метод включает определение целей и задач, разработку планов по достижению этих целей, установление показателей эффективности и контроля за их достижением.

Графо-аналитический метод внутрифирменного планирования представляет собой подход, использующий графические и аналитические инструменты для разработки, анализа и управления бизнес-планами. Этот метод включает в себя использование графических средств, таких как графики, диаграммы, схемы, для визуализации ключевых аспектов планирования, таких как цели, стратегии, бюджеты, процессы и т.д.

Аналитические инструменты, такие как статистические модели, методы оптимизации, анализ чувствительности, также играют важную роль в графо-аналитическом методе планирования, помогая компаниям прогнозировать результаты, оптимизировать ресурсы и принимать осознанные управленческие решения.

Графо-аналитический метод внутрифирменного планирования позволяет компаниям более эффективно и точно планировать свою деятельность, выявлять уязвимые места, определять риски и возможности, и разрабатывать стратегии для достижения поставленных целей. Этот метод также способствует улучшению коммуникации и взаимодействия между различными отделами и уровнями управления внутри компании.

Экономико-математические методы внутрифирменного планирования представляют собой широкий спектр аналитических техник, используемых для оптимизации процессов управления и принятия решений внутри компании. К ним относятся методы линейного программирования, дискретного и непрерывного моделирования, теории игр, статистического анализа и эконометрики.

Линейное программирование используется для оптимизации использования ресурсов и распределения задач между различными подразделениями компании. Дискретное и непрерывное моделирование позволяют предсказывать результаты различных стратегических решений и оценивать их влияние на финансовые показатели компании. Теория игр применяется для анализа конкурентной среды и принятия тактических решений в условиях неопределенности.

Статистический анализ и эконометрика используются для анализа и прогнозирования данных о рынке, спросе, ценах, затратах и прибылях, что позволяет более точно планировать производственные и финансовые процессы внутри компании.

Процесс внутрифирменного планирования состоит из определенной последовательности этапов (рис. 2).

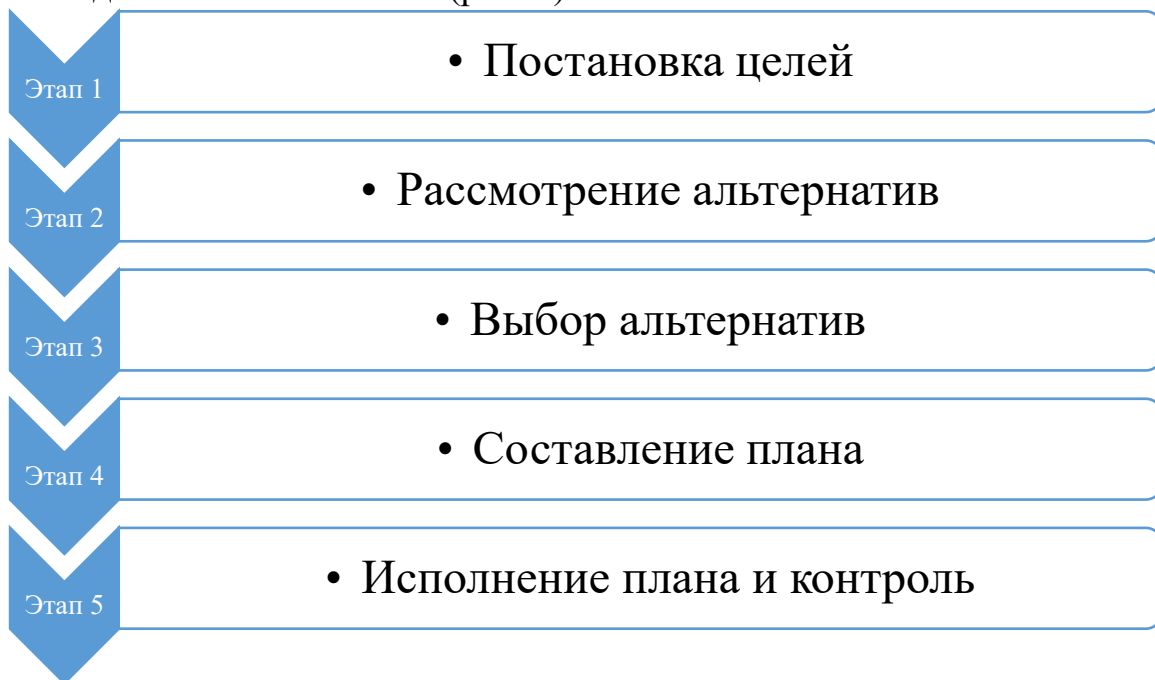


Рис. 2. Этапы внутрифирменного планирования на предприятии*
*Составлено автором по данным: [3].

Реализация каждого последующего этапа планирования невозможна без осуществления предыдущего.

Первый этап – постановка целей. На этом этапе проводится анализ внутренних и внешних факторов, определяются основные цели и стратегии развития компании на определённый период времени. Также формулируются конкретные задачи, которые необходимо выполнить для достижения поставленных целей.

Второй этап – поиск альтернативных вариантов. Нет возможности достигнуть установленные цели без наличия определенного числа альтернативных вариантов, используемых для подкрепления и обеспечения целевого исполнения. Кроме того, здесь потребуется как можно больший выбор альтернативных вариантов, ведь принимать решения по любой теме без учета разных доступных вариантов обычно попросту нельзя.

Третий этап – выбор альтернативных вариантов. Здесь нужно лишь определиться с альтернативой и выбрать ту, которая подходит по всем требованиям в рамках продуктивности достижения целей.

Четвертый этап – разработка плана. Это включает в себя определение конкретных шагов, ресурсов, сроков и ответственных лиц, необходимых для реализации стратегии компании. Разработанный план действий помогает структурировать работу компании, предвидеть возможные проблемы и риски, а также обеспечивает прозрачность и понятность для всех участников процесса.

Пятый этап – реализация плана и его контролирующие меры.

Для обеспечения успешной реализации необходимо предусмотреть контролирующие меры, которые позволят отслеживать ход выполнения плана, выявлять возможные отклонения и принимать корректирующие действия при необходимости. Важно создать механизмы контроля, которые позволят оценить эффективность проводимых мероприятий и достижение поставленных целей.

Таким образом, в современных рыночных условиях внутрифирменное планирование выступает основой развития предприятий и играет огромную роль, поскольку позволяет компаниям эффективно управлять своими ресурсами, оптимизировать процессы и достигать поставленных целей. Эффективное внутрифирменное планирование помогает компаниям адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям, прогнозировать спрос, управлять рисками и принимать обоснованные решения.

Список источников

1. Артюхова И.В., Якушевская Е.А. Эффективные методы и механизмы планирования на предприятии // Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования в условиях информационной экономики: Сборник научных трудов V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2020. С.33-38.
2. Бекбусинова Г.К., Бегалы У.К. Особенности определения стратегии и стратегического планирования в развивающейся компании // Наука и практика в образовании: электронный научный журнал. 2021. № 1 (3). С. 10-31.
3. Герасимова С.В. Программное обеспечение процессов внутрифирменного планирования // Теория и практика экономики и предпринимательства: труды XVIII Всероссийской с международным участием научно-практической конференции. 2021. С. 20-21.
4. Зотова Н.Н. Внутрифирменное планирование – основа управления материальными ресурсами // Научные исследования молодых ученых: сборник статей XIX Международной научно-практической конференции. Пенза, 2022. С. 143-146.
5. Корсун А.В., Гринев Н.С., Вдовенко О.В. Внутрифирменное планирование как основа устойчивого развития предприятия // Успехи в химии и химической технологии. – №9 (138). – 2018. С21-25.
6. Коткова А.П. Роль инструментов внутрифирменного планирования в организации // Экономика и социум. 2020. № 3 (70). С. 340-344.
7. Халидова М.А. Применение экономико-математического моделирования в стратегическом планировании деятельности предприятия // Вестник Академий знаний. 2022. № 48 (1). С. 355-358.

Об авторе:

НОРПУЛОТОВ Шехроз Акбар угли – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: e-mail: sheexroz.norpulatov@gmail.com

Научный руководитель:

КУЗИНА Светлана Викторовна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Kuzina.SV@tversu.ru

INTRA-COMPANY PLANNING AS THE BASIS FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

S.A. Norpulatov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article considers the necessity and importance of intra-company planning at the enterprise, outlines the basic principles of intra-company planning, and considers the main methods and stages.

Keywords: *Intra-company planning, enterprise, efficiency, economic activity.*

About the author:

NORPULOTOV Shekhroz Akbar Ugli – 1nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: sheexroz.norpulatov@gmail.com

Scientific supervisor:

KUZINA Svetlana Viktorovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Kuzina.SV@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 26.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В КОМПАНИИ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ И ПРОДАЖЕ ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ

Р.М. Нугаев¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрено управление финансовыми ресурсами автомобильного дилерского центра, занимающегося продажей и обслуживанием грузовой техники. Выявлено, что в управлении финансами автодилерского центра наибольшее значение имеет эффективное управление оборотными средствами, в первую очередь, товарными запасами. Предложена модель расчета максимального размера скидки с учетом стоимости финансирования. Сделан вывод о том, что достичь эффективного управления финансовыми ресурсами возможно за счет активного использования современных технологий, таких как VINPIN STO, а также поиска компромисса между удовлетворением потребностей клиента и достижением баланса между увеличением прибыли и обеспечением платежеспособности компании.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, грузовая техника, управление финансами, скидка, конкурентные преимущества, стоимость финансирования.*

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в условиях возрастающей автомобилизации страны возрастает потребность проведения анализа проблем организации автомобильных дилерских сетей. Совершенствование процесса управления финансовыми ресурсами становится одним из главных факторов, направленных на повышение эффективности функционирования автомобильных дилерских компаний на современном этапе развития национального хозяйства.

В ситуации, вызванной усилением социально-экономической нестабильности и конкуренции на автомобильном рынке, дилерские центры стремятся привлечь покупателей и удовлетворить его потребности за счет повышения качества обслуживания и широкого выбора товара на складе, что приводит к росту оборотного капитала. При этом необходимо отметить, что автомобильный транспорт России в настоящее время находится в стадии активного развития. С другой стороны, обнаруживаются негативные последствия этого процесса в виде неудовлетворительного качества производимых транспортных средств, предъявления клиентами рекламаций на качество технического обслуживания (ТО) и ремонта, длительные очереди на проведение ТО и др. [4]. В такой ситуации возникает вопрос, связанный с поиском компромисса между удовлетворением потребностей

клиента и достижением баланса между увеличением прибыли и обеспечением платежеспособности компании.

В современной конкурентоспособной автомобильной отрасли торговли, особенно в ее секторе по продаже и обслуживанию грузовых автомобилей, крайне важно эффективно управлять финансовыми ресурсами для обеспечения долгосрочного успеха. Независимо от того, идет ли речь об управлении финансовыми ресурсами небольшой автомастерской или крупным дилерским центром, максимизация отдачи от вложенных инвестиций имеет решающее значение для роста и устойчивости такого предприятия [2]. Организовать процесс эффективного управления финансовыми ресурсами автомобильного дилерского центра особенно важно, потому что оптимальное управление финансовыми ресурсами приводит к увеличению доходов и снижению риска дефицита денежных средств компании.

При этом необходимо учитывать, что продажи и обслуживание грузовой техники как предмет торгово-хозяйственной деятельности предприятия не может не накладывать отпечаток и на управление финансовыми ресурсами такого предприятия, которое, соответственно, имеет свои особенности. Рассмотрим некоторые из них детальнее.

Результаты деятельности автодилерской компании по продажам и обслуживанию грузовой техники определяются посредством анализа таких экономических категорий, как затраты, доходы, прибыль, финансовые ресурсы, рентабельность, финансовая устойчивость, платежеспособность. Управление затратами автодилерской компании осуществляется в целях снижения себестоимости единицы товара или услуги при сохранении требуемого уровня качества товара/услуги. Состав и структура затрат конкретного предприятия зависят от специфики его деятельности (маркетинговой стратегии, видов продаваемой и обслуживаемой грузовой техники, масштабов хозяйственной деятельности – авторемонтная мастерская или крупный дилерский центр и т.д.).

Себестоимость единицы товара или услуги зависит не только от объема затрат и реализации автодилерской компании за период, но и от выбранного метода учета и принципа группировки затрат предприятия. Доходы автодилерской компании определяются исходя из объема продаж, установленных цен и тарифов, которые могут быть определены на основе себестоимости, спроса, уровня рыночных цен, целевого уровня прибыли.

Эффективная тарифная политика автодилерской компании представляет собой инструмент воздействия на его конкурентоспособность, включает в себя определение видов применяемых цен, способов формирования тарифов и тарифных схем [3]. Воздействия на факторы снижения затрат и увеличение доходов способствует увеличению прибыли и укреплению финансового положения автодилерской компании.

Кроме чистой прибыли от основной деятельности, существуют другие внешние и внутренние источники формирования финансовых ресурсов автодилерской компании, которые могут быть как собственные, так и заемные. Оценка эффективности управления финансовыми ресурсами является частью оценки экономической самостоятельности автодилерской компании, включающей расчет показателей ликвидности, финансовой устойчивости, оборачиваемости, рентабельности, а также других показателей эффективности использования нефинансовых ресурсов предприятия.

Организация финансово-аналитической деятельности в автодилерской компании направлена на выявление существующих проблем и поиск путей их устранения, что в конечном итоге должно привести к повышению эффективности деятельности компании и увеличению финансового благосостояния различных заинтересованных групп лиц.

Управление оборотными средствами автодилерской компании занимает важное место в системе всей финансовой работы такого предприятия и представляет собой непрерывный процесс, требующий по сравнению с другими управленческими процессами большего количества времени. Состав и структура оборотных средств может ежедневно изменяться и должна тщательно контролироваться для обеспечения наиболее продуктивного использования денежных средств [5].

Рекомендации по оптимальному управлению финансовыми ресурсами для предприятия по обслуживанию и продаже грузовой автомобильной техники могут быть следующими.

1. Внимательно следить за расходами: Отслеживание расходов является неотъемлемой частью эффективного управления финансовыми ресурсами. Регулярный просмотр и анализ расходов поможет определить области, в которых компания может сократить расходы, такие как расходные материалы, аренда и коммунальные услуги. Также можно подумать об инвестировании в бухгалтерское программное обеспечение, которое поможет более эффективно отслеживать расходы.

2. Эффективное управление запасами: управление запасами – это значительные расходы для автодилерского бизнеса, особенно, если речь идет о грузовом автотранспорте, и здесь особенно важно минимизировать расходы и максимизировать отдачу. Стоит рассмотреть возможность внедрения системы управления запасами точно в срок (JIT), чтобы снизить затраты на хранение запасов и улучшить денежный поток [5].

3. Активнее использовать технологии: технологии могут помочь автодилерской компании оптимизировать финансовые ресурсы за счет повышения эффективности и снижения затрат. Например, использование автомобильных программных решений, таких как VINPIN STO, может помочь предприятию оптимизировать процессы ремонта и обслуживания

грузовой техники, получить доступ к информации по доступной цене и сократить время поиска данных.

4. Увеличить источники дохода: необходимо подумать о диверсификации источников дохода, предлагая дополнительные услуги, такие как детейлинг, тюнинг и продажа запчастей к грузовой технике. Также можно изучить новые маркетинговые стратегии, такие как онлайн-реклама или кампании в социальных сетях, чтобы привлечь новых клиентов.

5. Сосредоточиться на удовлетворенности клиентов: счастливые клиенты с большей вероятностью вернутся и пригласят других, что может помочь увеличить доход и снизить затраты на маркетинг. Здесь стоит подумать об инвестировании в обучение обслуживанию клиентов - в этом также поможет пакет ремонтных программ для СТО, который позволит в разы улучшить точность, качество и скорость ремонта.

6. В качестве инструмента, призванного эффективно управлять финансами дилерского центра, рационально применять модель расчета размера скидки с учетом стоимости финансирования, что позволит увеличить прибыль и оптимизировать складские запасы.

Для нахождения фактического размера скидки следует определить максимальный размер скидки, используя формулу (1) [1]:

$$\text{Максимальный размер скидки} = C_{\text{ф}1} - C_{\text{ф}2}, \quad (1)$$

где $C_{\text{ф}1}$ - стоимость финансирования при фактическом времени нахождения товара на складе (товар продан без скидки), руб.;

$C_{\text{ф}2}$ - стоимость финансирования при ускорении времени реализации товара за счет проведения акций и предоставления скидки, (товар продан со скидкой), руб.

Максимальный размер скидки представляет собой такую скидку, при которой величина маржинального дохода при продаже автомобиля без скидки будет равна маржинальному доходу при продаже автомобиля со скидкой, но за более короткий период времени.

Своевременное предоставление скидок на товары позволяет оптимизировать размер запасов, ускорить их оборачиваемость, повысить прибыль и рентабельность [1].

Еще одним важным элементом системы управления финансовыми ресурсами дилерского центра является дебиторская задолженность. Под дебиторской задолженностью следует понимать задолженность юридических и физических лиц компании, определенная суммой денежных средств и их эквивалентов. В том случае, когда одна фирма продает другой товары с отсрочкой платежа, то возникает дебиторская задолженность.

Управление дебиторской задолженностью предполагает решение ряда задач: определение риска неплатежеспособности покупателей; расчет прогнозных значений резерва по сомнительным долгам; предоставление

рекомендаций по работе с потенциально или фактически неплатежеспособными покупателями [6]. В процессе управления дебиторской задолженностью дилерского центра целесообразно составлять и вести реестр старения дебиторов, и проводить еженедельный мониторинг. Основными дебиторами дилерского центра являются страховые компании.

На основании сказанного выше можно сделать следующие выводы.

Управление финансовыми ресурсами играет важную роль в максимизации прибыли и обеспечении ликвидности компании по обслуживанию и продаже грузовой техники, что является ее преимуществом в условиях роста количества конкурентов, повышения требований потребителей и удорожания денежных ресурсов. Таким образом, эффективное управление финансовыми ресурсами дилерского центра является одним из ключевых факторов финансового превосходства и ведения конкурентной борьбы, как следствие - успеха компании на рынке. Ключевое значение здесь имеет процесс управления активами.

Эффективное (оптимальное) управление финансовыми ресурсами позволяет максимизировать прибыль и минимизировать коммерческий риск, ведет к увеличению доходов и снижает риск дефицита денежных средств компании. В совокупности все эти факторы неминуемо приведут к увеличению прибыли.

Список источников

1. Бутусов Д. В. Аналитическое обоснование бизнес-модели компании – оператора автомобильного рынка: автореферат дис. ... канд. экон. наук / Д. В. Бутусов. М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2021. 25 с.
2. Волгин В.В. Автодилер: торговля техникой: Практическое пособие / В.В. Волгин. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. 880 с.
3. Матвеева М.П. Развитие новых бизнес-моделей дилерской деятельности // Молодой ученый. 2020. № 49 (339). С. 133-135. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/339/76037/> (дата обращения 20.02.24)
4. Спинов А.Р. Предприятия по продаже автомобилей: учебно-методическое пособие / А.Р. Спинов, Д.Р. Бокарев. М.: МАДИ, 2022. 64 с.
5. Управление финансами в автобизнесе [Электронный ресурс]: VINPIN СТО. URL: <https://sto.vinpin.ru/articles/tpost/or7r122991-upravlenie-finansami-v-avtobiznese?> (дата обращения 20.02.24)
6. Савченко Н.Л. Управление финансовыми ресурсами предприятия: учеб. пособие / Н. Л. Савченко; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 164 с.

Об авторе:

НУГАЕВ Ренат Маратович – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: rmnugaev@edu.tversu.ru

Научный руководитель:

ЦАРЕВА Наталья Евгеньевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Tsareva.NE@tversu.ru

PECULIARITIES OF FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT IN THE COMPANY FOR MAINTENANCE AND SALE OF TRUCK EQUIPMENT

R.M. Nugaev¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article considers the management of financial resources of an automobile dealership centre engaged in the sale and servicing of truck equipment. It is revealed that in the management of finances of the car dealership centre the most important is the effective management of circulating assets, first of all, commodity stocks. The model of calculation of the maximum size of discount taking into account the cost of financing is offered. It is concluded that it is possible to achieve effective management of financial resources through active use of modern technologies, such as VINPIN STO, as well as finding a compromise between satisfying customer needs and achieving a balance between increasing profits and ensuring the solvency of the company.

***Keywords:** financial resources, cargo equipment, financial management, discount, competitive advantages, cost of financing.*

About the author:

NUGAEV Renat Maratovich – 1st year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: e-mail: rmnugaev@edu.tversu.ru

Scientific supervisor:

TSAREVA Natalya Evgenievna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Tsareva.NE@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 24.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ПРИМЕНЕНИЯ БЛОКЧЕЙН В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

З.А. Орлов

Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассмотрена технология блокчейн, выделены основные преимущества и основные недостатки данной инновации, а также проведён анализ имеющихся и потенциальных перспектив применения в сфере банковского обслуживания.

В настоящих условиях конкуренции, фундаментальные концепции выживаемости банков целиком и полностью стали определяться возможностью оперативно реагировать на вызовы современности, а также технологичной развитостью предоставляемых сервисов, платформ и услуг. Тенденция цифрового развития приобрела глобальный характер - технология блокчейн не стала исключением. Мировая финансовая система приобрела нестабильный характер - банковская сфера всецело не стала исключением и была вынуждена проявить повышенный интерес к распределенным реестрам, в частности к блокчейн.

Нужда в активном тестировании и внедрении в банки технологий с распределенными реестрами (в том числе и блокчейн) с недавнего времени стала усиливаться санкционными рисками и как показала практика в связи с разрушением постулатов надёжности системы международных переводов (речь идёт о SWIFT и о финансовой блокаде всем не безызвестных стран). Основная цель статьи – определить перспективы применения блокчейн в банковской сфере

Объект исследования – блокчейн технологии в банковской сфере.

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

Ключевые слова: блокчейн технология, технология распределенных реестров, банковское обслуживание, финансовая система, преимущества блокчейн, перспективы развития блокчейн технологии в сфере банковского обслуживания, недостатки блокчейн, банковские риски при использовании блокчейн технологии.

Технология блокчейн

Блокчейн представляет собой уникальное инновационное решение, состоящее из множества последовательных блоков (образующих цепь), где

каждый блок содержит уникальный набор подтвержденных транзакций (и пр. информации).

Иными словами, данная технология структурирует цепную последовательность криптографических связанных блоков транзакций, где каждый блок содержит зашифрованную ссылку на предыдущий, чтобы обеспечить сохранность и неизменность данных в нём (рис. 1).

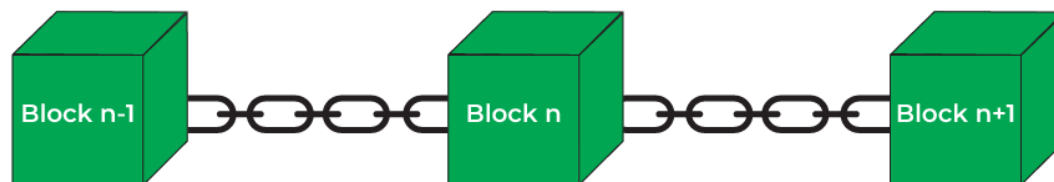


Рис. 1. Схема построения блоков в блокчейн*

*Составлено автором.

К основным преимуществам блокчейн технологии следует отнести: отсутствие единого центра управления, прозрачность, необратимость транзакций. Помимо вышеупомянутого, следует выделить то, что каждый человек, подключенный к сети (интернету), может получить доступ к базе данных блока транзакций, но изменить их он не сможет [3].

Рассуждая об актуальности, следует отметить, что технология блокчейн, изначально созданная для поддержки криптовалют, начинает в корне переписывать правила игры в банковской сфере. Вместе с ростом интереса к этой инновации возникают новые перспективы её применения в банковском обслуживании, обещающие изменить ландшафт финансовых услуг в ближайшие годы [2].

Преимущества и потенциальные проблемы

В то время как некоторые банки только начинают исследовать возможности блокчейн, другие уже активно внедряют эту инновацию в свои операции. Давайте рассмотрим, как блокчейн влияет на банковский сектор, его преимущества и вызовы.

Преимущества блокчейн в банковской сфере [10]:

1. Улучшенная безопасность: Блокчейн обеспечивает высокий уровень безопасности благодаря своей криптографической природе. Это помогает банкам защитить данные своих клиентов и сделать транзакции более безопасными.

2. Повышенная эффективность: Благодаря децентрализованной природе блокчейн, банки могут улучшить процессы передачи данных и выполнения транзакций, что приводит к сокращению времени и затрат.

3. Прозрачность: Блокчейн обеспечивает прозрачность и непрерывность данных, и позволяет банкам легко отслеживать транзакции и соблюдать регуляторные требования.

4. Снижение рисков: Блокчейн помогает снизить риски мошенничества и подделки благодаря своей неподдельной природе. Это

особенно важно в финансовой отрасли, где безопасность играет ключевую роль [5].

Потенциальные проблемы при внедрении блокчейн в банковскую сферу:

1. Регуляторные ограничения: Банки сталкиваются с рядом регуляторных ограничений при внедрении блокчейн, таких как требования к защите персональных данных и соблюдение мер противодействия финансированию терроризма, экстремизма и пр.

2. Сложности интеграции: Интеграция блокчейн с существующими банковскими системами может быть сложной и требовать значительных инвестиций в ИТ-инфраструктуру.

3. Проблемы масштабирования: Некоторые блокчейн-платформы сталкиваются с проблемами масштабирования, что может замедлить процесс обработки транзакций.

4. Недостаток стандартов: На сегодняшний момент отсутствуют единые стандарты для блокчейн в банковской сфере, что может затруднить сотрудничество между различными участниками отрасли [8].

Несмотря на существующие недостатки технологии, банки продолжают исследовать и внедрять блокчейн, учитывая его потенциальные преимущества для улучшения безопасности, эффективности и прозрачности операций. Со временем, с развитием технологии и сотрудничеством между участниками отрасли, блокчейн, вероятно, станет неотъемлемой частью банковской инфраструктуры [4].

Перспективы применения

В современном мире, где цифровые технологии становятся все более важными, блокчейн представляет собой революционную ценность в сфере банковского обслуживания, и вот почему [1]:

1. Повышение прозрачности и безопасности:

Благодаря своей децентрализованной структуре и криптографическим методам защиты данных, блокчейн обеспечивает высокий уровень прозрачности и безопасности транзакций. Это позволяет банкам улучшить контроль над операциями, снизить риск мошенничества и обеспечить конфиденциальность информации клиентов.

Банкам обычно требуется время, чтобы принять решение о выпуске денег. В качестве залога предоставляются крупные суммы. Проверка потенциальных заемщиков занимает 3-7 рабочих дней. Протокол DeFi (децентрализованные финансы) мгновенно идентифицирует клиентов и выдает деньги в течение нескольких минут. В децентрализованных проектах взять кредит может любой пользователь, соответствующий условиям смарт-контракта. В офисах клиенту могут отказать, даже если он формально соответствует требованиям кредитора [4].

2. Развитие цифровых активов:

Применение блокчейн открывает новые возможности для создания и управления цифровыми активами, такими как цифровые валюты и токены. Банки могут использовать блокчейн для выпуска собственных цифровых активов или разработки инновационных финансовых инструментов, которые будут лучше отвечать потребностям современных клиентов.

3. Сокращение издержек и улучшение клиентского опыта:

Применение технологии блокчейн может снизить издержки на проведение операций и улучшить клиентский опыт. Банки могут предлагать более выгодные условия для клиентов благодаря сокращению промежуточных этапов в проведении транзакций и улучшению процессов обслуживания.

4. Улучшение эффективности транзакций:

Одним из ключевых аспектов применения блокчейн в банковском секторе является улучшение эффективности и скорости проведения транзакций. Традиционные банковские операции могут занять несколько дней из-за необходимости проверки и подтверждения транзакций различными сторонами. С использованием технологии блокчейн эти процессы могут быть автоматизированы и сведены к минимуму, что позволит существенно сократить время проведения операций.

Обычное время обработки банковского перевода составляет 3-10 рабочих дней. В некоторых случаях (например, при ошибке в реквизитах) это может занять больше времени. В сетях на основе блокчейн операции занимают от пары секунд до нескольких часов.

Например, израильский стартап и Barclays использовали технологию Blockchain для завершения торговой транзакции, которая обычно занимает от 7 до 10 дней, всего за 4 часа [7].

5. Инновации в межбанковских транзакциях:

Блокчейн также предлагает новые возможности для совершенствования межбанковских транзакций. Создание децентрализованных систем расчётов и клиринга на базе блокчейна может ускорить и удешевить проведение операций между банками, улучшая взаимодействие в финансовой системе в целом [6].

Более того, о перспективности технологии можно судить и по тому, какие прогнозы делали независимые исследовательские организации в прошлом. Примером может послужить Aite Group, американская компания, специализирующаяся на аналитике в сфере финансовых услуг. Так в сентябре 2015 года был опубликован прогноз, в котором предполагалось, что по итогам 2016 года участники рынка капиталов инвестируют в блокчейн порядка 125 миллионов долларов. Результат был кратно выше, привлеченные средства составляли порядка 280 миллионов долларов. Для большей наглядности тех галопирующих темпов развития, той актуальности технологии блокчейн, можно привести более свежие данные подсчитанные агенством Inctypted, согласно им, лишь за один август 2023

года блокчейн технологии привлекли порядка 470 миллионов долларов инвестиций [9].

Давайте теперь рассмотрим другие, ещё более свежие данные и прогнозы, связанные с технологией блокчейн. Например, Рохит Шевале, ведущий специалист аналитической платформы Demandsage в своей статье «Blockchain Statistics of 2024 (Market Size & Users)» приводит весьма показательные цифры, которые полностью обуславливают перспективность технологии. Так с 2020 года по 2023 год капитализация рынка блокчейн технологии выросла в 4,6 раз, с 4,19 миллиардов долларов до 19,36 миллиардов долларов. Темпы колоссальные, но при этом, наиболее будоражащим фактом является далеко не это, а то, что индустрия блокчейн охватывает лишь 3,9% населения земного шара. Потенциал очевиден!

Теперь перейдём к рассмотрению перспектив технологии блокчейн в банковском обслуживании с точки зрения экономического эффекта внедрения. Среди множества аналитических прогнозов и статистических данных, наиболее интересными представляются показатели аналитического агентства Juniper Research приведенных в исследовании конца 2021 года, касательно экономии на транзакциях. В данном исследовании показана динамика предполагаемой экономии для банков в связи с активным использованием технологии блокчейн, так на момент проведения исследования (2021 год) экономия на трансграничных расчетах составляет 301 миллион долларов, а уже через 9 лет, в 2030 году по прогнозам будет около 10 миллиардов долларов. И их предположения не безосновательны.

В исследовании прогнозируется, что наибольший экономический эффект получат банки крупных торговых стран (Китай, США), поскольку через банки этих стран проходят большие объемы денежных переводов и взаиморасчётов (по итогам 2022 года оборот между США и Китаем составил 690,59 млрд. долл.). Уже на сегодняшний день, блокчейн решения интегрированы в такие банковские платёжные системы как Ripple и Visa B2B connect, компании которых присоединились к органу по стандартизации международного обмена между финансовыми организациями ISO 20022. На 2030 год их потенциал с использованием блокчейн может составить порядка 2 млрд. транзакций.

Помимо платежей и транзакций, блокчейн технология способна оказать существенное влияние и на другие банковские операции. Наиболее ярким примером может служить кредитование. Рассматривая блокчейн как революционный прорыв финансовой сферы, можно утверждать, что технология призвана решить серьёзный недостаток кредита как продукта в целом, а именно устранить низкий уровень ликвидности за счёт того, что блокчейн способен доподлинно и в мельчайших деталях фиксировать историю кредита (факт выдачи, факт погашения, кредитное досье).

В качестве подтверждения указанных тезисов рассмотрим материал, представленный в статье от 10.09.18 «Зачем банкам переводить кредиты на

блокчейн?» опубликованной изданием FutureBanking.ru. Так, в публикации приводится ситуационная модель, при которой часть активы банковской системы РФ (по состоянию на 2018 год), проходят полную оцифровку кредитов физическим лицам (12,4 трлн руб.), что в последствии приводит к ~300% увеличению объемов ликвидности и соответственно к ~300% увеличению объема доступного банкам в следствии продажи кредитов и кредитных ресурсов. Именно это в определяющей мере и будет способствовать сокращения цикла обработки информации, упрощению фондирования, оперативному размещению денежных средства с оптимальной структурой портфеля по срокам.

Подводя итог, следует отметить, что перспектива ближайших лет развития технологии блокчейн в сфере банковского обслуживания будет целиком и полностью зависеть от той экономии, которую она сможет обеспечить. Иными словами, чем больше банки смогут экономить (зарабатывать), тем боль больше доверия будет вызывать технология блокчейн.

Заключение

В заключение, следует отметить, что перспективы применения блокчейн в банковском обслуживании выглядят многообещающе и открывают новые возможности для развития финансовой индустрии. Однако внедрение этой технологии также представляет определенные вызовы, такие как необходимость совместимости с существующими системами и обеспечение безопасности данных.

Несмотря на эти вызовы, многие банки уже проводят исследования и эксперименты с использованием блокчейна, а некоторые уже активно внедряют эту технологию в свою деятельность. С течением времени, с развитием технологии и совершенствованием регулирования, блокчейн, вероятно, станет неотъемлемой частью банковской инфраструктуры, помогая банкам эффективнее справляться с вызовами современной финансовой среды и улучшать обслуживание своих клиентов.

Поэтому, актуальность данной технологии не может быть предметом спора сегодняшнего дня, ведь вчера она была возможностью, а уже завтра будет необходимостью для существования многих финансовых организаций.

Список источников

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 10.07.2002 г. №86-ФЗ (в ред. от 01.05.2019) // «Гарант»: справочно- правовая система. URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения 25.02.2024)
2. О цифровых финансовых активах [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 31.07.2020 г. №259-ФЗ // «Гарант»: справочно-правовая система. URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения 25.02.2024)

3. Абдрахманова Г. И., Вишнеvский К. О., Гохберг Л. М. и др. Что такое цифровая экономика? // Доклад к XX Апр. международная. научная конференция по проблемам развития экономики и общества: Издательский дом НИУ ВШЭ. 2019. С. 82.
4. Колмыкова Т.С., Клыкова С.В. Роль цифровых финансовых сервисов и технологий в развитии современной архитектуры экономического пространства // Регион: системы, экономика, управление. 2021. № 2 (53). С. 11-17.
5. Мейксин С.М. Будущее финтехов // Вестник науки и образования. 2020. № 1-2 (79). С. 19-21.
6. Облачные технологии [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://webonto.ru/oblachnyie-tehnologii> (дата обращения 25.02.2024)
7. Пелых В.Я. Финансы 4.0 как идея цифровой трансформации финансовой сферы // Мир экономики и управления. 2020. Т.2. № 2. С. 134-148.
8. Проект основных направлений цифровизации финансового рынка на период 2022-2024 годов [Электронный ресурс]: Документ Банка России. Режим доступа: https://cbr.ru/Content/Document/File/131360/oncfr_2022-2024.pdf (дата обращения 25.02.2024)
9. Романов В.А., Хубулова В.В. Индустрия финтех: основные технологии и направления развития финансовой цифровизации // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. №4. С. 700-712.
10. Семеко Г.В. Новые финансовые технологии: глобальные тренды и особенности России // Экономические и социальные проблемы России. 2020. №1 (41). С. 50-74.

Об авторе:

ОРЛОВ Захар Алексеевич – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: zakhar_orlov_2019@mail.ru

Научный Руководитель:

ГЛУШКОВА Наталья Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: gnb2000@mail.ru

PROSPECTS FOR APPLICATION OF BLOCKCHAIN IN BANKING SERVICES

Z.A. Orlov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

This article examines blockchain technology, highlights the main advantages and main disadvantages of this innovation, and also analyzes the existing and potential prospects for application in the field of banking services.

In current competitive conditions, the fundamental concepts of bank survival have become entirely determined by the ability to quickly respond to the challenges of our time, as well as the technological development of the services, platforms and services provided. The trend of digital development has become global - blockchain technology is no exception. The global financial system has become unstable - the banking sector was no exception and was forced to show increased interest in distributed registries, in particular in blockchain.

The need for active testing and implementation of technologies with distributed registries (including blockchain) in banks has recently begun to be intensified by sanctions risks and, as practice has shown, in connection with the destruction of the postulates of the reliability of the international transfer system (we are talking about SWIFT and the financial blockade for everyone). unknown countries).

The main purpose of the article is to determine the prospects for the use of blockchain in the banking sector.

The object of the study is blockchain technology in the banking sector.

The degree of scientific development of the problem is mediated by a theoretical and methodological base based on scientific works: Kolmykova T.S., Romanov V.A., Khubulova V.V., Pelykh V.Ya., Abdrakhmanova G.I., Vishnevsky K.O., Gokhberg L. M.

Key words: *blockchain technology, distributed registry technology, banking services, financial system, advantages of blockchain, prospects for the development of blockchain technology in the field of banking services, disadvantages of blockchain, banking risks when using blockchain technology.*

About the author:

ORLOV Zakhar Alekseevich - 2nd year master's student in the direction of training 04/38/08 Finance and credit of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: zakhar_orlov_2019@mail.ru

Scientific adviser:

GLUSHKOVA Natalya Borisovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: gnb2000@mail.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 02.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОЦЕНКА РОСТА СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК КРИТЕРИЙ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

А.С. Першина¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматривается пример расчета стоимости фирмы с помощью показателя добавленной экономической стоимости до и после внедрения бизнес-проекта. Проведена оценка бизнес-проекта с помощью традиционных методов. Выявлена необходимость оценки роста стоимости фирмы с помощью альтернативного метода оценки эффективности.

Ключевые слова: оценка стоимости фирмы, метод добавленной экономической стоимости, показатель EVA.

Любое предприятие, осуществляющее какую-либо деятельность, имеет определенную рыночную стоимость, по которой оно может быть продано на свободном рынке в условиях конкуренции. Таким образом, любое предприятие при передаче от одного собственника к другому становится объектом оценки. Однако оценка стоимости предприятия не может быть проведена с помощью простого шаблона, так как оценка предприятия - это сложный процесс, который предполагает учет множества факторов, влияющих на стоимость.

Стоимость предприятия необходимо не только правильно оценивать, но и грамотно управлять его стоимостью, ведь любое управленческое решение должно приниматься с учетом стоимости бизнеса. Концепция оценки стоимости организации сегодня выступает одним из самых главных подходов к анализу эффективности систем управления и позволяет сделать вывод о перспективах дальнейшего роста компании.

Актуальность выбранной темы исследования объясняется тем, что с каждым годом на рынках по мере развития экономики возрастает конкуренция и перед собственниками предприятий встает вопрос о дальнейших перспективах роста их бизнеса. Предприятия начинают конкурировать за средства инвесторов, тем самым процесс определения и управления стоимостью приобретает стратегическое значение для каждого бизнеса, а увеличение стоимости предприятия становится главной целью любой компании.

Рассмотрим оценку стоимости фирмы ООО «Комбинат ЖБИ-6» с учетом внедрения на данном предприятии инновационного проекта «Организация производства фотокаталитического покрытия дорог с добавлением резиновой крошки».

Комбинат ЖБИ-6 представляет собой предприятие по производству железобетонных конструкций и выпуску бетона.

На данном предприятии планируется внедрение инновационного проекта «Организация производства фотокаталитического покрытия дорог с добавлением резиновой крошки».

Судить об экономической эффективности представленного проекта позволяют показатели эффективности бизнес-проекта, к которым можно отнести: чистый приведенный доход (NPV); дисконтированный срок окупаемости; индекс доходности и внутреннюю норму рентабельности (IRR) [3, С. 50]. Значения полученных показателей занесем в табл. 1.

Таблица 1

Оценка экономической эффективности привлечения инвестиций*

	1 год				2 год				Всего за 2 года
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	
Денежный поток, руб.	3 144 336	5 744 082	8 750 033	5 862 613	4 360 338	7 655 743	11 403 363	7 627 093	54 547 600
Коэффициент дисконтирования (ставка дисконта 15 %)	0,9639	0,9290	0,8954	0,8631	0,8319	0,8018	0,7728	0,7449	
CF, руб.	3 030 685	5 336 351	7 835 115	5 059 864	3 627 268	6 138 450	8 812 847	5 681 385	45 521 963
ΣCF, руб.	3 030 685	8 367 036	16 202 151	21 262 015	24 889 283	31 027 732	39 840 579	45 521 963	45 521 963
NPV, руб.	-19 176 463	-13 840 112	-6 004 997	-945 133	2 682 135	8 820 584	17 633 431	23 314 815	
DPP, мес.	12,8								
PI	2,05								
IRR. %	88 %								

*Составлено и рассчитано автором.

Сумма NPV за 2 года составит 23 314 815 рублей, поэтому проект может быть принят к реализации (NPV>0).

Если NPV>0, то проект считается эффективным при данной норме дисконта, то есть “ценность фирмы” возрастает.

Дисконтированный срок окупаемости проекта составит 12,8 месяцев, то есть за 12,8 месяцев поступления от реализации проекта обеспечат возврат первоначальных инвестиций.

Индекс доходности составит 2,05. Показатель 2,05 >1, что говорит о том, что инвестиционный проект эффективен.

Внутренняя норма доходности составит 88 %, что превышает ставку дисконта и говорит о том, что проект может быть принят к реализации.

Таким образом, оценка экономической эффективности на основе расчета показателей эффективности свидетельствует о грамотном составлении бизнес-плана проекта “Организация производства

фотокаталитического покрытия дорог с добавлением резиновой крошки”, о возможности успешной реализации проекта и делает наш проект привлекательным для инвесторов.

Показатель EVA (экономическая добавленная стоимость) может быть использован как альтернативный метод оценки эффективности.

Показатель EVA – это один из основных инструментов анализа и контроля финансовой эффективности предприятия. Данный показатель позволяет определить, создает ли компания реальную стоимость для своих инвесторов. Модель EVA является наиболее эффективным способом за счет прямой взаимосвязи с ростом бизнеса [5, С.10].

Показатель EVA понимается как чистая прибыль от производственной деятельности, уменьшенная на затраты на капитал (собственный и заемный), и рассчитывается по формуле [1, С.79]:

$$EVA = NOPAT - WACC \times CE, \quad (1)$$

где: CE - инвестиционный (вложенный) капитал, руб.;

NOPAT - чистая операционная прибыль после уплаты налогов без учета начисленных процентов по кредитам и полученным займам, руб.;

WACC - средневзвешенная стоимость капитала, % в год.

$$WACC = R_{OC} \times OC : CE + R_{LC} \times (1 - T) \times LC : CE, \quad (2)$$

где: R_{OC} – стоимость собственного капитала, % в год;

OC – собственный капитал, инвестированный учредителями в предприятие, руб.;

LC – заемный капитал или капитал, полученный в виде долговых обязательств, руб.

R_{LC} – стоимость заемного капитала, % в год.

В относительных показателях формула экономической добавленной стоимости преобразуется к следующему виду [2]:

$$EVA = (ROIC - WACC) \times CE = Spread \times CE, \quad (3)$$

где: ROIC - доходность инвестиционного капитала, рассчитывается по следующей формуле:

$$ROIC = NOPAT / CE, \quad (4)$$

Spread - спред доходности, представляет собой разницу между доходностью инвестированного капитала и средневзвешенной стоимостью капитала, и является экономической добавленной стоимостью в относительном выражении.

$$Spread = ROIC - WACC \quad (5)$$

Проведем оценку стоимости ООО "Комбинат ЖБИ-6" с помощью доходного подхода с применением метода капитализации и определим насколько изменится стоимость предприятия ООО "Комбинат ЖБИ-6" при внедрения бизнес-проекта на данном предприятии.

$$K_{\text{кап } 2021} = (26891 + 52199) / 73665 = 1,07$$

$$K_{\text{кап } 2022} = (23765 + 25405) / 96235 = 0,51$$

Рассчитаем рыночную стоимость предприятия в 2021 и 2022 годах, используя полученные значения коэффициентов капитализации:

$$C_p 2021 = 5\,413 / 1,07 = 5\,059 \text{ тыс. руб.}$$

$$C_p 2022 = 22\,570 / 0,51 = 44\,255 \text{ тыс. руб.}$$

Рыночная стоимость предприятия выросла более чем в 8 раз. Однако, чтобы понять, что принесла компания своим инвесторам за 2022 год, необходимо рассмотреть показатель экономической добавленной стоимости (EVA).

Рассчитаем EVA, используя формулу: $EVA = \text{NOPAT} - \text{WACC} \times \text{CE}$.

NOPAT (взято из финансовой отчетности) = 22 570 тыс. руб.

$$\text{CE} = \text{OC} + \text{LC} = 96\,235 + 2\,595 = 98\,830 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{WACC} = R_{\text{OC}} \times \text{OC} : \text{CE} + R_{\text{LC}} \times (1 - t) \times \text{LC} : \text{CE}$$

$$R_{\text{OC}} = 22570 / 96235 \times 100\% = 23,45 \%$$

$$R_{\text{LC}} = 21 \%$$

$$\begin{aligned} \text{WACC} &= 23,45 \% \times 96235/98\,830 + 2595/98\,830 + 21 \% \times (1 - 0,2) = \\ &= 22,83 + 0,44 = 23,28 \% \end{aligned}$$

$$EVA = (22,837 \% - 23,27 \%) \times 98830 / 100\% = - 428 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем экономическую добавленную стоимость в относительных показателях по формуле: $EVA = (\text{ROIC} - \text{WACC}) \times \text{CE}$,

$$\text{ROIC} = 22570 / 98\,830 \times 100\% = 22,837 \%$$

$$EVA = (22,837 \% - 23,27 \%) \times 98830 / 100\% = - 428 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Spread} = 22,837 \% - 23,27 \% = - 0,43 \%$$

Отрицательное значение EVA говорит об уменьшении рыночной стоимости предприятия. В этом случае инвесторы теряют вложенный в предприятие капитал, доходность компании меньше доходности, требуемой инвесторами.

ROIC меньше WACC, что говорит о том, что инвестиции нерентабельны, предприятие не окупает затраты на вложенный капитал, деньги расходуются без увеличения доходов.

Аналогично рассчитаем EVA предприятия ООО "Комбинат ЖБИ-6" с инновационным проектом.

Срок реализации проекта – 2 года. Спрогнозируем значение NOPAT и предположим, что в следующие 2 года данный показатель составит соответственно 27 084 тыс. руб. и 31 146,6 тыс. руб.

Полученные при расчетах показатели занесем в таблицу (табл. 2).

Из расчетов видим, что EVA стала положительной, значит внедрение инновационного проекта позволит предприятию создать экономическую

добавленную стоимость в размере 12575 тыс. руб. Повышение экономической добавленной стоимости способствует повышению эффективности и конкурентоспособности предприятия, что можно расценивать, как положительную тенденцию.

Таблица 2

Оценка показателя EVA до и после внедрения проекта*

Показатели	Текущий период	Проектный период		
		1 год	2 год	Итого за 2 года
NOPAT	22 570 тыс. руб.	27 084 тыс. руб.	31146,6 тыс. руб.	55973,6 тыс. руб.
Roc	23,45%	26,52%	30,50%	
WACC	23,28%	22,80%	22,50%	
ROIC	22,837%	18,01%	16,9%	
EVA	- 428 тыс.руб.	5797 тыс. руб.	6778 тыс. руб.	12 575 тыс. руб.
Spread	-0,433%	4,79 %	5,6 %	

* Составлено автором по данным расчетов.

Рассчитаем рыночную стоимость предприятия после реализации инновационного проекта.

Для этого сначала рассчитаем коэффициент капитализации.

$$K_{\text{кап}2022+\text{проект}} = (\text{ДО} + \text{КО}) / \text{СК} = 65482 / 102130 = 0,64$$

$$\text{Рыночная стоимость } C_{\text{р} 2022+\text{проект}} = 81806 / 0,64 = 127\ 822 \text{ тыс. руб.}$$

Рыночная стоимость после внедрения инновационного проекта выросла более чем в 2,5 раза (с 44255 тыс. руб. до 127822 тыс. руб.). Таким образом, реализация данного проекта позволит обеспечить значительный рост рыночной стоимости предприятия.

Кроме того, повышение экономической добавленной стоимости говорит об эффективности инвестиционного проекта. Положительное значение EVA означает, что использование капитала эффективно и это будет стимулировать собственников и инвесторов к дальнейшему вложению средств в предприятие.

Экономическая добавленная стоимость может быть применена в российской практике оценки стоимости бизнеса для получения объективного количественного результата как основание для эффективных управленческих и финансовых решений [4, С.55].

Список источников

1. Бикметова З.М. Расчет экономической добавленной стоимости (EVA) на примере российских предприятий // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2022. № 3 (165). С. 78-83.
2. Бродунов А.Н., Жукова К.В. Модель экономической добавленной стоимости (EVA) как метод управления стоимостью бизнеса // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2018. № 1 (24). С. 28-33.

3. Бурса И.А., Тахумова О.В. Инновационно-инвестиционный анализ и оценка проектов: учебное пособие. 2-е изд. Краснодар: ООО «Принт-Терра», 2021. 113 с.
4. Лейберт Т.Б., Азылгареева А.А. Стоимость бизнеса как ключевой индикатор принятия инвестиционных решений // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2020. № 3 (153). С. 53-57.
5. Масько М.М., Головецкий Н.Я. Оценка стоимости бизнеса на основе сделок M&A и модели EVA // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15. № 2. [Электронный ресурс]. URL: <https://esj.today/PDF/25ECVN223.pdf> (дата обращения 25.02.24)

Об авторе:

ПЕРШИНА Анна Сергеевна – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33) e-mail: ann.pershina7@yandex.ru

Научный руководитель:

КУЗИНА Светлана Викторовна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: sv_kuzina@mail.ru.

ASSESSMENT OF THE GROWTH OF THE ORGANIZATION'S VALUE AS A CRITERION FOR THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY

A.S. Pershina¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article considers an example of calculating the value of a company using an indicator of added economic value before and after the implementation of a business project. The business project was evaluated using traditional methods. The necessity of assessing the growth of the company's value using an alternative method of evaluating efficiency has been identified.

Keywords: *valuation of the company, the method of added economic value, the EVA indicator.*

About the author:

PERSHINA Anna Sergeevna – 2nd year undergraduate of the field of study 04/38/08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33) e-mail: ann.pershina7@yandex.ru

Scientific supervisor:

KUZINA Svetlana Viktorovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: sv_kuzina@mail.ru .

Дата поступления рукописи в редакцию: 25.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ФИРМЫ С ЦЕЛЬЮ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ

Т.С. Петросян¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Ключевым аспектом успешного развития фирмы является рациональное и эффективное управление финансовыми ресурсами. Управление финансовыми ресурсами является одной из наиважнейших задач финансового менеджмента в любой коммерческой организации.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, управление ресурсами фирмы, финансовый менеджмент, рынок.

Актуальность темы статьи заключается в том, что успех деятельности у любого хозяйствующего субъекта напрямую зависит от того, насколько эффективно происходит управление финансовыми ресурсами в условиях нынешнего рынка и экономики страны в целом. При этом, успешность также зависит не только от объема финансовых ресурсов, а также от состава и структуры. Также важно обратить внимание, из каких источников формируются финансовые ресурсы 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.

Финансовые ресурсы организации (предприятия) – это совокупность собственных денежных доходов в наличной и безналичной форме и поступлений извне (привлеченных и заемных), аккумулируемых организацией и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства [5, С. 240]. Основные виды финансовых ресурсов предприятия отображены в табл. 1.

Исходя из представленного определения, финансовые ресурсы фирмы могут быть направлены на следующие основополагающие цели:

- развитие производственно-торгового процесса;
- содержание объектов непроизводственной сферы;

- потребление;
- резерв.

Таблица 1

Виды финансовых ресурсов предприятия*

Собственные	Заёмные	Привлечённые
а) прибыль компании; б) амортизационные отчисления; в) уставный капитал	а) долгосрочные и краткосрочные банковские и коммерческие кредиты; б) лизинг; в) факторинг	а) средства государственной поддержки; б) выпуск и реализация акций компании; в) инвестиции

*Составлено автором по данным: [1].

Стоит различать заёмные финансовые ресурсы и привлечённые ресурсы. Разница состоит в том, что возвращение заёмного капитала происходит за счёт всех активов предприятия (при этом кредиторы не контролируют процесс использования кредитных средств), а возврат привлечённого капитала происходит за счёт реализации конкретной бизнес-идеи, под которую они были привлечены (их использование проходит под контролем структуры, которая предоставляет средства). Ключевым источником формирования финансовых ресурсов организации является выручка, полученная от проведения работ и оказания услуг. Именно за счет выручки и формируются налоги, амортизация. Прибыль также формируется за счет выручки с учетом проведенных расходов.

С точки зрения стратегии на предприятии, есть необходимость рассмотреть состав финансовых ресурсов фирмы. Данный состав представлен в табл. 2.

Таблица 2

Состав финансовых ресурсов фирмы*

Основные фонды	Оборотные производственные фонды	Нематериальные активы	Фонды обращения
Многokrатно участвуют в производственном процессе, не изменяя при этом свою натурально-вещественную форму, постепенный износ, частями по мере износа переносят свою стоимость уже на готовый продукт	В полном объеме используются в полном производственном цикле, в ходе которого меняют свою натуральную форму, и в полном объеме переносят свою стоимость на готовую продукцию	Чаще всего, нематериальные активы представляют собой объекты интеллектуальной собственности: произведения науки или иных сфер культуры; различного рода изобретения; различные товарные знаки.	Средства, которые получают в результате производств, и то, что приводит к доходу: готовая продукция - товары, которые прошли все стадии производства и хранятся на складе; товары - товары на складе для перепродажи

*Составлено автором по данным: [2].

Управление финансовыми ресурсами фирмы представляет собой комплекс инструментов, механизмов, рычагов и методов воздействия на определенные виды финансов организации с целью обеспечения экономического и финансового результата.

Финансовая устойчивость – один из наиболее важных показателей деятельности любого предприятия. Данный показатель подразумевает под собой способность организации поддерживать свое существование и бесперебойную работу, благодаря наличию определенных свободных средств и сбалансированности финансовых потоков. Основываясь на данном показателе – инвесторы/кредиторы делают выводы о возможностях и будущем развитии организации. Выделяемые типы финансовой устойчивости отображены в табл. 3.

Таблица 3

Типы финансовой устойчивости предприятия*

Тип устойчивости	фин. Трёхмерная модель	Источники финансирования запасов	Характеристика фин. устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1, 1, 1)$ $\Delta \text{СОС} > 0$ $\Delta \text{СДИ} > 0$ $\Delta \text{ОИЗ} > 0$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов
Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0, 1, 1)$ $\Delta \text{СОС} < 0$ $\Delta \text{СДИ} > 0$ $\Delta \text{ОИЗ} > 0$	Собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Высокая доходность
Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0, 0, 1)$ $\Delta \text{СОС} < 0$ $\Delta \text{СДИ} < 0$ $\Delta \text{ОИЗ} > 0$	Собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты и займы + краткосрочные кредиты и займы	Необходимо привлечь дополнительные источники финансирования.
Кризисное (критическое) финансовое состояние	$M = (0, 0, 0)$ $\Delta \text{СОС} < 0$ $\Delta \text{СДИ} < 0$ $\Delta \text{ОИЗ} < 0$	-	Предприятие неплатежеспособно и находится на грани банкротства

*Составлено автором по данным: [4, С. 236].

Для того чтобы предприятие не попало в неустойчивое или кризисное финансовое состояние – нужно эффективно управлять имеющимися видами ресурсами (собственными, заёмными, привлечёнными). Управление финансовыми ресурсами фирмы представляет собой комплекс инструментов, механизмов, рычагов и методов воздействия на определенные виды финансов организации с целью обеспечения экономического и финансового результата. В табл. 4 представлены основные методы управления финансовыми ресурсами.

Методы управления финансовыми ресурсами*

Планирование финансовых показателей	Прогнозирование	Управление и контроль
Основная задача планирования - создание финансового плана организации на разных периодах. После утверждения плана и стратегии, остаётся воздействовать на экономическую и хозяйственную деятельность компании.	Задача прогнозирования - определить разные варианты развития событий, беря в расчет стратегию предприятия, а также возможные экономические изменения в мире, на рынке, у конкурентов.	Управление включает распределение ресурсов, подключение финансовых резервов и разработку других мер для эффективного и стабильного развития компании.

*Составлено автором по данным: [6].

Наиболее ключевой целью управления финансовыми ресурсами фирмы заключается в определении эффективных и рациональных путей формирования и оптимизации состава и структуры финансовых ресурсов, а также источников их формирования.

Также стоит отметить основные принципы, на базе которых и осуществляется управление финансовыми ресурсами фирмы [3, С. 545]:

1) первый принцип - финансовые ресурсы фирмы базируются за счет собственных средств организации, различных субсидий и иных привлеченных источников.

2) второй принцип - финансово-хозяйственная деятельность на предприятии прогнозируется и планируется на будущий год;

3) третий принцип - обеспечение достаточного объема собственных оборотных средств.

Основными этапами управления финансовыми ресурсами организации являются [3, С. 545]:

1) анализ состава, структуры и источников формирования финансовых ресурсов фирмы;

2) планирование и прогнозирование динамику финансовых ресурсов фирмы с целью оптимизации источников их формирования.

С целью определения оптимального объема привлекаемых заемных средств на предприятии и используется показатель под названием эффект финансового рычага (эффект финансового левериджа).

Финансовый рычаг (леверидж) представлен следующей формулой [5, С. 240]:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{НП}) * (\text{ЭР} - \text{СРСП}) * \frac{\text{ЗС}}{\text{СС}}, \quad (1)$$

где ЭФР – эффект финансового рычага;

НП – ставка налога на прибыль, %;
ЭР – экономическая рентабельность, %;
ЗС – заемные средства, тыс. руб.;
СС – собственные средства, тыс. руб.;
СРСП – средняя расчетная процентная ставка, %.

Привлечение дополнительного капитала целесообразно и допустимо, если выполняется следующее ключевое условие: ставка экономической рентабельности фирме выше процентной ставки за привлекаемый кредит.

Подводя итоги нашего выступления, отметим, что финансовые ресурсы компании являются основой для дальнейшего развития производства, роста благосостояния акционеров, а также повышения качества жизни работников организации. В виду этого огромное значение для организации имеет рациональное и эффективное формирование и использование финансовых ресурсов. Проблемы с финансовыми ресурсами обусловлены различными причинами, в первую очередь, они связаны с изменениями, которые происходят в кредитно-банковской структуре, а также периодическим углублением инфляционных и кризисных процессов. Также стоит отметить, что чем больше доля собственных средств по сравнению с заёмными средствами – тем выше финансовая устойчивость и стабильность деятельности предприятия.

Список источников

8. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (в ред. от 12.12.2023) [Электронный источник]: КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 28.02.24)
9. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) [Электронный источник]: КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/ (дата обращения 28.02.24)
10. Мамедов О. А. Современная экономика. Лекционный курс. Многоуровневое учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д.э.н. О. Мамедова. Ростов-на-Дону: изд-во «Феникс», 2018. 545 с.
11. Филатова Т. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Филатова Т. В. М.: ИНФРА-М Издательский Дом, 2019. 236 с.
12. Чараева М. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Чараева М.В., 2-е изд. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 240 с.
13. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: Википедия – свободная энциклопедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовый_менеджмент (дата обращения 28.02.24)

Об авторе:

ПЕТРОСЯН Тигран Самвелович – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170021, Тверь, ул. Грибоедова 2-я, д. 2), e-mail: tigran_petrosyan2000@mail.ru

Научный руководитель:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна - кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170021, Тверь, ул. Грибоедова 2-я, д. 22), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

IMPROVING THE COMPANY'S FINANCIAL RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM TO ACHIEVE A SUSTAINABLE POSITION IN THE MARKET

T. S. Petrosyan¹

¹Tver State University, Tver, Russia

A key aspect of the successful development of a company is rational and effective management of financial resources. Managing financial resources is one of the most important tasks of financial management in any commercial organization.

Keywords: financial resources, firm resource management, financial management, market.

About the author:

PETROSYAN Tigran Samvelovich – 2nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170021, Tver, Griboedova 2nd str., 22), e-mail: tigran_petrosyan2000@mail.ru

Scientific supervisor:

TOLKACHENKO Galina Lvovna - Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170021, Tver, 2nd Griboedova St., 22), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 05.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

С.И. Полищук¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассматривается роль инвестиционной деятельности в развитии производства и обеспечении экономического роста. В работе подчеркивается важность синергии между государственной поддержкой и частными инициативами для создания благоприятного инвестиционного климата и достижения экономического роста.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность, развитие производства, экономический рост, инвестиции в основной капитал, инновации, человеческий капитал, устойчивое развитие, стратегии инвестирования, государственная поддержка, частные инвестиции.*

Согласно федеральному закону РФ от 25.02.1999 N 39-ФЗ (в ред. от 25.12.2023) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиционная деятельность определяется как «вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

Инвестиционная деятельность играет ключевую роль в экономическом развитии стран и хозяйствующих субъектов. Инвестиции в основной капитал, исследования и разработки, а также в обучение и развитие персонала являются основой для повышения производительности труда, внедрения инноваций и обеспечения устойчивого экономического роста.

Инвестиционная деятельность охватывает вложения в материальные и нематериальные активы с целью получения прибыли и устойчивого развития. В контексте производства, инвестиции направлены на обновление и расширение производственных мощностей, внедрение передовых технологий и повышение квалификации рабочей силы [1, С. 138].

Инвестиции в производство способствуют росту экономической эффективности за счет снижения себестоимости продукции, увеличения объемов производства и внедрения инновационных продуктов и услуг. В 2021 году Всемирный банк (ВБ) прогнозировал рост ВВП России в 2023 году до 2,3% [5]. По фактическим данным ВВП России в 2023 году вырос на 3,6 %. Это максимальный рост с 2021 года [7]. Согласно докладу Международного валютного фонда, в 2024-м власти ожидают рост на 2,3%. Причиной такого роста стало радикальное усиление суверенитета России в

части финансовых рынков. После массового исхода иностранных инвесторов наш фондовый рынок стал намного менее зависимым от настроений на мировом рынке.

Пример успешной инвестиционной политики можно наблюдать в странах Азии, таких как Китай и Южная Корея, где государственные и частные инвестиции в производственный сектор и исследования и разработки обеспечили значительный экономический рост и технологическое лидерство на мировом уровне.

Важность инвестиций в современной экономике сложно переоценить, поскольку именно они задают темпы экономического роста и технологического развития.

Для максимизации эффективности инвестиционной деятельности необходимо соблюдение следующих стратегических направлений [4, С. 250]:

1. Сбалансированное сочетание краткосрочных и долгосрочных инвестиций. Это позволяет обеспечить непрерывность производственного процесса и одновременно работать над его стратегическим развитием.

2. Фокус на инновациях и технологическом обновлении. Инвестиции в исследования и разработки, а также внедрение новых технологий способствуют повышению конкурентоспособности продукции.

3. Развитие человеческого капитала. Инвестиции в обучение и повышение квалификации сотрудников напрямую влияют на эффективность производства и инновационную активность компании.

4. Устойчивое развитие и социальная ответственность. Инвестиции, направленные на минимизацию вреда окружающей среде и улучшение условий труда, способствуют устойчивому развитию и положительному имиджу компании.

Инвестиционная деятельность в производственном секторе требует комплексного подхода и тщательного анализа рыночных тенденций, потребностей целевой аудитории и возможностей предприятия. Она должна опираться на глубокое понимание экономических процессов, научно-технического прогресса и социально-экономических факторов развития общества.

Таким образом, можно сказать, что инвестиционная деятельность является критически важным элементом для стимулирования развития производства и экономического роста. Правильно организованные инвестиционные процессы способны не только обеспечить высокую отдачу для инвесторов, но и существенно улучшить качество жизни общества в целом, способствуя созданию новых рабочих мест, повышению уровня благосостояния населения и обеспечению устойчивого развития экономики.

Инвестиционная деятельность в производственном секторе представляет собой сложный, но крайне важный процесс, требующий внимания как со стороны государства, так и частного бизнеса. Она требует

не только финансовых вложений, но и стратегического планирования, анализа и управления рисками. В долгосрочной перспективе инвестиции в производство способны стать основой для устойчивого экономического роста, инновационного развития и повышения качества жизни населения.

Проводя анализ факторов, влияющих на инвестиционную деятельность, можно выделить несколько основных видов. Например, к объективным факторам относятся неразвитость среднего класса, расслоение населения по доходам и собственности, недостаточный жизненный уровень, безработица, несвоевременная выплата заработной платы, коррупция и высокий уровень криминализации в экономической сфере.

Рассмотрим подробнее факторы, зависящие от масштабности влияния. Различают три вида факторов: макро-, мезо- и микроуровня (рис. 1).



Рис. 1. Факторы, влияющие на инвестиционную деятельность*

* Составлено автором по данным: [6].

Факторы макроуровня определяют уровень развития инвестиционных процессов во всей национальной экономике.

Главным фактором инвестиционных процессов на макроуровне является размер совокупного спроса, который зависит от размера личного потребления, объема государственных закупок, а также величины чистого экспорта. Не стоит забывать о влиянии совокупного спроса и инвестиций: с

одной стороны, спрос формирует инвестиции, с другой - инвестиции определяются объемом совокупного спроса.

Фактором макроуровня выступает состояние системы денежного обращения в стране. Чтобы деньги эффективно работали на инвестиции, необходима устойчивость их показателей, и прежде всего стоимости.

Не стоит исключать зависимость инвестиционных процессов от государственной инвестиционной политики, в рамках которой определяются оптимальные пропорции между накоплением и потреблением. В рамках государственной инвестиционной политики решаются задачи выбора форм и механизмов финансирования и кредитования инвестиционной деятельности.

Существенно выросла роль такого фактора, как инвестиции в человеческий капитал. Это объясняется тем, что, во-первых, усложнение производственных технологий предполагает необходимость синхронных изменений в области профессиональной подготовки рабочей силы; во-вторых, принятие решений об инвестировании в условиях технологического усложнения производства требует более высокого профессионализма от тех, кто должен принимать подобные решения, т. е. от предпринимателей и менеджеров [3, С. 141].

Как отмечает И.М. Голайдо, инвестиционный потенциал региона (инвестиционная емкость) – это «способность всех имеющихся в распоряжении региона экономических ресурсов (как собственных, так и привлеченных извне) обеспечивать поддержание на должном уровне благоприятного инвестиционного климата и реализацию инвестиционной деятельности исходя из социально-экономической политики региона» [2, С. 237].

В 2014 г. российская экономика (в частности инвестиционный потенциал) подверглась тяжелому экономическому кризису. В условиях экономических санкций, затрудняющих доступ к западным товарам, информационным технологиям и связям, стало сложнее закупать за рубежом недостающее оборудование и запасные части к ввезенным ранее машинам и агрегатам, поэтому встал вопрос об импортозамещении и создании отечественного современного технологического оборудования для производства собственных товаров. Без инвестиций невозможно произвести импортозамещение, повысить технический уровень производства и конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и мировом рынках, что позволяет сделать вывод о прямом взаимодействии инвестиционного потенциала и инвестиционного климата региона.

Более подробно хотелось бы рассмотреть факторы на микроуровне (рис. 1). В первую очередь это экономический потенциал предприятия, определяемый его финансовым положением, показателями эффективности использования основных фондов. Финансовое положение предприятия

характеризуется показателями ликвидности, платежеспособности, деловой активности, рентабельности, оборачиваемости, финансовой устойчивости, качеством собственного капитала, структурой капитала, величиной денежных потоков, сальдированным финансовым результатом и др.

Самым значимым источником финансирования инвестиций в коммерческих организациях являются средства амортизационных фондов.

Во-первых, амортизационные отчисления являются наиболее постоянными из собственных средств предприятия, предназначенных для воспроизводства основных фондов. Во-вторых, основные фонды большинства предприятий составляют наибольшую часть всех активов, поэтому их рациональное использование влияет на эффективность функционирования каждого хозяйствующего субъекта [6, С. 51].

В итоге преимущество амортизационных отчислений как источника инвестиций по сравнению с другими заключается в том, что при любом финансовом положении предприятия этот источник имеет место и всегда остается в распоряжении предприятия.

На наш взгляд, роль амортизационных отчислений, как источника финансирования инвестиций и непосредственно фактора развития инвестиционной деятельности организации с каждым годом лишь растет, так как происходит непрерывная переоценка основных фондов, из-за убыточности предприятий.

Следующий фактор, влияющий на инвестиционную деятельность компании – организационно - правовая форма хозяйствования предприятия. Кредиторы в большей степени доверяют заемщикам, имеющим неограниченную ответственность по своим обязательствам, например, полным товариществам.

Необходимо отметить влияние блокировки лимитов финансирования инвестиционных затрат. Такой фактор заставляет определять наиболее приоритетные направления в заявленных расходах и дополнять их актуальной потребностью. При формировании инвестиционной программы объекты капитальных вложений, внеоборотные активы, оборудование должны пройти оценку на востребованность и эффективность использования.

Наиболее существенный фактор, способный эффективно повлиять на инвестиционный процесс в России — это формирующийся и развивающийся слой отечественных специалистов, способных эффективно работать в условиях рыночной экономики.

По мнению кандидата экономических наук Шаропатовой А. В., для создания благоприятного инвестиционного климата и стимулирования развития производства, органам публичной власти и регулирующим органам целесообразно учесть в своей деятельности следующие рекомендации:

- упрощение бюрократических процедур и снижение налоговой нагрузки для инвесторов;
- развитие инфраструктуры и логистических цепочек для обеспечения доступности производственных мощностей;
- обеспечение правовой защиты инвестиций и собственности;
- поддержка исследований и разработок через гранты и льготы для инновационных компаний;
- создание условий для развития человеческого капитала, включая программы обучения и переподготовки рабочей силы [8, С. 294].

Следует согласиться с данной позицией и подчеркнуть влияние уровня профессиональной подготовки граждан на состояние инвестиционного климата страны. Необходимо увеличивать подготовку и выпуск специалистов профильной подготовки с помощью программ, направленных на совершенствование профессиональных компетенций в области работы с инвестиционными проектами.

Инвестиционная деятельность остается одним из ключевых факторов развития производства и экономики в целом. Она способствует не только увеличению объемов производства и повышению его эффективности, но и способствует социально-экономическому развитию, созданию новых рабочих мест и улучшению качества жизни населения. Для достижения этих целей требуется совместная работа государства, бизнеса и научного сообщества, направленная на создание благоприятных условий для инвестиций и развития инновационной деятельности.

Инвестиционная деятельность в производственном секторе требует не только капитальных вложений, но и стратегического видения, умения адаптироваться к меняющимся условиям рынка и инновационных подходов к управлению производством. При этом ключевым аспектом является создание синергии между государственной поддержкой и инициативами частного сектора, что позволит достичь высоких результатов в экономическом развитии и повышении благосостояния общества.

Таким образом, инвестиционная деятельность является мощным инструментом экономического роста и развития производства. Создание благоприятных условий для инвестирования, поддержка инноваций и развитие человеческого капитала должны стать приоритетными направлениями политики каждого государства, стремящегося к устойчивому экономическому развитию.

Список источников

1. Батаева П.С., Агасиева М.Н., Амерханова З.Ш. Инвестиционная активность как фактор экономического роста // Журнал прикладных исследований. 2022. Т. 2. №. 6. С. 138-142.

2. Голайдо И.М., Уварова Е.Е. Инвестиционный климат региона: содержание, структура и проблемы формирования // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2016. № 3. С. 236-242.
3. Мажиева В.С. Инвестиции в человеческий капитал как фактор экономического развития предприятия // Молодой ученый. 2018. № 24. С. 141-143. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/210/51441/> (дата обращения 25.02.24)
4. Пожитков Д., Раздерищенко И.Н. Инвестиционная деятельность современной России // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. №. 5-2 (56). С. 250–254.
5. Всемирный банк улучшил прогноз по росту ВВП России в 2021 году до 3,2% [Электронный ресурс]: Информационный ресурс ТАСС.RU. URL: <https://tass.ru/ekonomika/11479355?ysclid=ltqxyzuyf581848043> (дата обращения 25.02.24)
6. Румянцева А.В. Экономика организации (предприятия) [Электронный ресурс]: учебное электронное текстовое издание: учебное пособие / А.В. Румянцева, Л.М. Теслюк, Л.Л. Абржина; научный редактор: доц., канд. экон. наук Н.М. Третьякова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина. Екатеринбург: УрФУ, 2016. URL: <https://dokumen.tips/documents/f-elarurfurubistream10995433011tesluykrymyanzcevaargzina.html?page=164> (дата обращения 25.02.24)
7. Росстат представил первую оценку ВВП на 2023 год [Электронный ресурс]: Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/230009?print=1> (дата обращения 25.02.24)
8. Шодиев Ж.Х., Алиева С.С. Источники финансирования инвестиционной деятельности со стороны государства // Ta'lim va rivojlanish tahlili onlayn ilmiy jurnali. 2023. Т. 3. №. 2. С. 294–297.

Об авторе:

ПОЛИЩУК София Ивановна – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: sofya.ivanovna.99@mail.ru

Научный руководитель:

МЕДВЕДЕВА Ирина Александровна - кандидат экономических наук, доцент кафедры Финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: medvedeva.ia@tversu.ru.

INVESTMENT ACTIVITY AS A FACTOR OF PRODUCTION DEVELOPMENT

S.I. Polishchuk¹

¹State University, Tver, Russia

This article examines the role of investment activity in the development of production and economic growth. The article emphasizes the importance of synergy between government support and private initiatives to create a favorable investment climate and achieve economic growth.

Keywords: *investment activity, production development, economic growth, investment in fixed capital, innovation, human capital, sustainable development, investment strategies, state support, private investment.*

About the author:

POLISHCHUK Sofia Ivanovna – 1st year undergraduate of the field of study 04/38/08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: sofiya.ivanovna.99@mail.ru

Scientific supervisor:

MEDVEDEVA Irina Aleksandrovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: medvedeva.ia@tversu.ru.

Дата поступления рукописи в редакцию: 27.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.С. Семенова¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье даны примеры определения конкурентоспособности предприятия, рассмотрены методы оценки конкурентоспособности предприятия. Выявлены основные современные проблемы оценки конкурентоспособности предприятия и определены направления их решения.

Ключевые слова: конкурентоспособность организации, методы оценки конкурентоспособности, конкурентные преимущества, проблемы оценки конкурентоспособности, интегральные показатели, количественная оценка, качественная оценка, конкуренты

В деятельности современных предприятий существенное значение стало иметь состояние конкурентоспособности, которое рассматривается как основа успешного функционирования хозяйствующих субъектов.

Понятие конкурентоспособности является сложносоставной категорией, что обусловлено его применением на различных уровнях обобщения, где оно принимает различные значения и имеет различные индикаторы измерения. Современные теории управления конкурентоспособностью основаны на признании сложносоставной структуры факторов успеха. Именно многоплановость понятия обуславливает противоречия во мнениях исследователей. Изначально речь шла о конкурентоспособности продукции конкретного предприятия, однако постепенно исследователи пришли к выводу, что долгосрочное устойчивое развитие может быть обеспечено только на фоне более широкого анализа аспектов конкурентоспособности. Сегодня конкурентоспособность рассматривается как универсальное многоуровневое понятие, отражающее конкурентоспособность продукции, предприятия, корпорации, отрасли и даже всей экономики [4, С. 6].

Первая проблема оценки конкурентоспособности организации вытекает из многообразия определений конкурентоспособности в целом, и конкурентоспособности организации в частности. Российские и зарубежные учёные дают различные определения, выделяя разные аспекты понятия.

Например, П.Завьялов определяет конкурентоспособность, как «концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей конкретного товаропроизводителя, которые

реализуются в товарах и услугах, успешно противостоящих конкурирующим аналогам» [1]. В соответствии с данным определением, при оценке конкурентоспособности необходимо учитывать большое количество указанных возможностей, которые должны быть соответствующим образом измерены.

По мнению Г.Д. Антонова, «конкурентоспособность организации – это ее способность успешно соперничать на рынке и получать относительно конкурентов экономические выгоды. Конкурентоспособность – комплексная характеристика, которая может выражаться через групповые, интегральные, обобщенные показатели» [2]. В данном варианте определения больший упор делается на экономические цели организации.

В общем виде конкурентоспособность – это способность субъекта выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными субъектами на данном рынке, показывает уровень его развития по сравнению с конкурентами.

В связи с этим проводить анализ конкурентоспособности необходимо путём сравнения анализируемой организации с её ближайшими конкурентами. Целью оценки конкурентоспособности предприятия является определение положения предприятия на отраслевом, региональном или международном рынках.

Учёные-экономисты не предлагают единой методики анализа конкурентоспособности организации, в отличие, например, от анализа финансового состояния, который большинство авторов приводят к единым показателям.

Многообразие методов оценки конкурентоспособности с одной стороны позволяет выбрать из них наиболее подходящие для организации и для конкретных целей анализа, а с другой – усложняет процесс выбора методов из-за необходимости разбираться в особенностях их применения на практике, их преимуществах и недостатках. При отсутствии достаточного уровня квалификации и опыта у специалиста, проводящего анализ конкурентоспособности, это может привести к неверному выбору метода или ошибкам при его применении.

Знание различных методов оценки, их преимуществ и недостатков, а также особенностей применения, позволяет проводить более точный анализ конкурентоспособности организации. Наиболее оптимальным решением проблемы выбора метода является использование комплекса методов, что позволяет наиболее разносторонне оценить конкурентоспособность организации и выявить все возможные проблемы конкурентоспособности предприятия.

Разнообразие методов оценки конкурентоспособности организации, их положительные и отрицательные моменты отражены в табл. 1.

Таблица 1

Методы оценки конкурентоспособности организации*

Методы	Отличия	Плюсы и минусы метода
Матричные методы: - матрица Портера; - матрица «привлекательность рынка/ конкурентоспособность»; - матрица «привлекательность отрасли/ конкурентоспособность»; - матрица «стадия развития рынка/ конкурентная позиция»; - матрица «стадия жизненного цикла продукции/ конкурентная позиция»	Построение специальной матрицы в определенной системе координат: - по оси абсцисс откладываются темпы роста или сокращения объема продаж; - по оси ординат располагается относительная доля, которую предприятие занимает на рынке. Самыми конкурентоспособными считаются те организации, которые функционируют на быстрорастущем рынке и занимают существенную его долю.	Плюсы: - обеспечивает высокую адекватность оценки. Минусы: - не дает возможность провести анализ причин сложившейся ситуации, чем усложняет процесс принятия управленческих решений; - методы требуют наличия точной маркетинговой информации, что связано с необходимостью проведения данных исследований
Методы, основывающиеся на оценке конкурентоспособности производимого товара (оказываемой услуги)	Подразумевается, что конкурентоспособность организации и товара находятся в прямой зависимости, т.е. с ростом конкурентоспособности товара растет конкурентоспособность. Истинным критерием на любом уровне иерархии, вне зависимости от специфики и отраслевых различий, отношение максимизации качества товара к минимизации цены. При расчете показателя конкурентоспособности по каждому виду производимой продукции используются экономические и параметрические индексы конкурентоспособности.	Плюсы: - оценивается конкурентоспособность продукции. Минусы: - не дает полного представления о сильных и слабых сторонах в деятельности предприятия, т.к. конкурентоспособность организации подменяется конкурентоспособностью товара и не учитывает прочие характеристики ее деятельности.
Методы, основанные на комплексном подходе к оценке	В данном случае принято считать, что конкурентоспособность предприятия – величина интегральная по отношению к текущей конкурентоспособности и конкурентному потенциалу. Текущая и потенциальная конкурентоспособность и их соотношения в рамках интегрального показателя конкурентоспособности предприятия в зависимости от используемого метода могут различаться.	Плюсы: - дает возможность учесть не только существующий уровень конкурентоспособности, но и ее будущую возможную динамику. Минусы: - при расчете текущей и потенциальной конкурентоспособности используются вышеуказанные методы, следовательно, их недостатки проецируются на данный метод

*Составлено по данным: [3].

В дополнение к предложенным методам оценки для анализа конкурентоспособности организации может быть использована традиционная методика анализа финансового состояния, о которой говорилось выше. Данная методика содержит значительное количество стандартных показателей (ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность), которые дают объективное представление о положении организации. Преимуществом методики является то, что многие сервисы проверки контрагентов формируют расчёт основных показателей на основании данных бухгалтерской отчётности организаций. Это позволяет быстро провести сравнение собственной организации с основными конкурентами по объективным показателям и официальным данным.

Следующей проблемой оценки конкурентоспособности организации является то, что при наличии большого количества определений, существует также и значительное количество критериев и показателей оценки конкурентоспособности. Каждая организация обладает значительным количеством показателей её деятельности, включающих экономические, организационные, технологические и другие показатели.

Многообразие конкурентных преимуществ можно разделить на основные виды:

- ресурсные, в основе которых лежат факторы производства и степень эффективности их использования;
- технико-технологические, основывающиеся на достижениях научно-технического прогресса;
- организационные, которые заключаются в способности управления мобилизовать факторы развития организации и обеспечить её эффективное управление.

Из существующих показателей необходимо выбрать наиболее значимые и применимые для сравнения. Выбор должен быть обоснован целями анализа, учитывать основные характеристики организации и её конкурентов, которые в большей степени определяют успешность их деятельности на рынке.

Помимо трудности выбора наиболее подходящих для анализа конкурентоспособности показателей, существует проблема анализа некоторых характеристик организации. К примеру, трудно количественно измерить и оценить репутацию организации и её конкурентов. При изучении таких показателей обычно проводится качественный анализ, который требует высокой квалификации специалиста, проводящего анализ, так как повышается субъективность оценки.

Как следует из большинства определений конкурентоспособности организации, показатели организации необходимо изучать в сравнении с основными конкурентами. Для проведения анализа необходима исходная информация о собственной организации и конкурентах.

По своей организации информация должна быть получена из данных учёта, внутренних отчётов. При этом положительным фактором для анализа конкурентоспособности является наличие качественной аналитической работы внутри организации по различным аспектам её деятельности, включая экономический, финансовый, системный анализ, маркетинговый анализ, анализ эффективности работы управляющих подсистем организации и т.д. Если аналитическая работа в организации ведётся систематически, на основании анализа делаются выводы, проводятся мероприятия по устранению недостатков работы, это облегчает проведение анализа конкурентоспособности.

Однако при анализе конкурентов остро встаёт проблема получения информации. Даже при наличии значительного количества открытых источников информации, многие важные для анализа конкурентоспособности данные могут быть искажены, либо оценены субъективно. Причинами этого являются коммерческая тайна, стремление организаций скрыть важную информацию от конкурентов, теневой бизнес, дробление бизнеса и т.д.

Для борьбы с проблемой необходимо максимально использовать открытые источники информации, рекламу, открытые данные контролирующих органов и сервисов проверки контрагентов, опросы потребителей, анализ рынка и т.д. Также необходимо выбирать для анализа наиболее объективные показатели.

Ещё одной проблемой оценки конкурентоспособности организаций является трудности оценки динамики конкурентоспособности. Большой объём работы, проблемы получения информации, сравнение одновременно нескольких организаций делает сложным анализ динамики конкурентоспособности.

Для решения этой проблемы наиболее перспективными являются интегральные показатели, которые предполагают конкретную количественную оценку конкурентоспособности на основании комплекса критериев. Преимуществом применения интегральных показателей для анализа динамики конкурентоспособности собственной организации в сравнении с конкурентами является возможность анализа факторов, влияющих на изменение конкурентоспособности в динамике. Это важно при анализе эффективности проводимых мероприятий по повышению конкурентоспособности.

Основными проблемами оценки конкурентоспособности организации являются:

- необходимость проводить оценку в сравнении с другими организациями;
- отсутствие единой методики анализа;
- проблема выбора наиболее подходящих методов оценки с учётом их преимуществ и недостатков, а также целей анализа;

- проблема выбора критериев оценки конкурентоспособности и наиболее значимых показателей;
- субъективность оценки показателей, по которым затруднена количественная оценка;
- проблема получения необходимой информации о конкурентах и собственной организации для проведения анализа;
- трудности оценки конкурентоспособности в динамике, а также проблема анализа причин и последствий изменений.

Общим принципом преодоления проблем является комплексность оценки конкурентоспособности. Предлагается следующий алгоритм оценки конкурентоспособности организации [2]:

- 1) определение цели оценки;
- 2) определение областей (видов деятельности), учитываемых при анализе;
- 3) выбор базы сравнения;
- 4) определение характеристик, подлежащих измерению;
- 5) оценка выбранных характеристик;
- 6) расчет обобщенного, интегрального показателя конкурентоспособности;
- 7) выводы о конкурентоспособности.

Качественное проведение анализа конкурентоспособности предполагает сбор и обработку большого количества информации по своей организации и основным конкурентам, расчёта значительного числа показателей, глубокого качественного анализа критериев, для которых затруднена количественная оценка. Это требует высокой квалификации от специалиста, проводящего анализ.

Таким образом, при проведении оценке конкурентоспособности необходимо знание разных методов оценки, способность делать выводы, учитывать особенности организации и её конкурентов, умение находить источники необходимой информации.

Список источников

1. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учеб. пособие. М.: ИНФРАМ, 2019. 336 с.
2. Антонов Г.Д. Конкурентоспособность организаций и территорий: учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, П.А. Костромин. М.: ИНФРА-М, 2023. 375 с.
3. Управление конкурентоспособностью: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под редакцией Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева. М.: Издательство Юрайт, 2022. 447 с.
4. Тюлин А.Е. Управление конкурентоспособностью продукции: учебник / А.Е. Тюлин, А.А. Чурсин. М.: ИНФРА-М, 2022. 215 с.

Об авторе:

СЕМЕНОВА Алеся Сергеевна – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: semenova.alesya.01@mail.ru

Научный руководитель:

ГУЛЯЕВА Ольга Станиславовна - кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: gulyaeva.os@tversu.ru

MODERN PROBLEMS OF ASSESSING COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE

A.S. Semenova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article gives examples of determining the competitiveness of an enterprise, and discusses methods for assessing the competitiveness of an enterprise. The main modern problems of assessing the competitiveness of an enterprise are identified and an attempt is made to solve them.

Key words: *competitiveness of an organization, methods for assessing competitiveness, competitive advantages.*

About the author:

SEMENOVA Alesya Sergeevna – 1nd year master’s student in the direction of training 04/38/08 Finance and credit of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: semenova.alesya.01@mail.ru

Scientific adviser:

GULYAEVA Olga Stanislavovna - candidate of economic sciences, associate professor, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: gulyaeva.os@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 18.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А.Р. Смирнова¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Статья посвящена направлениям совершенствования механизма финансового обеспечения деятельности государственного учреждения в сфере здравоохранения и основным проблемам. Автор анализирует ключевые аспекты управления финансами в здравоохранении, предлагаются рекомендации для оптимизации финансовых процессов и повышения эффективности использования бюджетных средств.

Ключевые слова: государственные учреждения здравоохранения, финансовое обеспечение, оптимизация, бюджетные средства, Тверская область

В современном мире государственные учреждения в сфере здравоохранения сталкиваются с рядом вызовов, связанных с обеспечением эффективного финансового функционирования. Финансовое обеспечение здравоохранения является ключевым аспектом обеспечения качественных медицинских услуг, доступных для всех слоев населения. В условиях ограниченных бюджетных ресурсов и увеличивающихся потребностей в здравоохранении, вопросы эффективного управления финансами в государственных учреждениях становятся все более актуальными [1, С. 46].

Для обеспечения устойчивого развития и повышения качества медицинского обслуживания необходимо постоянное совершенствование механизма финансового обеспечения деятельности государственных учреждений в сфере здравоохранения [2, С. 115]. Оптимизация использования бюджетных средств, эффективное распределение финансовых ресурсов и разработка стратегий финансового управления становятся неотъемлемой частью управления здравоохранением в современных условиях [2, С. 116].

В настоящее время необходимо исследование и выявление путей совершенствования механизма финансового обеспечения деятельности государственного учреждения в сфере здравоохранения. Анализ существующих проблем, выявление узких мест в управлении финансами и разработка эффективных стратегий управления финансами в здравоохранении являются важными шагами на пути к обеспечению

устойчивости и эффективности финансового функционирования государственных учреждений в данной сфере [3].

В настоящее время одним из фундаментальных принципов становления экономики как национального, так и регионального уровней является эффективное решение проблем в сфере здравоохранения. Недостаточное денежное обеспечение медицинских учреждений выявляется как одна из критических важных задач. На сегодняшний день основными проблемами российской медицинской системы являются длинные очереди, сложности с записью на прием, а также дефицит квалифицированных специалистов, что приводит к значительной перегрузке врачей и снижению уровня качества оказываемой помощи [4, с. 200]. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития нашей страны до 2030 года, решение проблем в области здравоохранения выделено как один из ключевых приоритетов данной стратегии. Особое внимание уделяется улучшению механизмов финансирования здравоохранения.

Для достижения поставленных целей с 2013 года в России проводится процесс реформирования системы здравоохранения с применением новой модели финансирования. После реформы появились следующие виды государственных учреждений здравоохранения: автономные, бюджетные и казенные. Ниже приведена их количественная характеристика в Тверской области на 01.01.2024 (табл. 1) и сравнительная финансово-экономическая характеристика учреждений здравоохранения (табл. 2).

Таблица 1

Количество государственных учреждений здравоохранения Тверской области по видам на 01.01.2024*

Учреждение	Количество	Доля
Автономное	0	0,0
Бюджетное	83	89,2
Казенное	10	10,8
Итого	93	100,0

* Составлено автором по данным: [6].

Всего в Тверской области 93 государственных учреждений здравоохранения (2,3 учреждений на одно муниципальное образование). Основной тип учреждений – бюджетные 83 ед. или 89,2 % от общего количества, казенных – 10 ед. или 10,8%. Автономных учреждений здравоохранений в Тверской области нет, всего в России их немного 835, преимущественно расположенных в Свердловской области [6].

Бюджетные и автономные учреждения здравоохранения России осуществляют свою деятельность на основании государственного (муниципального) задания, казенные – на основании бюджетной сметы. Все учреждения вправе оказывать платные услуги, однако в казенных

учреждениях доходы от оказания платных услуг поступают в доходы бюджета соответствующего уровня.

Таблица 2

Сравнительная финансово-экономическая характеристика учреждений здравоохранения*

Критерий сравнения	Бюджетное	Казенное	Автономное
Тип организации	Некоммерческая организация		
Финансовое обеспечение	Государственное (муниципальное) задание	Бюджетная смета	Государственное (муниципальное) задание
Приносящая доход деятельность	В самостоятельном распоряжении учреждения	Полученные доходы поступают в соответствующий бюджет	В самостоятельном распоряжении учреждения
Средства ОМС	Частично	Не поступают	В полном объеме
Открытие счетов	Только в органах казначейства	Только в органах казначейства	В органах казначейства, допускается в кредитных организациях
Открытие вкладов	Запрещено		Разрешено
Имущество учреждения	На праве оперативного управления		

* Составлено автором по данным: [5, С. 134].

Автономные учреждения могут открывать и размещать средства на депозитах в кредитных организациях. Исходя из типа учреждения можно выделить три типа финансирования учреждений:

1. Средства ОМС + бюджетные субсидии + доходы от оказания платных услуг;
2. Бюджетные субсидии + доходы от оказания платных услуг;
3. Бюджетная смета + доходы от оказания платных услуг;

За 2022 год учреждениям здравоохранения Тверской области было выделено 31 471,3 млн. руб. (или 31,5 млрд. руб.) из них средства областного бюджета – 13 004,7 млн. руб. или 41%, средства территориального фонда обязательного медицинского страхования (ТФОМС) – 18 466,7 млн. руб. или 59%. С учетом доли и типа учреждения на бюджетные приходится в полном объеме средства ТФОМС (61%) и часть бюджетных ассигнований из областного бюджета (39%). Таким образом, бюджетные учреждения Тверской области финансируются преимущественно за счет страховых взносов на обязательное медицинское страхование. Финансирование из ТФОМС может ограничивать доступ к определенным медицинским услугам, не входящих в программу ОМС, гражданам.

Для улучшения механизма финансового обеспечения деятельности государственных учреждений в сфере здравоохранения в Российской Федерации предлагается рассмотреть следующие направления совершенствования:

1. Оптимизация бюджетного финансирования: необходимо провести анализ эффективности расходов и выделить приоритетные направления для оптимизации расходов. Это включает в себя более точное распределение бюджетных средств с учетом реальных потребностей здравоохранения, а также увеличение прозрачности и контроля за использованием этих средств.

2. Усовершенствование механизмов обязательного медицинского страхования (ОМС): следует усовершенствовать систему ОМС, чтобы обеспечить более равномерное и эффективное распределение финансовых ресурсов. Данный процесс включает улучшение механизмов сбора взносов, расширение покрытия медицинских услуг, а также повышение качества и доступности медицинской помощи.

3. Стимулирование частного участия и инвестиций: Привлечение частных инвестиций в здравоохранение может способствовать дополнительному финансированию и развитию сектора. Инвестиции в основной капитал в фактических ценах учреждений здравоохранения области в 2022 г. были соответствовали уровню 2010 г. [7]! Необходимо стимулирование отрасли через создание благоприятной инвестиционной среды, разработку механизмов государственно-частного партнерства и стимулирование частных инвесторов через налоговые льготы или другие меры.

4. Внедрение целевого финансирования и показателей эффективности: важно внедрить систему целевого финансирования, где расходы направляются на достижение конкретных целей и результатов в здравоохранении. Внедрение позволит повысить эффективность использования средств и оценить реальное воздействие финансирования на качество и доступность медицинской помощи.

5. Допустить смены преимущественного типа учреждения с бюджетного на автономное. Автономное учреждение более свободно в финансовых возможностях и может проводить консервативную инвестиционную политику – получать процентный доход от размещения средств в кредитных организациях, который можно направить на развитие материально-технической базы учреждения. Возможно перенять опыт Свердловской области.

6. Развитие системы мониторинга и оценки результатов: необходимо усовершенствовать систему мониторинга и оценки результатов финансирования здравоохранения. Это включает в себя разработку и внедрение ключевых показателей эффективности, регулярное проведение аудитов и оценку влияния финансирования на здоровье населения и качество медицинских услуг.

7. Обучение и развитие кадров: Важным аспектом является обучение и развитие квалифицированных специалистов в здравоохранении. В Тверской области не хватает врачей и среднего медицинского персонала – средняя ежегодная убыль, начиная с 2010 г., составляет 1,9 % [7]. Концентрация врачей сосредоточена в основном в региональном центре, не хватает узкоспециализированных специалистов, фельдшеров и медицинских сестер в муниципальных образованиях. Инвестиции в образование и поддержка кадрового потенциала должны повысить качество медицинской помощи и эффективность работы государственных учреждений.

В заключение, стоит сказать, что совершенствование механизма финансового обеспечения деятельности государственных учреждений в сфере здравоохранения представляет собой важную задачу, требующую комплексного и системного подхода. Результативные пути улучшения финансирования здравоохранения включают оптимизацию бюджетного финансирования, развитие системы обязательного медицинского страхования, стимулирование частного участия, внедрение целевого финансирования и показателей эффективности, развитие системы мониторинга и оценки результатов, обучение и развитие кадров.

Эти шаги способствуют не только улучшению доступности и качества медицинской помощи, но и оптимизации расходов, повышению эффективности системы здравоохранения и обеспечению устойчивого развития отрасли. Важно продолжать исследования и практические мероприятия в этом направлении для создания более эффективной и устойчивой системы финансового обеспечения здравоохранения, что в конечном итоге приведет к улучшению здоровья населения и общественного благосостояния.

Список источников

1. Бокарева Л. Г. Концепция реформирования бюджетного процесса с точки зрения государственного финансового контролера // Финансы. 2006. № 4. С. 46-49.
2. Колосницына М.Г. Экономика здравоохранения: учеб. пособие / под науч. ред. М.Г. Колосницыной, И.М. Шеймана, С.В. Шишкина; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2018. 479 с.
3. Улумбекова Г.Э. Общественное здоровье и здравоохранение. Национальное руководство / гл. ред. Г. Э. Улумбекова, В. А. Медик. 2-е изд. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2022. 1144 с.
4. Улумбекова Г.Э. Здравоохранение России. Что надо делать. Состояние и предложения: 2019–2024 гг. / Г.Э. Улумбекова. 3-е изд. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2019. 416 с.

5. Соболева Е.А. Бюджетно-страховая модель финансирования здравоохранения в России // Финансы: теория и практика. 2021. Т. 25. № 3. С. 127-149.
6. Сводная информация о государственных (муниципальных) учреждениях. [Электронный ресурс]: Федеральное казначейство (Казначейство России). URL: <https://bus.gov.ru/analytics/agencies/summary?d-442831-p=2&pageSize=20&searchType=ALL&agencyLevels=F&agencyLevels=M&agencyLevels=S&agencyTypes=C&agencyTypes=A&agencyTypes=B&vguIds=1013&vguSubElements=true&withBranches=true&checkedDefault=true&isPrintForm=false&MaxSize=20> (дата обращения 21.03.24)
7. Здравоохранение в России [Электронный ресурс]: Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Pril_Zdravooxran_2023.rar (дата обращения 21.03.24)

Об авторе:

СМИРНОВА Александра Романовна- магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: alexa.smirnova.01@mail.ru

Научный руководитель:

МЕДВЕДЕВА Ирина Александровна - кандидат экономических наук, доцент кафедры Финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Medvedeva.IA@tversu.ru

WAYS TO IMPROVE THE MECHANISM OF FINANCIAL SUPPORT OF THE ACTIVITIES OF A PUBLIC INSTITUTION IN THE FIELD OF HEALTHCARE

A.R. Smirnova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

This article explores ways to improve the mechanism of financial support for the activities of a public institution in the field of healthcare. Key aspects of financial management in healthcare are analyzed, recommendations are offered for optimizing financial processes and increasing the efficiency of using budget funds.

Key words: government agency, healthcare, finance, optimization, budget funds.

About the author:

SMIRNOVA Alexandra Romanovna - 1st year undergraduate of the field of study 04.38.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: alexa.smirnova.01@mail.ru

Scientific supervisor:

MEDVEDEVA Irina Aleksandrovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Medvedeva.IA@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 30.03.24
Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ АВТОМОБИЛЬНОГО ТОПЛИВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д.С. Титов ¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика показателей и особенностей ценообразования на рынке автомобильного топлива в РФ за последние годы. Проанализирована структура цены, зависимость цены от различных факторов, показана динамика цен.

Ключевые слова: ценообразование, нефть демпфирующий механизм, бензин, топливо

Рынок автомобильного топлива является одним из ключевых элементов экономики Российской Федерации. Автомобильный транспорт играет важную роль в транспортной инфраструктуре страны, и спрос на автомобильное топливо постоянно растет. Ценообразование на рынке автомобильного топлива имеет свои особенности, связанные с влиянием различных факторов, таких как цены на нефть, государственное регулирование, инфляция и сезонные колебания.

Вопрос формирования цен на рынке автомобильных топлив имеет большое значение для экономики России, так как цены на бензин постоянно растут и есть вероятность, что стоимость бензина и дизельного топлива будет увеличиваться и в будущем. В отличие от других стран, где цены на нефтепродукты значительно зависят от мировых цен на нефть, в России рынок нефтепродуктов менее подвержен влиянию этих факторов. Цена на российское автомобильное топливо в большей степени определяется налоговыми составляющими. Больше половины выручки владельцы АЗС отдают государству. Коридор рентабельности независимых АЗС сокращается, во-первых, под воздействием роста оптовых цен, а во-вторых – в связи с ограничением динамики розничных цен уровнем инфляции. Формируется несколько путей выхода из сложившейся ситуации: от корректировки демпферного механизма до расширения масштабов биржевой торговли и, как следствие, свободного рыночного ценообразования. По разным оценкам, доля налогов и сборов в розничной цене бензина в России может достигать от 60 до 69% [2].

Примерно треть стоимости литра бензина в России приходится на налоги на добычу полезных ископаемых и на дополнительный доход. Еще 22% составляют акцизы, 18% — НДС. Остальное — это стоимость нефти, переработка, логистика и тому подобное. Чистая прибыль продавца равняется всего 5%. Только акцизы на бензин и дизель, без учета

других налогов, входящих в стоимость топлива, принесли в бюджет страны в 2021 году 842,3 млрд рублей.

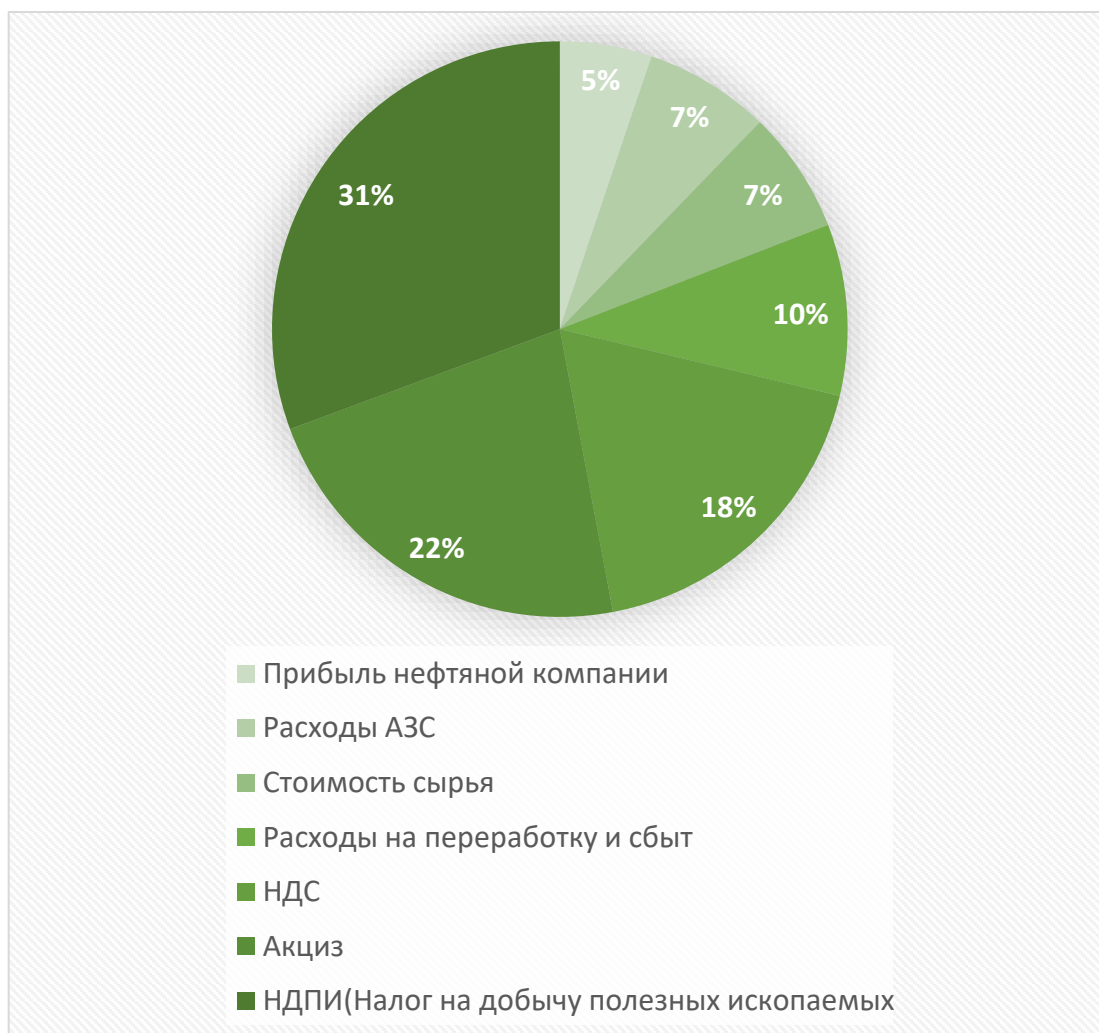


Рис. 1. Структура розничной цены на бензины в России в 2020 году (%)^{*}
^{*}Составлено автором по данным: [2].

В частности, доля налогов в цене в 2020 году составляла 69% (НДПИ, НДС, НДС и топливные акцизы), а на торговую надбавку в среднем приходилось лишь 5%. При этом в 2021 году принято решение об увеличении с 2023 года акциза на бензин ниже 5 класса до 14 736 руб./ т (+8%), на бензин 5 класса – до 14 345 руб./ т (+11%), на дизельное топливо до 9 938 руб./ т (+8%), что продолжает стимулировать рост оптовых цен [2].

В Европе и США на изменение цены бензина существенное воздействие оказывает стоимость нефти. С другой стороны, в России такой взаимозависимости нет. Все дело в том, что, если падает цена на нефть, обычно снижается и курс рубля. Эксперты Аналитического центра при правительстве РФ считают, что это позволяет удерживать рублевые цены на бензин. При этом если провести перерасчет стоимости бензина

в долларах, то можно обнаружить зависимость от рынка нефти. В тоже время нужно признать, что все-таки колебания цен в России заметно меньше, чем в США или Европе.

Государство играет активную роль в регулировании цен на топливо. Например, во время очередного скачка цен на бензин власти увеличивали экспортные пошлины на нефть или просто договаривались с нефтедобывающими компаниями о снижении цен. Однако после топливного кризиса 2018 года, когда цены на бензин выросли на 5.5% за месяц, регулирование стало комплексным: был внедрен так называемый демпфирующий механизм.

Суть данного инструмента заключается в том, что нефтяные компании должны продавать бензин за границу по цене, установленной на бирже, а в России - по цене, согласованной с правительством. Если цена на нефть повышается и производство становится невыгодным на внутреннем рынке, правительство компенсирует потери прибыли нефтедобытчиков. И наоборот, если цены в России высоки, нефтяные компании платят дополнительные налоги. Считается, что демпфирующий механизм должен создавать условия, при которых бензин в России не дорожает быстрее, чем другие товары.

Определение параметров демпфера - какие экспортные цены считаются высокими - решается правительством и изменяется в зависимости от рыночной ситуации и общественных настроений. Котировки цен на нефть практически не влияют на стоимость топлива в стране. Например, в 2021 году параметры демпфера были настроены таким образом, что цены на бензин росли со скоростью инфляции - около 8% в год.

В 2022 году цены на нефтепродукты на мировых рынках резко выросли, но благодаря демпферному механизму, а также сокращению спроса на российскую нефть цены внутри России даже немного снизились.

Динамика розничных цен на основные виды автобензина в России, США и ЕС отражает стабилизационный эффект, оказываемый действующим в России демпферным механизмом на колебания конъюнктуры на отечественном рынке. Однако долгосрочный тренд роста розничных цен на топливо в России, несмотря на функционирование демпферного механизма, сохраняется. Так, за последние 5 лет цена на АИ-95 выросла на 32,4%, что выше уровня инфляции, накопленной за аналогичный период, по данным Росстата, на 7,5 п.п. [2].

Базисные индексы розничных цен, пересчитанные в долларový эквивалент, показывают, что динамика цен на бензин для конечного потребления в России в целом движется по параллельным траекториям со своими зарубежными аналогами, хотя и отличается меньшей амплитудой колебаний в связи с действием демпферного механизма. Кроме того, менее значительные колебания цен на российское топливо по сравнению с ценами в США и ЕС также связаны с курсовой разницей. В частности, во время

снижения цен на нефть на мировом рынке обычно происходит ослабление рубля, которое, в свою очередь, приводит к относительному удорожанию продуктов нефтепереработки в рублевом эквиваленте и не позволяет внутренним ценам следовать за отрицательной динамикой нефтяных котировок.

Таблица 1

Средние потребительские цены на бензин автомобильный
и дизельное топливо, рублей за литр*

Год	Бензин автомо- бильный	В том числе марки			Дизельное топливо
		АИ-92	АИ-95	А-98 и выше	
2021	50,12	47,13	50,98	59,08	53,87
2022	50,85	47,21	51,35	61,58	58,37
2023	52,21	48,37	52,78	63,18	58,33
2024	54,95	50,55	55,20	68,62	64,43

*Составлено автором по данным: [1].

Опираясь на данные, представленные в таблицы, можно увидеть рост цены на топливо с 2021-2023 год на 1,5-2,5%, лишь с 2023-2024 год наблюдается рост цены в 5,2%

Таким образом, нынешняя система демпферного механизма в целом помогает стабилизировать колебания рыночной конъюнктуры, однако она не способна решить проблемы внутриотраслевых диспропорций и увеличивает финансовые риски для независимых розничных продавцов. В связи с этим представляется разумным внести изменения в демпфер, чтобы решить проблему структурных дисбалансов, вызванных несоответствием механизмов формирования цен в оптовом и розничном звеньях. Одним из возможных решений, может быть, пересмотр соотношения между различными принципами ценообразования.

Стоит отметить, что на цены на топливо влияют такой фактор как картельный сговор. В этом направлении были предприняты определенные шаги со стороны Федеральной антимонопольной службы. ФАС возбудила дела по факту монопольного завышения цен на нефтепродукты крупнейшими нефтяными компаниями “Роснефть”, ЛУКОЙЛ и “Газпром нефть”. Всего было открыто около 40 расследований на региональных рынках нефтепродуктов, связанных с тем, что региональные сбытовые предприятия, входящие в состав ВИНК (вертикально интегрированных нефтяных компаний), завышают оптовые цены для независимых автозаправочных станций, ссылаясь на цены на неконкурентной бирже. [4]

Кроме того, географическое положение субъекта Российской Федерации влияет на стоимость топлива. Цена может зависеть от местности, дальности транспортировки, арендной платы за местность и др. Внутренние

факторы оказывают воздействие на соотношение спроса и предложения. Также на цену влияет и период времени, в течение которого осуществляется продажа нефтепродуктов. В частности, летом происходит повышение спроса на бензин, и, как следствие, увеличение его стоимости, а зимой растет спрос на мазут. Совокупность этих вышеперечисленных факторов, естественным образом, изменяет стоимость нефтепродуктов в ту или иную сторону [3].

В результате можно сказать, что ценообразование на рынке автомобильного топлива имеет ряд различных особенностей, а также факторов, которые несут своё влияние на ситуацию, как внешних, так и внутренних. Уровень конкуренции, безусловно, влияет на формирование цен на нефтепродукты, так как вероятность монопольного сговора благодаря изменениям в соответствующей законодательной базе сводится к минимуму. Соответственно, если у компании много конкурентов, она может предложить более доступные цены на свою продукцию.

Список источников

1. Об объёме производства нефтепродуктов 2021 – 2024 год и потребительских ценах на них [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/14_31-01-2024.html (дата обращения 15.03.24)
2. Цены на топливо: между рынком и регулированием [Электронный ресурс]: Аналитический центр при правительстве Российской Федерации URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/energo/2022/energo_103.pdf (дата обращения 15.03.24)
3. Конопляник А.А. О ценах на нефть и нефтяных деривативах // Экономические стратегии. 2009. № 2. С. 54-61.
4. Случаи выявления картельных сговоров в России [Электронный ресурс]: РИА Новости. URL: <http://ria.ru/spravka/20130527/939703562.html> (дата обращения 15.03.24)

Об авторе:

ТИТОВ Даниил Сергеевич – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: titovoffers@gmail.com

Научный руководитель:

ЦАРЁВА Наталья Евгеньевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: tsarevane@mail.ru

FEATURES OF PRICING IN THE AUTOMOTIVE FUEL MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION

D.S. Titov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article provides a brief description of the indicators and features of pricing in the automotive fuel market in the Russian Federation in recent years. The price structure is analyzed, the dependence of the price various factors, and the price dynamics is shown.

Keywords: *pricing, oil damping mechanism, gasoline, fuel*

About the author:

TITOV Daniil Sergeevich – 1st year Master's student of the field of study 04/38/08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: titovoffers@gmail.com

Scientific supervisor:

TSAREVA Natalia Evgenievna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: tsarevane@mail.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 09.03.24
Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

А.А. Тропина¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматривается пример применения метода реальных опционов для оценки инновационных проектов. Выявлены основные недостатки традиционных методов оценки, основанных на дисконтированных денежных потоках. Метод реальных опционов дает возможность провести более точную оценку инновационных проектов.

Ключевые слова: инновационный проект, метод реальных опционов, оценка проекта.

Осуществление инновационной деятельности сопровождается высоким уровнем неопределенности, а также высоким уровнем риска. Важно дать грамотное обоснование рискованного инновационного проекта. В российской практике для этого чаще всего используют классические методы, а именно метод дисконтирования денежных потоков. Однако данный метод не учитывает гибкость принятия решений в условиях неопределенности. Метод реальных опционов позволяет учесть возможность изменения стратегии по ходу реализации проекта [1, С. 37-38].

Реализация инновационных проектов характеризуется высокой степенью неопределенности, что говорит о принятии во внимание управленческой гибкости, наличие которой дает возможность учесть применение метода реальных опционов для оценки проектов. Данный метод позволяет точнее и правильнее провести оценку инновационных проектов и структурировать процесс принятия решений в рамках реализации проекта.

Так было проведено технико-экономическое обоснование [4, С. 28-31] инновационного проекта по производству и реализации вспомогательного устройства для осуществления индивидуальной перевозки малоподвижного населения и организации социального такси с помощью метода реальных опционов и выполнена оценка его экономической эффективности с использованием классических методов, а именно динамических методов оценки инвестиционных проектов, результаты представлены в табл. 1.

Определим стоимость капитала. Ставка дисконта равна 15% в год. Далее проведем дисконтирование денежных потоков. Их сумма будет равна чистому приведенному доходу (NPV). Размер инвестиций составил 9,5 млн. руб. Чистый приведенный доход по проекту составил 10,3 млн руб. Так как данный показатель является положительной величиной, то проект можно

принять к реализации.

Таблица 1

Оценка экономической эффективности инновационного проекта по производству и реализации вспомогательного устройства для осуществления индивидуальной перевозки малоподвижного населения*

Показатель	Начало освоения инвестиций	I кв	II кв	III кв	IV кв	I кв	II кв	III кв	IV кв	Всего
Денежный поток, т.р.	-9 500	94	669	1 477	2 691	3 535	4 390	5 293	6 508	24 657
Коэффициент дисконтирования (при ставке дисконта = 15%)	0,1500	0,96	0,93	0,90	0,86	0,83	0,80	0,77	0,74	
CF, т.р.		90	621	1 322	2 323	2 941	3 520	4 091	4 848	19 756
SCF, т.р.		90	712	2 034	4 357	7 297	10 817	14 908	19 756	19 756
I, т.р.	9 500									
NPV, т.р.	-9 500	-9 410	-8 789	-7 467	-5 144	-2 203	1 316	5 407	10 255	10 255
DPP, мес.		16,9								
PI		2,08								
IRR		71%								

* Составлено и рассчитано автором.

Дисконтированный срок окупаемости составит 16,9 месяцев. Это говорит о том, что проект окупится через примерно полтора года с учетом разной ценности денег во времени.

Чтобы оценить проект с точки зрения дисконтирования, необходимо найти такую ставку дисконта, при которой чистый приведенный доход будет равен нулю, то есть находим внутреннюю норму рентабельности (IRR). Если IRR меньше ставки дисконта, то такой проект является неэффективным и отклоняется. По данному проекту, согласно расчетам, внутренняя норма рентабельности составит 71%.

Таким образом, инновационный проект по производству и реализации вспомогательного устройства для осуществления индивидуальной перевозки малоподвижного населения и организации социального такси является эффективным и может быть принят к реализации.

Для реализации проекта необходимо привлечь 9,5 млн рублей инвестиций. При этом 1,9 млн инвестиционных затрат (20% инвестиционных затрат) будет покрываться собственными средствами инициатора проекта, 7,6 млн рублей (80% инвестиционных затрат) – за счет привлеченных средств. В качестве источника финансирования рассматривается привлечение инвесторов.

Проведем оценку экономической эффективности инновационного проекта по производству и реализации вспомогательного устройства для осуществления индивидуальной перевозки малоподвижного населения и организации социального такси с помощью метода реальных опционов.

Как было отмечено выше, чистый дисконтированный доход составил

10,2 млн руб., то есть является положительной величиной, значит проект эффективный и может быть принят к реализации.

Инновационные проекты при этом всегда сопровождаются высокими рисками: например, рост цен на материалы для производства вспомогательного устройства, возможное снижение спроса на услуги социального такси по сравнению с планируемым и другие. Чтобы минимизировать возможный риск потери инвестированного в проект капитала, инвестор может приобрести реальный опцион на выход из проекта [2, С. 1121].

Рассмотрим реальный опцион на прекращение проекта, который является аналогом пут-опциона. [5, С. 205] Необходимо разработать дерево сценариев стоимости реального актива. (рис. 1). Можно рассмотреть три сценария развития: оптимистический (высокий спрос на разрабатываем гидравлический подъемник и услугу социального такси, стоимость базового актива растет), нейтральный (проект реализуется в рамках плановых показателей), пессимистический вариант (спрос на разрабатываемое устройство и услугу социального такси ниже планируемого).

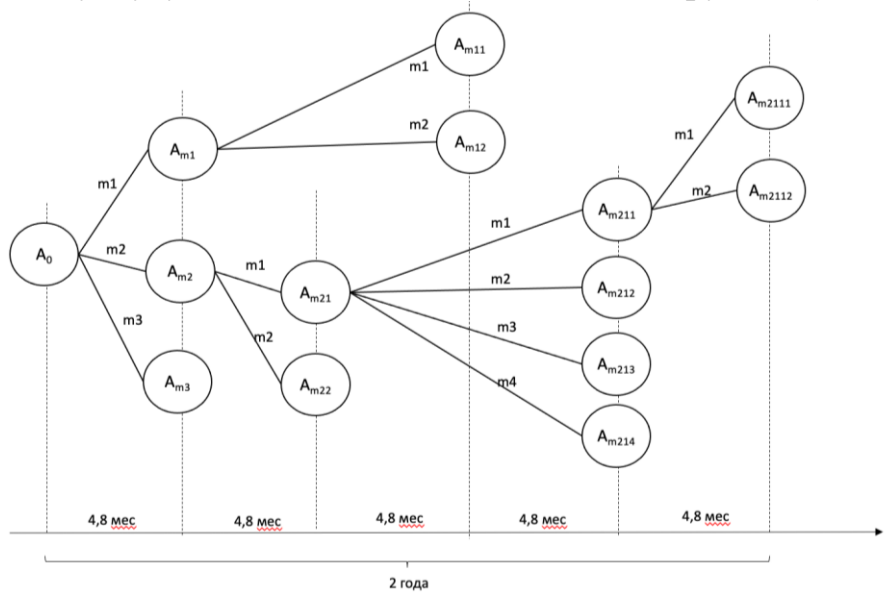


Рис. 1. Структура потенциальных сценариев проекта*

* Составлено автором.

Ниже рассмотрим возможные результаты:

A_0 - начало реализации проекта;

A_{m1} - оптимистический вариант;

A_{m2} - нейтральный вариант;

A_{m3} - пессимистический вариант.

Далее определим входные данные: безрисковую ставку r , время между вершинами t , стоимость базового актива (в данном случае проекта) в начальной момент времени A_0 , цену исполнения реального опциона E_x .

Безрисковую ставку r примем равной ключевой ставке Центрального

Банка, а именно 15%. Ожидаемое время между этапами представлено на рис. 1, срок реализации проекта составит 2 года.

Предполагается, что 20% инвестиций будет профинансировано собственными средствами инициатора проекта, а 80% будет профинансировано средствами частных инвесторов. 80% от необходимого объема инвестиций составит 7 600 тыс. руб. Пусть на участие в проекте дадут согласие 4 инвестора, соответственно, каждый инвестор вложит в проект 1 900 тыс. руб.

Тогда стоимость базового актива в начальный момент времени составит: $A_0 = 1\,900\,000$ руб. ($7\,600$ тыс. руб. / 4)

Отметим, что, не учитывая сценарии и опционы, инвестор исходя рассчитанного показателя чистой приведенной стоимости (NPV) ожидают получить $10\,255$ тыс. руб. * $0,2 = 2\,051$ тыс. руб. прибыли.

Тогда цену исполнения реального опциона E_x определим равной размеру вложений одного инвестора - $1\,900$ тыс. руб. Опцион имеет смысл исполнить в том случае, если стоимость базового актива в момент времени t станет ниже цены исполнения опциона, равной объему первоначальной инвестиций ($E_x > A_t$). Если ход проекта будет развиваться по оптимистичному или нейтральному сценарию, инвестору будет нецелесообразно использовать опцион. Одна если ход проекта пойдет по пессимистическому сценарию, то инвестор сможет исполнить реальный опцион на выход из проекта, при этом величина его потерь будет равно только стоимости опциона ($1\,900$ тыс. руб.)

Определим параметры повышения и понижения стоимости базового актива. Результаты проведенной аналитической работы представлены на рис. 2. Необходимо также рассчитать стоимость базового актива в вершинах путем умножения начальной стоимости в вершине A_0 на коэффициенты изменения. Результаты расчетов также представлены на рис. 3.

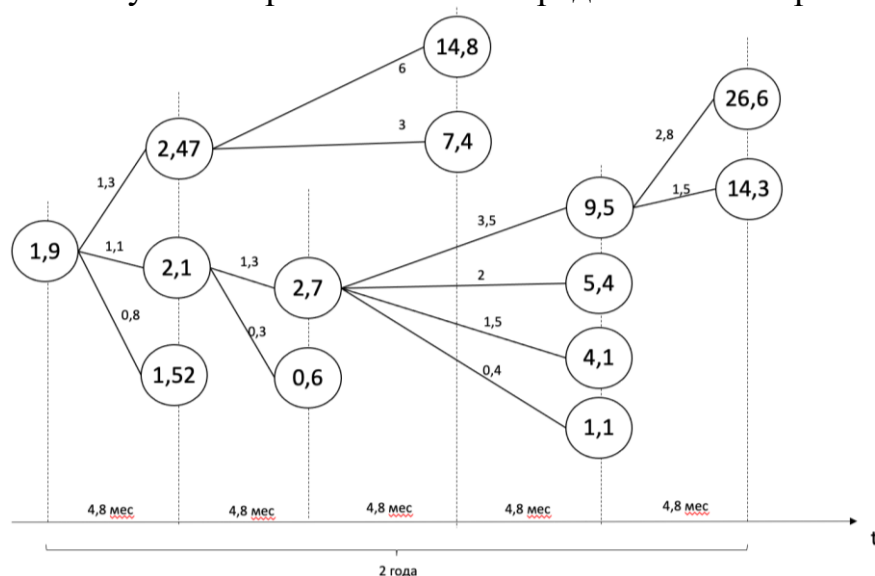


Рис. 2. Параметры изменения стоимости базового актива*

* Составлено автором.

Определим стоимость реального опциона в конечных точках по формуле для пут-опциона:

$$Put\ Option\ value \equiv O_{put} = \max \{ E_x - A_t ; 0 \}, \quad (1)$$

где O – стоимость опциона;

T – дата истечения опциона;

A_T – стоимость на рынке базового актива в момент времени T ;

E_x – цена исполнения опциона (страйк-цена).

Полученные значения приведены на рис. 4.

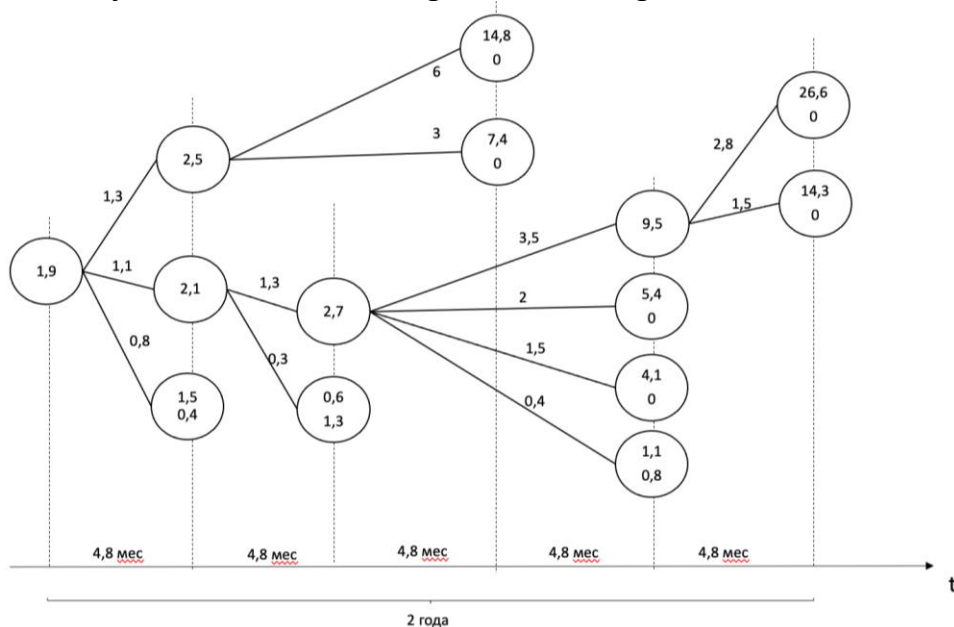


Рис. 3. Стоимость опциона на выход в терминальных точках*
*Составлено автором.

Стоимость опциона в точках A_{m2111} , A_{m2112} , A_{m212} , A_{m213} , A_{m11} , A_{m12} равна нулю, так как данные варианты отражают благоприятный исход развития проекта, то есть стоимость базового актива больше цены исполнения реального опциона, то есть реализовывать опцион нет смысла.

Рассмотрим метод WAPORM, разработанный А.И. Ярыгиным и Е.М. Роговой [3, С. 14]. Допустим, мы находимся в точке A_{m211} (путь: $A_0 \Rightarrow m2 \Rightarrow m1 \Rightarrow m1$) (рис. 1). Имеем две возможные оценки стоимости реального опциона: O_{m2111} и O_{m2112} . Выше мы определили, что стоимость опциона в этих точках будет равна нулю. Соответственно, в точке A_{m211} будет равна нулю.

Движемся по дереву стоимости опциона дальше. Пусть мы находимся в точке A_{m21} . Имеем 4 варианта развития проекта: A_{m2111} , A_{m2112} , A_{m212} , A_{m213} , A_{m214} ($y = 4$).

Тогда, беря разные комбинации двух веток и используя формулу:

$$C_y^2 = \frac{y!}{2!(y-2)!} \quad (2)$$

Получим 6 возможных оценок стоимости опциона на выход инвестора из проекта в точке A_{m21} : O_{12} (получена из веток m_1 и m_2); O_{13} (получена из веток m_1 и m_3); O_{14} (получена из веток m_1 и m_4); O_{23} (получена из веток m_2 и m_3); O_{24} (получена из веток m_2 и m_4); O_{34} (получена из веток m_3 и m_4). $O_{12} = O_{13} = O_{23} = 0$.

Далее рассчитаем варианты стоимости опциона на выход инвестора из проекта в точке A_{m21} :

$$O_{14} = (p O_u + (1-p) O_d) / (e^{rt}) = (0,37*0 + (1-0,37)*0,8) / (e^{0,15*1}) = 0,586 \text{ (млн. руб.)},$$

$$\text{где } p = (e^{rt} - d) / (u - d) = (e^{0,15*1} - 0,4) / (3,5 - 0,4) = 0,37;$$

$$O_{24} = (p O_u + (1-p) O_d) / (e^{rt}) = (0,48*0 + (1-0,48)*0,8) / (e^{0,15*1}) = 0,358 \text{ (млн. руб.)},$$

$$\text{где } p = (e^{rt} - d) / (u - d) = (e^{0,15*1} - 0,4) / (2 - 0,4) = 0,48;$$

$$O_{34} = (p O_u + (1-p) O_d) / (e^{rt}) = (0,69*0 + (1-0,69)*0,8) / (e^{0,15*1}) = 0,213 \text{ (млн. руб.)},$$

$$\text{где } p = (e^{rt} - d) / (u - d) = (e^{0,15*1} - 0,4) / (1,5 - 0,4) = 0,69.$$

По следующей формуле рассчитаем веса веток:

$$w_i = |1 - m_i|. \quad (3)$$

Веса веток: $w_1 = 2,5$; $w_2 = 1$; $w_3 = 0,5$; $w_4 = 0,6$.

Заметим, что чем больше волатильность стоимости базового актива, тем стоимость опциона больше, ибо такое право владельца капитала позволяет ему в случае успешного развития событий больше зарабатывать, а в случае негативного исхода - больше сохранить и не потерять.

Теперь определим стоимость опциона в точке A_{m2m1} :

$$O_{m2m1} = \frac{\sum_{i=1}^{y-1} \sum_{j=i+1}^y (O_{ij} (w_i - w_j))}{(y-1) \sum_{i=1}^y w_i} \quad (4)$$

$$O_{m2m1} = (0*(2,5+1) + 0*(2,5+0,5) + 0*(1+0,5) + 0,586*(2,5+0,6) + 0,358*(1+0,6) + 0,213*(0,5+0,6)) / (3*4,6) = 0,19.$$

$$O_{m2} = (p O_u + (1-p) O_d) / (e^{rt}) = (0,86*0,19 + (1-0,86)*1,3) / (e^{0,15*0,5}) = 0,32 \text{ (млн. руб.)},$$

$$\text{где } p = (e^{rt} - d) / (u - d) = (e^{0,15*0,5} - 0,3) / (1,3 - 0,3) = 0,86;$$

Применяя дальше данный алгоритм, получим итоговую оценку

стоимости реального опциона инвестора (на выход из проекта по цене исполнения, равной требуемым начальным инвестициям) в начальный момент времени:

$O_0 = 0,25418$ (млн руб.).

Так возможны две альтернативы поведения инвестора:

- 1) профинансировать 20% стоимости проекта на сумму 1 900 тыс. руб. и в благоприятном исходе получить через 2 года 2 051 тыс. руб.;
- 2) приобрести за 254 тыс. руб. право на выход из проекта в обозначенных заранее переломных точках (с возвратом 1 900 тыс. руб.), профинансировать 20% стоимости проекта на сумму 1 900 тыс. руб. и приобрести 20% ценности, создаваемой проектом.

Очевидно, что если все владельцы капитала выберут второй вариант, то проект получит дополнительно 1 016 тыс. руб., но может легко лишиться капитала в случае негативного хода событий.

Так в случае проведения оценки только с помощью метода дисконтирования денежных поток инвестор вкладывает 1,9 млн. руб. и в случае благоприятного исхода получает через 2 года 3,9 млн дисконтированного дохода или 2 млн. руб. чистого дисконтированного дохода. При этом в случае неблагоприятного исхода есть риск потерять полностью вложенные средства, а именно 1,9 млн руб.

При оценке с помощью метода реальных опционов инвестору предоставляется возможность приобрести опцион на выход из проекта стоимостью 254 тыс. руб. Так в случае благоприятного исхода он получит на 254 тыс. руб. меньше, но в случае неблагоприятного исхода его убыток составит не 1,9 млн руб., а только 254 тыс. руб. Так значительно снижается риск инвестора при инвестировании в данный инновационный проект.

Список источников

1. Алексеева Н.А. Управление эффективностью утилизации попутного нефтяного газа методом реальных опционов: теория, методика, эффективность: монография / Н.А. Алексеева, А.В. Ибрагимова. М.: ИНФРА-М, 2020. 124 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов: учебно-практическое пособие / А. Дамодаран. 11-е изд., перераб. и доп. М.: Альпина Паблишер, 2021. 1316 с.
3. Рогова Е.М., Ярыгин А.И. Применение новых методов оценки инновационных проектов: модель взвешенной полиномиальной стоимости реального опциона // Инновации. 2011. № 7 (153). С. 104-112.
4. Сироткин, С. А. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. М.: ИНФРА-М, 2022. 274 с.
5. Тесля П.Н. Финансовый менеджмент (углубленный уровень): учебник / П.Н. Тесля. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2023. 217 с.

Об авторе:

ТРОПИНА Анастасия Алексеевна - магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: a.a.tropina2000@gmail.com

Научный руководитель:

КУЗИНА Светлана Викторовна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: sv_kuzina@mail.ru

PECULIARITIES OF APPLICATION OF REAL OPTIONS METHOD FOR EVALUATION OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE PROJECTS

A.A. Tropina¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article discusses an example of using the real options method to evaluate innovative projects. The main shortcomings of traditional valuation methods based on discounted cash flows have been identified. The real options method makes it possible to conduct a more accurate assessment of innovative projects.

Keywords: *innovative project, real options method, project evaluation.*

About the author:

TROPINA Anastasiia Alekseevna – 2nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: a.a.tropina2000@gmail.com

Scientific supervisor:

KUZINA Svetlana Viktorovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: sv_kuzina@mail.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 26.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

А.И. Хомутильников¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

Статья посвящена анализу современных методов оценки стоимости компании в условиях экономических санкций. Автор рассматривает различные подходы и методы к оценке стоимости бизнеса: метод дисконтирования денежных потоков (доходный подход), построение финансовой модели оценки стоимости бизнеса с использованием алгоритма имитационного моделирования (синтетический подход), метод расчета стоимости российских публичных компаний по данным фондового рынка (синтетический подход), а также их особенности в контексте применения в условиях санкций.

Ключевые слова: оценка стоимости компании, экономические санкции, дисконтированный денежный поток, метод машинного обучения, факторы формирования стоимости компании

Актуальность развития методов оценки компаний в современных реалиях такова, что размер стоимости компании необходим при её покупке, продаже или при инвестировании средств. Оценка может потребоваться при слияниях, поглощениях, разделах и выделении компаний для определения справедливой стоимости активов и обязательств. Периодическая оценка стоимости бизнеса предоставляет информацию о том, насколько эффективно руководство управляет активами и как это влияет на стоимость компании. Многосторонний анализ и оценка помогают избежать ошибок и принимать обоснованные решения на основе полученных данных.

Объявленные Коллективом Западом экономические санкции заставили работать российских организации по-другому, в том числе и финансовую систему. В результате появились новые факторы, влияющие на стоимость компаний, а именно финансовые и нефинансовые.

Финансовые факторы:

- 1) Удорожание логистических услуг, в результате поставки товара или комплектующих через третьи страны;
- 2) Рост цен на сырье и материалы;
- 3) Волатильность национальной валюты, из-за введенных ЕС и США санкций в отношении международных резервов РФ и не проведением Банком России валютных интервенций;

4) Рост процентных ставок, в результате поднятия Ключевой ставки Банком России до 20,00% и её среднегодовым размером в 12,10% [3].

Нефинансовые факторы:

- 1) Поиск новых клиентов и рынков сбыта;
- 2) Факт наличия компании в санкционных списках SDN (список физических и юридических лиц) и SSI (список отраслей);
- 3) Рейтинг организации по выплате дивидендов;

Что такое метод оценки стоимости компании? Процесс определения стоимости компании на основе анализа ее финансовых показателей, рынка, отрасли и других факторов.

Исследователем из Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Иваном Гулевиным были предложены интересные модификации следующих методов оценки стоимости компаний: *метод дисконтирования денежных потоков* (доходный подход, применим для оценки перспектив бизнеса в условиях внешних ограничений), *построение финансовой модели* оценки стоимости бизнеса с использованием алгоритма имитационного моделирования (синтетический подход, основанный на методе Монте-Карло путем моделирования случайных событий и вероятностей их возникновения (рис.1). Например, можно создать модель, которая учитывает такие факторы, как доходы, расходы, инфляция, рост рынка и так далее), *метод машинного обучения* (расчет стоимости акций российских публичных компаний по данным фондового рынка – программа сама выбирает экономико-математическую модель, отражающую взаимосвязь между результативным и факторными показателями) построения [1]. Для разработки выбираются языки программирования, которыми владеет исследователь или оценщик.



Рис. 1 Методы оценки стоимости компаний*

*Составлено автором по данным: [1].

В доходном подходе наибольший интерес представляет метод дисконтирования денежных потоков. Метод содержал ряд недоработок, поэтому на сегодняшний момент времени, поэтому была предложена его модификация. Формулу расчета стоимости можно записать как:

$$СБ = \sum \frac{ДП_n}{(1+СД)^n} + \frac{ТС}{(1+СД)^t}, \quad (1)$$

где СБ – стоимость бизнеса, у.е.; ДП_n – денежный поток в прогнозный период, у.е.; ТС – терминальная стоимость в постпрогнозный период, у.е.; t – период, на который прогнозируются денежные потоки; СД – ставка дисконтирования;

Она представляет собой сумму приведенных денежных потоков и приведенной терминальной стоимости.

Основными этапами метода дисконтирования денежных потоков являются:

1) Прогнозирование денежных потоков. Данные можно взять на основе исторических данных, анализа рынка и других факторов

2) Определение ставки дисконтирования. Ставка дисконтирования используется для приведения будущих денежных потоков к их текущей стоимости. Чаще всего на практике берут безрисковую ставку доходности – ставку по бескупонной доходности облигациям федерального займа (ОФЗ).

3) Производится расчет приведенной стоимости денежных потоков.

4) Оценка результатов расчетов.

Основной инструмент метода ДДП – финансовая модель. В качестве срока прогноза рекомендуется выбирать от трех до пяти лет. В финансовой модели необходимо учитывать только те показатели, которые непосредственно используются организацией.

Составными частями финансовой модели являются доходы и расходы. Объем продаж должен выражаться натуральными и ценовыми показателями. Расходы следует учитывать по всем видам деятельности: текущая, инвестиционная, финансовая.

Расчет терминальной стоимости целесообразно проводить по модели Гордона, если у собственников нет желания продавать свою компанию.

И. Гулевич обосновал свой выбор ставки дисконтирования, которая должна включать в себя потенциальные риски. Её расчет должен производиться по простой средневзвешенной, состоящей из двух частей – расчет ставки по модели CAPM без учета дополнительных премий за риск и метод кумулятивного построения [1].

$$СД = МКП + ММШ, \quad (2)$$

где МКП – метод кумулятивного построения; ММШ – модифицированная модель У. Шарпа

Метод кумулятивного построения, включает в себя безрисковую ставку плюс ставки по премиям за риск (рыночные тенденции и позиция оцениваемого бизнеса относительно отрасли, состояние активов бизнеса, кадровый потенциал предприятия, опыт управленческой команды,

финансовая нагрузка и финансовое состояние бизнеса, степень диверсификации бизнеса, степень зависимости от ключевых поставщиков и покупателей, степень административного давления на бизнес, срок ведения бизнеса, риск санкционного давления).

Каждый метод ставки имеет свой весовой коэффициент, задаваемый автором.

Метод машинного обучения – самый современный метод оценки. Он базируется на расчете стоимости акций публичных компаний по данным фондового рынка. С точки зрения, изучения рынка ценных бумаг метод машинного обучения является разновидностью технического анализа. Программа использует заранее заложенные алгоритмы анализа данных и статистики для изучения исторических данных фондового рынка, строит и верифицирует экономико-математическую модель для прогноза.

Этот метод включает в себя следующие этапы:

1) Сбор данных: собираются исторические данные о ценах акций, объемах торгов, макроэкономических показателях и других факторах, которые могут повлиять на стоимость акций.

2) Предварительная обработка данных: данные очищаются от ошибок и преобразуются в формат, подходящий для машинного обучения.

3) Разделение данных на обучающую и тестовую выборки: обучающая выборка используется для обучения модели машинного обучения, а тестовая выборка - для оценки ее точности.

4) Обучение модели: модель обучается на обучающей выборке, используя алгоритмы машинного обучения для выявления закономерностей и зависимостей между входными данными и целевой переменной (стоимостью акций).

5) Оценка модели: точность модели оценивается на тестовой выборке, и результаты сравниваются с результатами других методов оценки стоимости акций.

Сбор данных включает в себя поиск и расчет данных. Преимущество машинного обучения заключается в автоматическом сборе данных с фондового рынка, на языках программирования встроен программный интерфейс, собирающий финансовую информацию с бирж (MOEX ISS API – информационно-статистический сервер Московской Биржи). Полный перечень данных должен включать в себя капитализацию компании, цену на акции, выручку, коэффициент P / E , EBITDA, EBIT, номер отрасли, выплату дивидендов и пр [2]. Определен результативный признак – капитализация, факторные – выручка, коэффициент P / E , EBITDA, EBIT, номер отрасли и пр.

Далее делаются расчеты показателей описательной статистики (среднее, стандартная ошибка, эксцесс, дисперсия и пр.), если

распределение будет аномальным, то рекомендуется в рамках разработки модели аномальные значения убрать.

Например, на языке программирования Python реализована библиотека Pandas для обработки данных (расчётов, составления таблиц, показатели описательной статистики).

Для анализа взаимосвязи между факторами применим коэффициент Фай-Крамера – модифицированная версия коэффициента корреляции для больших таблиц, получившиеся значения необходимо записать в матрицу взаимосвязи.

Строится «дерево регрессии», в дереве регрессии ставится условие, которое проверяется для каждого наблюдения данных. Выбирается модель и делается прогноз капитализации по интересующей компании.

Проведем сравнительный анализ предложенных рассмотренных нами выше методов (см табл.1).

Таблица 1

Сравнительный анализ методов оценки стоимости компании*

Название метода	Преимущества метода	Недостатки метода
Дисконтированных денежных потоков	Простота расчетов	Субъективность выбора ставки дисконтирования
Финансовая модель с использованием имитационного моделирования	Возможность учета любых взаимодействий и взаимосвязей, включая такие тонкие как условные зависимости	Трудно реализуем на практике
Машинного обучения (по данным фондового рынка)	Расчеты производятся за мгновения	Требует большого количества данных и знаний для настройки моделей

*Составлено автором.

Модифицированный метод дисконтированных денежных потоков достаточно прост в расчетах, базируется на финансовой модели, однако ставка дисконтирования носит субъективный характер для оценщика. Финансовая модель с использованием имитационного моделирования рассмотрена нами не была. Преимущество её в возможности учета любых взаимодействий и взаимосвязей, включая такие тонкие как условные зависимости. По нашему мнению, она представляет собой некую умозрительную конструкцию, т.е. идеи или концепции, которая существует только в мышлении, то есть не имеет реального проявления или воплощения в физическом мире. Невозможно учесть все фундаментальные факторы. Метод расчета стоимости публичных компаний по капитализации фондового рынка дает результаты за считанные мгновения, строит модели сам и отбирает лучшую. В современном мире он применим, но требует большого количества данных и знаний для создания моделей на языках программирования.

Список источников

1. Гулевич И.И. Развитие методов оценки стоимости бизнеса в условиях санкционных экономических изменений: дис..... канд. эконом. наук: 5.2.4. Финансы. М., 2023. 156 с. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.fa.ru/org/div/uank/autorefs/dissertations/Гулевич%20И.И.%20\(12.12.2023\)%20Диссертация.pdf](http://www.fa.ru/org/div/uank/autorefs/dissertations/Гулевич%20И.И.%20(12.12.2023)%20Диссертация.pdf) (дата обращения 02.03.24)
2. Поиск базовой стоимости акции с помощью простого подхода в Python. [Электронный ресурс]: QUESTU.RU. URL: <https://questu.ru/articles/42431/?ysclid=lsvemy56d5578239052> (дата обращения 02.03.24)
3. Ключевая ставка и ставка рефинансирования (подготовлено экспертами компании "Гарант") [Электронный ресурс]: СПС "ГАРАНТ". URL: <https://internet.garant.ru/#/document/10180094/paragraph/335/doclist/7263/1/0/0/ключевая%20ставка:4>. (дата обращения 02.03.24)

Об авторе:

ХОМУТИННИКОВ Алексей Иванович – магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: e-mail: aikhomutinnikov@edu.tversu.ru

Научный руководитель:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна - кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF MODERN METHODS OF ASSESSING THE VALUE OF A COMPANY IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SANCTIONS

A.I. Khomutinnikov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article is devoted to the analysis of modern methods of assessing the value of a company in the context of economic sanctions. The author examines various approaches and methods to assessing the value of a business: the method of discounting cash flows (income approach), building a financial model for assessing the value of a business using a simulation algorithm (synthetic approach), a method for calculating the value of Russian public companies based on stock market data (synthetic approach), as well as their features in the context of application in the conditions of sanctions.

Keywords: *company valuation, economic sanctions, discounted cash flow, machine learning method, factors of company value formation.*

About the author:

KHOMUTINNIKOV Aleksej Ivanovich – master's student of 1 year of full-time education 38.04.08 Finance and credit, Institute of Economics and Management, FGBOU VO «Tver State University» (170000, Tver, st. Zhelyabova, 33), e-mail: aikhomutinnikov@edu.tversu.ru

Scientific supervisor:

TOLKACHENKO Galina L'vovna – Head of the Department of Finance, Candidate of Economic Sciences, Professor, Institute of Economics and Management, FGBOU VO «Tver State University» (170000, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 26.02.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА ОЦЕНКИ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

А.С. Черепанов¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В рамках данной статьи были рассмотрены особенности применения метода оценки сравнительной экономической эффективности инвестиционных проектов. Выявлена необходимость изучения вопроса сравнительной эффективности. В статье рассматриваются различные методы определения сравнительной экономической эффективности.

Ключевые слова: сравнительная экономическая эффективность инвестиционных проектов, сравнительная эффективность, методы сравнительной эффективности, показатели эффективности проекта.

Оценка инвестиционных проектов является важным аспектом принятия решений в сфере бизнеса. В современном мире она позволяет компаниям оценить планируемые инвестиции и определить их эффективность. С другой стороны, вариативность методик и инструментов оценки может вызывать определенные трудности при выборе наиболее подходящего подхода.

Сравнительная эффективность инвестиционных проектов - это способ оценки и сравнения различных инвестиционных проектов с целью определения наиболее эффективного и выгодного для инвестора. Для этого проводится анализ финансовых показателей, таких как NPV (чистая приведенная стоимость), ROI (индекс доходности), экономическая эффективность и др. Сравнительная эффективность позволяет инвесторам принять обоснованное решение о распределении своих инвестиций и выборе наиболее прибыльного проекта [2].

Общая эффективность оценки инвестиционных проектов определяет, насколько точно и полноценно проект был оценен в соответствии с его потенциальными рисками и доходом. Проведение оценки инвестиционного проекта позволяет оценить его достойность для инвестирования и решить, стоит ли продолжать работу над проектом или нет. Общая эффективность оценки инвестиционных проектов определяется с помощью различных методов, которые учитывают различные факторы, такие как стоимость

инвестиций, доходность, риски и срок окупаемости проекта. Некоторые из наиболее распространенных методов включают расчет чистого дисконтированного дохода (NPV), внутренней нормы доходности (IRR), периода окупаемости (PP) и индекса рентабельности (PI). Выбор конкретного метода зависит от предпочтений и целей инвестора, а также от специфики проекта [3, С. 69].

Метод NPV позволяет определить текущую стоимость всех денежных потоков, связанных с инвестиционным проектом, с учетом стоимости капитала. Общая эффективность оценки проекта определяется положительным или отрицательным значением NPV. Формула расчета:

$$NPV = -IC + \sum CF_t / (1 + R)^t, \quad (1)$$

где IC – сумма вложений инвестора (указывают со знаком минус);

CF_t – показатель чистого денежного потока в каждом периоде;

R – ставка дисконтирования t – количество периодов.

Если NPV положительное, то проект считается эффективным, так как он генерирует большую стоимость, чем его стоимость капитала. Если NPV отрицательное, то проект считается неэффективным, так как его стоимость ниже стоимости капитала [1, С. 72].

Метод IRR позволяет определить процент доходности, при котором значение NPV равно нулю. Общая эффективность оценки проекта определяется значением IRR.

Если IRR выше требуемой ставки доходности, то проект считается эффективным. Если IRR ниже требуемой ставки доходности, то проект считается неэффективным.

Однако методы NPV и IRR имеют свои ограничения и предположения, поэтому при оценке инвестиционных проектов могут использоваться и другие методы, такие как методы срока окупаемости, коэффициентной оценки и др. Общая эффективность оценки проектов в этих случаях определяется соответствующими показателями, связанными с выбранным методом.

Период окупаемости (PP) - это время, за которое инвестиции окупятся за счет полученных доходов. Чем меньше этот показатель, тем быстрее инвестор вернет свои деньги. Однако стоит учитывать, что короткий срок окупаемости может указывать на высокие риски и недостаточную доходность проекта [4].

Индекс рентабельности (PI) - это отношение суммы дисконтированных денежных потоков к первоначальным инвестициям:

$$PI = NPV / IC, \quad (2)$$

где PI (Profitability Index) – индекс доходности инвестиционного проекта;

NPV (Net Present Value) – чистый дисконтированный доход;

IC (Invest Capital) – первоначальный затраченный инвестиционный капитал.

Если PI больше 1, то проект является прибыльным, меньше 1 - убыточным. Этот показатель позволяет сравнить разные проекты с разной стоимостью и сроками окупаемости.

Таким образом, общая эффективность оценки инвестиционных проектов зависит от многих факторов, включая стоимость инвестиций, ожидаемую доходность, риски, срок окупаемости и другие показатели. Выбор наиболее эффективного проекта для инвестирования должен основываться на комплексном анализе всех этих факторов и учитывать индивидуальные предпочтения и цели инвестора [5, С. 72].

Сравнительная эффективность оценки инвестиционных проектов позволяет выбрать наиболее выгодный проект из нескольких альтернатив. Это особенно полезно для инвесторов, которые имеют несколько вариантов для инвестирования и хотят выбрать наиболее перспективный и выгодный. Однако сравнительная эффективность может быть неполной или искаженной, если не учесть все важные факторы, такие как различия в рисках или потенциальные проблемы каждого проекта. Поэтому важно проводить тщательное сравнение и учитывать все возможные факторы [1, С. 15].

Сравнительная эффективность оценки инвестиционных проектов определяется по различным факторам, таким как:

1. Величина денежных потоков: Оценка проекта основывается на процессе определения денежных потоков, которые будут сгенерированы проектом. Более высокие и более устойчивые денежные потоки повышают эффективность проекта.

2. Срок окупаемости: Одним из ключевых показателей сравнительной эффективности является срок окупаемости инвестиций. Более короткий срок окупаемости обычно свидетельствует о более эффективном проекте.

3. Ставка дисконтирования: Оценка эффективности проекта также зависит от выбранной ставки дисконтирования. Более низкая ставка дисконтирования предполагает более высокую эффективность проекта.

4. Риски и неопределенности: Сравнительная эффективность оценки инвестиционных проектов также учитывает уровень риска и неопределенностей, связанных с проектом. Более высокий уровень риска может снизить эффективность проекта.

5. Рыночная привлекательность: Оценивается на основе анализа рынка, конкуренции, потенциала роста и других факторов, которые могут повлиять на успех проекта.

6. Соответствие стратегическим целям: Проект должен соответствовать стратегическим целям компании и иметь потенциал для создания ценности.

7. Социальные и экологические аспекты: В некоторых случаях, социальные и экологические факторы также могут учитываться при оценке инвестиционных проектов.

8. Дополнительные показатели: Дополнительные показатели, такие как чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR) и индекс доходности (PI), могут использоваться для определения сравнительной эффективности оценки инвестиционных проектов [1, С. 17].

На основе этих и других критериев, финансовые аналитики и менеджеры проектов проводят сравнительный анализ инвестиционных проектов и определяют их сравнительную эффективность.

В целом, оценка инвестиционных проектов является важным этапом принятия решения об инвестировании. Общая эффективность оценки помогает определить потенциальную прибыль и риски проекта, а сравнительная эффективность позволяет выбрать наиболее выгодный проект из нескольких альтернатив. Рекомендуется использовать оба метода вместе, чтобы получить максимально надежную и полную оценку проекта.

Список источников

1. Быковский В.В. Управление инновационными проектами и программами: учебное пособие / В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. 104 с.
2. Горфинкель В.Я. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021. 380 с.
3. Лялина Е.А. Инновационное развитие менеджмента в условиях меняющейся действительности // Инновационная экономика и менеджмент: Методы и технологии: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции, Москва, 26 октября 2017 г. МГУ имени М.В. Ломоносова / Под ред. О.А. Косорукова, В.В. Печковской, С.А. Красильникова. М.: Издательство «Аспект Пресс», 2018. С. 69-72.
4. Неяскина Е.В., Хлыстова О.В. Экономический анализ деятельности организации: учебник для акад. Бакал. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Берлин: Директ-Медиа, 2020. 359 с.
5. Юсупов А.Ш. Экономическая характеристика и классификация инновационной деятельности // Вестник филиала федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Российский государственный социальный университет" в г. Ош Киргизской Республики. 2018. № 1 (17). С. 116-124.

Об авторе:

ЧЕРЕПАНОВ Александр Станиславович – магистрант 2 курса, группы 26М, направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: AS-Cherep@mail.ru

Научный руководитель:

КУЗИНА Светлана Викторовна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Kuzina.SV@tversu.ru

FEATURES OF THE APPLICATION OF THE METHOD OF EVALUATING THE COMPARATIVE EFFECTIVENESS OF INVESTMENT PROJECTS

A.S. Cherepanov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

Within the framework of this article, the features of the application of the method of evaluating the comparative economic efficiency of investment projects were considered. The necessity of studying the issue of comparative effectiveness is revealed. The article discusses various methods for determining comparative economic efficiency.

Keywords: *comparative economic efficiency of investment projects, comparative efficiency, methods of comparative efficiency, indicators of project effectiveness.*

About the author:

CHEREPANOV Alexander Stanislavovich – 2nd year undergraduate, group 26M, areas of study 04/38/08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: AS-Cherep@mail.ru

Scientific adviser:

KUZINA Svetlana Viktorovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: Kuzina.SV@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 27.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

ОЦЕНКА ДОТАЦИОННОСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.Д. Щербакова¹

¹Тверской государственной университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика такого межбюджетного трансферта, как «дотация». Выявлено соотношение реципиентов и доноров среди субъектов РФ, проанализирован уровень расчетной бюджетной обеспеченности субъектов РФ после распределения дотаций и индекс бюджетных расходов субъектов РФ на 2023 год с обозначением вероятных причин возникновения дотационности регионов.

Ключевые слова: дотация, дотационность бюджета, бюджетная обеспеченность субъектов РФ.

Сегодня в новостных лентах можно встретить такие выражения, как «дотационные регионы», «дотационное предприятие», «дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности». С точки зрения обывателя, эти понятия имеют лишь поверхностный смысл, они понятны и не требуют объяснений. Но, необходимо, отметить, что их экономическое значение гораздо глубже, чем многие предполагают. Значения, которые заложены в данные понятия, отражают не только развитие экономики страны, регионов, отдельных локальных объектов, но и указывают на степень развития бюджетной системы и её эффективности. Именно поэтому необходимо более подробно рассмотреть, что же такое «дотации», «дотационные регионы» и как они влияют на экономику страны и регионов в целом.

В Бюджетном кодексе РФ понятие «дотация» определяется как «межбюджетные трансферты, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений их использования» [1], т.е. дотация – это денежные средства, выделенные на безвозвратной и безвозмездной основе для повышения уровня бюджетной обеспеченности конкретного региона (муниципального образования).

К основным признакам дотации можно отнести безвозвратность, обязательности по закону и нецелевой характер.

Выдача дотаций как формы межбюджетных трансфертов, согласно

Бюджетному кодексу РФ может производиться только органами публичной власти разных уровней.

Основу доходной базы бюджетов публично-правовых образований регионального и муниципального уровня должны составлять налоговые и неналоговые поступления, в том числе доходы от реализованных инвестиций и т.д. Далеко не всегда этих поступлений хватает для обеспечения достойного уровня жизни населения, так как плановые и фактические показатели объёма расходов у большинства региональных и муниципальных бюджетов превышают показатели их доходов. Как следствие, возникает дефицит соответствующего бюджета, из года в год, что ведет к экономическому упадку и негативным социальным последствиям.

Государство в рамках мер государственного регулирования, нацеленного на обеспечение сбалансированного развития всех субъектов РФ, и выравнивание показателей бюджетной обеспеченности небогатых регионов предоставляет им дотации. Основанием для выделения финансовых средств, в данном случае, является экономическая отчетность финансовых органов субъектов РФ. Дотирование регионов производится на плановой основе, составляется проект предоставления межбюджетных трансфертов, который ежегодно рассматривается специальной комиссией перед принятием Закона о федеральном бюджете. В последующем этот проект выносится на утверждение в Государственную думу РФ. Следует отметить, что дотации предназначены для выравнивания уровня бюджетной обеспеченности регионов и обеспечения сбалансированности их бюджетов.

Основные принципы определения права на получение дотаций и их размера закреплены в статье 131 Бюджетного кодекса РФ, где четко предусмотрено, что процесс выделения средств производится в соответствии с единой методикой распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ. Уровень расчетной бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации после распределения дотаций определяется по формуле:

$$РБО_i = БО_i + ФФПР_i / (N_i * ИБР_i * A), \quad (1)$$

где $РБО_i$ - уровень расчетной бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации после распределения дотаций;

$БО_i$ - уровень расчетной бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации до распределения дотаций;

$ФФПР_i$ - общий объем дотаций, выделяемых субъекту Российской Федерации;

N_i - средняя численность постоянного населения субъекта Российской Федерации за 3 отчетных года (на конец отчетного года) и на конец последнего отчетного года, скорректированная с учетом прогноза

естественного прироста населения в текущем году;

ИБР_i - индекс бюджетных расходов субъекта Российской Федерации

A - средний уровень налоговых доходов субъектов Российской Федерации (без учета налоговых доходов, поступающих в бюджеты отдельных субъектов Российской Федерации или увязанных с расходами бюджетов соответствующих субъектов Российской Федерации) в расчете на душу населения, рассчитанный на очередной финансовый год, первый и второй годы планового периода на основе показателей прогноза консолидированного бюджета Российской Федерации, представляемых в составе материалов к проекту федерального закона о федеральном бюджете.

Индекс бюджетных расходов - относительная (по сравнению со средним по Российской Федерации уровнем) оценка расходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации по предоставлению одинакового объема бюджетных услуг в расчете на душу населения, определяемая с учетом объективных региональных факторов и условий (рис. 1).

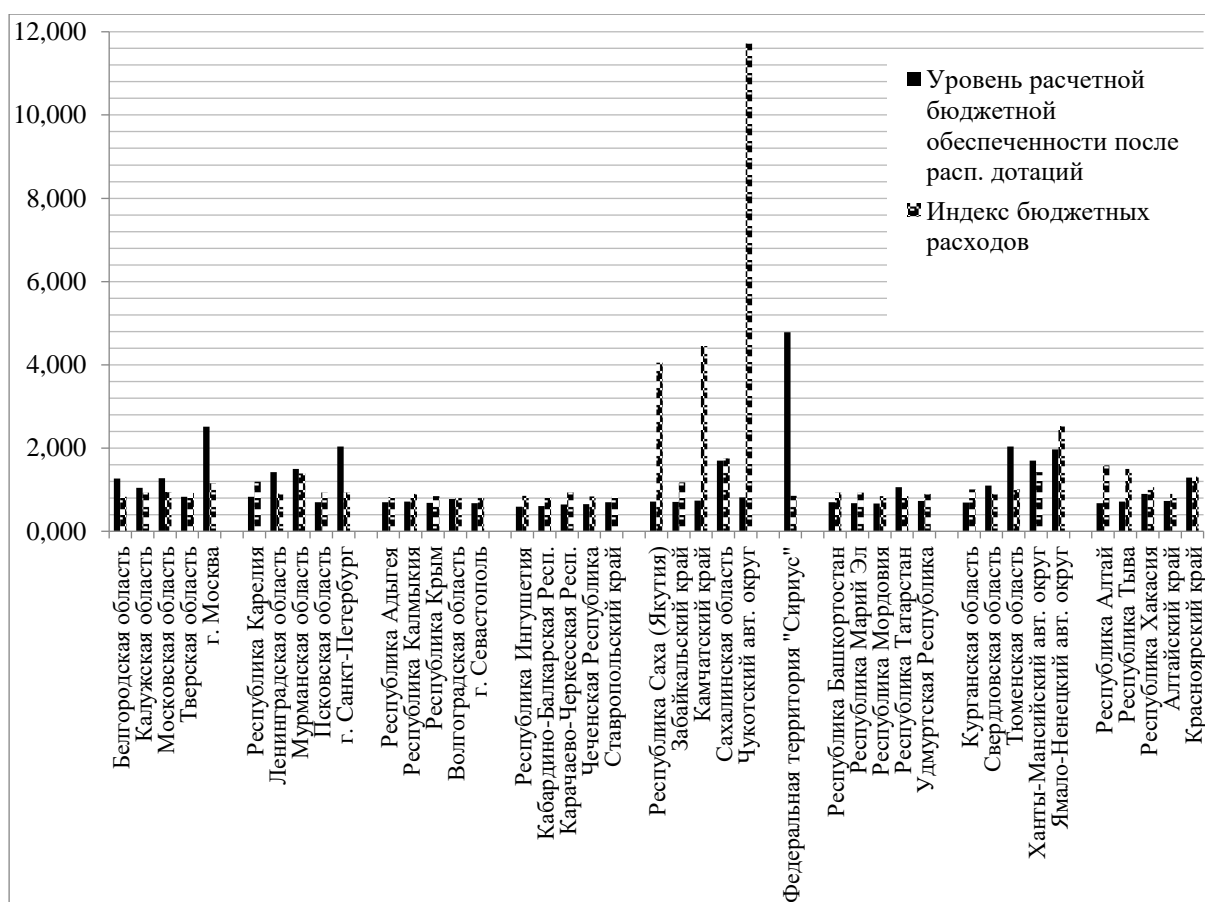


Рис. 1. Уровень расчетной бюджетной обеспеченности наиболее показательных субъектов РФ после распределения дотаций и их индекс бюджетных расходов на 2023г.*

* Составлено автором по данным: [6].

Перечень регионов России с наиболее низкими показателями PBO_i приведён в табл. 1.

Если сравнить уровень расчетной бюджетной обеспеченности вышеуказанных субъектов с их индексами бюджетных расходов, то можно увидеть, что даже после выделения дотаций (показатель PBO_i) уровень бюджетной обеспеченности остаётся довольно низким, что делает невозможным увеличение бюджетных расходов региона с целью повышения уровня жизни населения и дальнейшего экономического развития региона.

Таблица 1

Субъекты РФ с наиболее низкими показателями PBO_i *

Субъекты	BO_i	PBO_i	$ИБР_i$
1. Республика Ингушетия	0,217	0,587	0,854
2. Кабардино-Балкарская Респ.	0,313	0,607	0,805
3. Карачаево-Черкесская Респ.	0,301	0,642	0,933
4. Чеченская Республика	0,264	0,655	0,834
5. Республика Мордовия	0,591	0,669	0,844

* Составлено автором по данным: [6].

Об этом свидетельствует низкий показатель $ИБР_i$, который ниже единицы (рис. 1).

Перечень регионов России с наиболее высокими показателями PBO_i приведён в табл. 2.

Таблица 2

Субъекты РФ с наиболее высокими показателями PBO_i *

Субъекты	BO_i	PBO_i	$ИБР_i$
1. Федеральная территория "Сириус"	4,785	4,785	0,854
2. г. Москва	2,513	2,513	1,161
3. г. Санкт-Петербург	2,034	2,034	0,935
4. Ханты-Мансийский авт. округ	1,699	1,699	1,424
5. Тюменская область	2,036	2,036	1,004

* Составлено автором по данным: [6].

Субъекты РФ, которые имеют высокий уровень обеспеченности, не имеют права на получение дотаций и относятся к категории доноров. У них высокий экономический потенциал и объёмную налоговую базу, достаточную не только для бюджетного обеспечения своей территории, но и чтобы стать бюджетообразующими для федерального бюджета. Наиболее финансово устойчивыми регионами являются г. Москва, г. Санкт-Петербург, Федеральная территория "Сириус", Ханты-Мансийский авт. округ, Тюменская область, т. е. территории с наиболее развитым производством или имеющие крупные промышленные центры (АвтоВАЗ, к примеру), а также с большой концентрацией полезных ископаемых.

В современной России получателями дотаций являются 70% регионов, и их число в последние годы остается стабильным (рис. 2).

Среди регионов - реципиентов в течение многих лет фигурирует

Тверская область. Данный субъект РФ обладает не самым низким уровнем бюджетной обеспеченности и на первый взгляд имеет неплохой потенциал стать финансово устойчивым регионом.

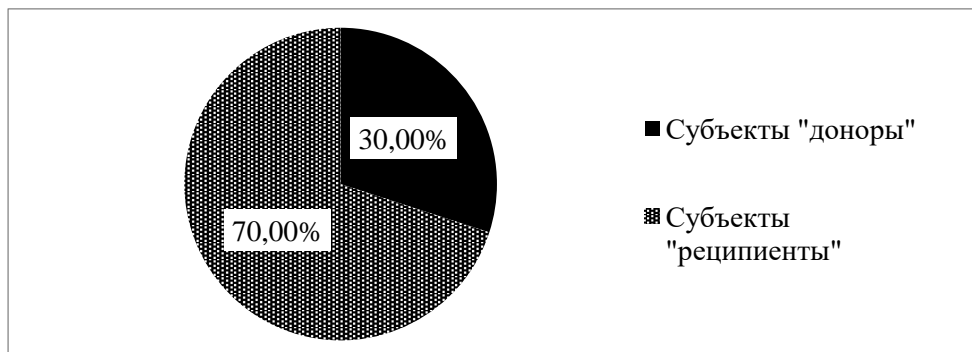


Рис. 2. Соотношение субъектов РФ «доноров» и «реципиентов»^{*}
^{*}Составлено автором по данным: [2].

Удельный вес дотаций Тверской области в общем объеме доходов регионального бюджета имеет тенденцию к снижению, также наблюдается и сокращение доли всей совокупности межбюджетных трансфертов в доходах бюджета регионального бюджета (рис. 3).

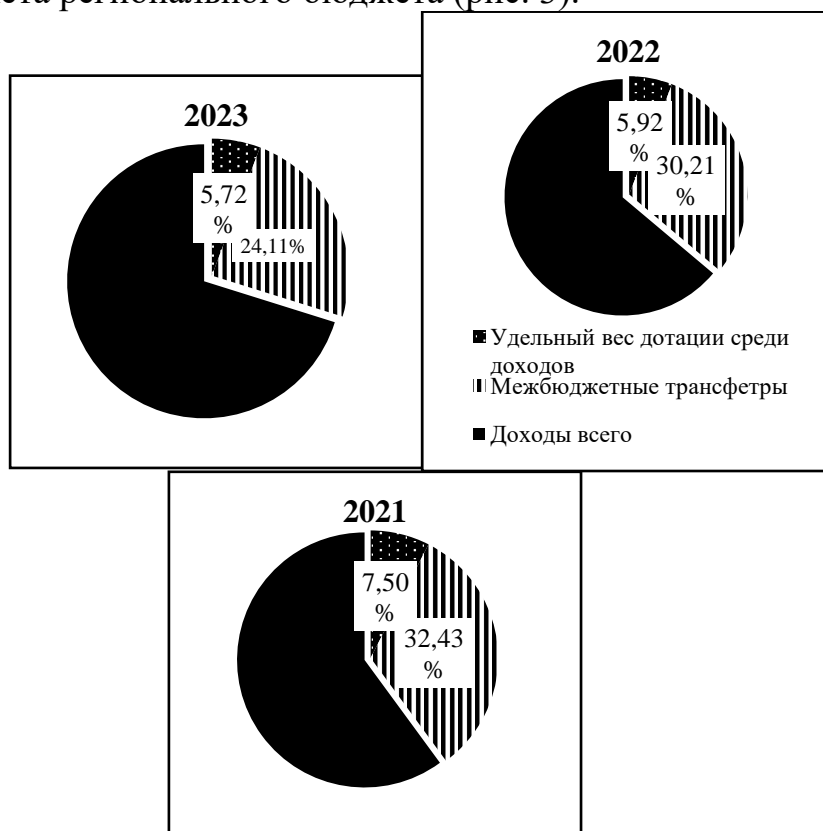


Рис. 3. Удельный вес дотаций в общем объеме доходов областного бюджета Тверской области в 2021-2023гг.^{*}

^{*}Составлено автором по данным: [5].

Между тем, в 2023 году, на фоне снижения межбюджетных трансфертов в доходах бюджета Тверской области, наблюдается незначительное увеличение доли дотаций в общем объеме межбюджетных трансфертов (рис. 4).

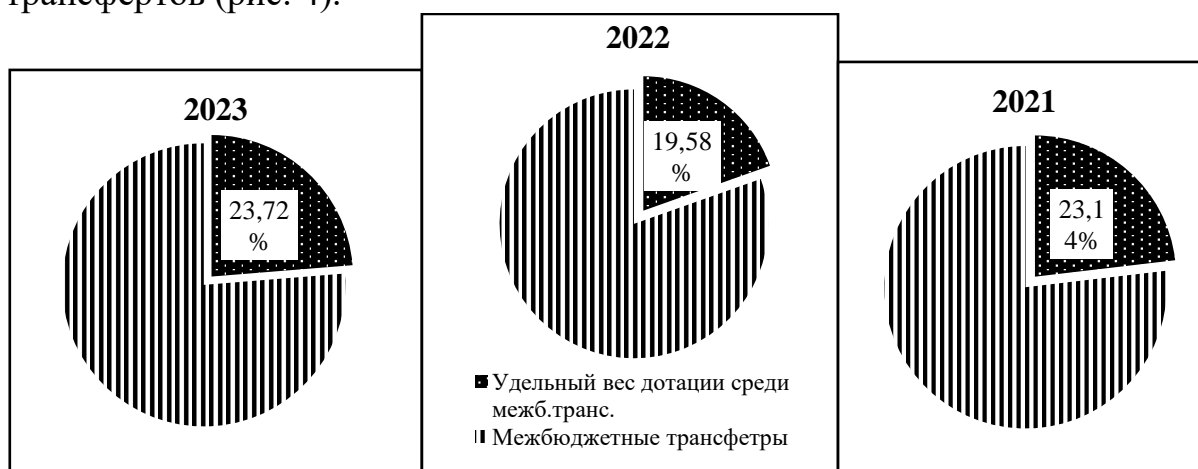


Рис. 4. Удельный вес дотаций в общей сумме межбюджетных трансфертов в 2021-2023гг.*

*Составлено автором по данным: [5].

Анализируя конкретные показатели доходов и расходов бюджета Тверской области (табл.3), можно увидеть, что дефицит бюджета в 2022 году имел 5,8 млрд. руб. или 4,9% с учётом выделенных дотаций, без учета дотаций дефицит бюджета составлял 12,7 млрд. руб. или 11,5%, эти показатели значительно ниже аналогичных показателей за 2021 год. Среди всех доходов региона, доля дотаций в 2022 году составляла 5,92%. Темп снижения дотации к 2021 году составлял 1,2 млрд. руб., но в 2023 году, мы видим темп прироста, по отношению к 2022 году, на 0,3 млрд. руб. Несмотря на увеличение дотаций в 2023 году, дефицит бюджета аналогичного года с учетом дотаций вырос на 7,5 млрд. руб. или 128%, а без учета дотаций на 7,9 млрд. руб. или 62%.

Таблица 3

Доходы и расходы бюджета Тверской области на 2021-2023гг.*

Наименование	2021	2022	2023
Доходы всего, млрд руб.	107,9	117,8	127,0
в % к ВРП	19,63	19,71	19,31
Собственные доходы, млрд.рубл.	72,9	82,2	96,4
Межбюджетные трансферты, млрд.рубл.:	35,0	35,6	30,6
Дотации	8,1	6,9	7,2
Расходы, млрд.руб.	115,8	123,6	140,4
в % к ВРП	21,06	20,68	21,3
Дефицит\ Профицит бюджета, млрд.рубл.	-7,9	-5,8	-13,3
Дефицит\ Профицит бюджета без выделения дотаций, млрд.рубл.	-16,0	-12,7	-20,6

*Составлено автором по данным: [5].

Причиной сложившейся ситуации, очевидно, стало несоразмерное

увеличение в 2023 году расходов – на 17,2 млрд. руб. к доходам, которые увеличились на 14,2 млрд. руб., что на фоне значительного снижения межбюджетных трансфертов на 5 млрд. руб. или на 14% к 2022 году и предопределило вышеуказанный значительный рост дефицита бюджета.

Таким образом, при планировании и исполнении бюджета Тверской области необходимо соблюдать положительное сальдо между доходами и расходами и при существующей тенденции роста собственных доходов проблема дотационности в среднесрочной перспективе будет решена.

Для выявления степени финансовой устойчивости бюджета Тверской области на 2023 год, необходимо, провести комплексную оценку трех ключевых составляющих [3]:

- «результативность регионального бюджета» с позиции исполнения запланированных бюджетных обязательств, как в доходной, так и в расходной частях бюджета;

- «финансовая независимость регионального бюджета» с позиции обеспеченности регионального бюджета налоговыми и неналоговыми доходами, формировании и исполнении бюджета без увеличения государственного долга;

- «сбалансированность регионального бюджета» как с позиции соотношения статей бюджета, так и с позиции наличия финансовых резервов для покрытия непредвиденных бюджетом мероприятий, обеспечивающих устойчивость финансовой системы региона к рискованным событиям.

Анализ табл. 4 указывает на то, что Тверскую область можно отнести к региону с неустойчивым финансовым положением (табл.4).

Таблица 4

Результаты расчета показателей финансовой устойчивости бюджета Тверской области за 2023 год *

Показатели	Нормативное значение	Расчет	Балл
PP_R (процент исполнения доходов бюджета)	≥ 100	105,62%	1
PP_E (процент исполнения расходов бюджета)	≤ 100	92,92%	1
I_{RRE} (коэффициент соотношения исполнения доходов и расходов бюджета)	> 1	1,13	0,5
I_{RBA} (коэффициент автономии регионального бюджета)	$\geq 0,5$	0,7	1
I_{REOR} (коэффициент соотношения расходов и собственных доходов бюджета)	$\leq 0,5$	1,25	0
I_{CBD} (коэффициент покрытия бюджетной задолженности)	≤ 1	0,15	1
I_{BRV} (коэффициент сбалансированности регионального бюджета)	$\geq 0,85$	0,80	0
I_{DIR} (коэффициент отношения дефицита к доходам регионального бюджета без учета финансовой помощи)	≥ 0	0,03	1
I_{PFR} (коэффициент обеспеченности резервами)	0,03	0	0,5
Сумма баллов:			6
Тип устойчивости	Неустойчивое финансовое положение региона		

* Составлено автором по данным: [5].

Состояние бюджетных ресурсов данного субъекта неспособно обеспечить его стабильное развитие. Кроме того, нынешнее финансовое положение указывает и на то, что регион не сможет сохранить свою безопасность в условиях дополнительного риска.

Основными задачами Правительства РФ по исполнению бюджета на 2023 год, являлась реализация планов, которые были заложены и в федеральный бюджет, и в бюджеты субъектов РФ. «Сейчас самое главное — обеспечить запас прочности для субъектов с тем, чтобы все те обязательства, которые были приняты в текущем году, в первую очередь социального характера, были обеспечены ресурсами» (глава Минфина России Антон Силуанов) [4].

А для выполнения всех обязательств необходимы дотации на выравнивание и сбалансированности бюджетов, так как многие регионы, в том числе и Тверская область, имеют невысокие показатели бюджетной обеспеченности.

Таким образом, можно убедиться в том, что для региональных и местных бюджетов дотации становятся важным условием покрытия дефицита, а также реализации социальных программ. Без финансовой поддержки государства, пока, субъекты РФ не в силах самостоятельно строить социальные объекты, реконструировать памятники архитектуры, развивать местную инфраструктуру и многое другое. Однако, дотации не решают проблемы кризиса в регионах страны, они не стимулируют и не мотивируют их на выход из этого кризиса. «Дотационность» сама по себе является показателем уровня несостоятельности, необеспеченности и неустойчивости экономики отдельных регионов. Именно поэтому государству при планировании дотаций следует применять комплексный подход с учетом развития экономики такого региона для увеличения доходов регионального бюджета с одной стороны и контроля расходов с другой стороны с целью сокращения дефицита и создания профицита бюджета. При этом необходимо постепенно сокращать размеры дотационных средств, выделяемых региону ежегодно.

Список источников

1. Бюджетный кодекс [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения 20.02.24).
2. О федеральном бюджете на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов: Федеральный закон от 27.11.2023 N 540-ФЗ [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_462891/ba84e51209572d3846f8f34ef8cf61effa25324f/#dst_262626 (дата обращения 22.02.24).
3. Гладковская Е.Н., Цало И.М., Тетеркина Л.Б. Оценка финансовой устойчивости региональных бюджетов в России: методика и алгоритм её

применения // Региональная экономика и управление, 2017. № 6 (49). С. 119-131. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-finansovoy-ustoychivosti-regionalnyh-byudzhetrov-v-rossii-metodika-i-algoritm-ee-primeneniya> (дата обращения 24.02.24).

4. Антон Силуанов: самое главное – обеспечить запас прочности регионов для исполнения всех обязательств [Электронный ресурс]: Министерство финансов Российской Федерации. URL: https://minfin.gov.ru/ru/press-center?id_4=38267 (дата обращения 21.02.24).
5. Сводки об исполнении консолидированного бюджета Тверской области 2022-2024 гг. [Электронный ресурс]: Открытый бюджет Тверской области. URL: <https://portal.tverfin.ru/Menu/Page/605> (дата обращения 27.02.24)
6. Уровень расчетной бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации после распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и индекс бюджетных расходов субъектов Российской Федерации на 2023 год [Электронный ресурс]: Министерство финансов Российской Федерации. URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/regions/mb/mb2022_2024/?id_38=134835-uroven-raschetnoi-byudzhetnoi-obespechennosti-subektov-rossiiskoi-federatsii-posle-raspredeleniya-dotatsii-na-vyravnivanie-byudzhetnoi-obespechennos (дата обращения 21.02.24).

Об авторе:

ЩЕРБАКОВА Анна Дмитриевна – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: annyuha13@rambler.ru

Научный руководитель:

МЕДВЕДЕВА Ирина Александровна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: medvedeva.ia@tversu.ru

THE DEGREE OF SUBSIDIZATION OF THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

A.D. Shcherbakova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article provides a brief description of such an inter-budgetary transfer as a "subsidy". The ratio of recipients and donors among the subjects of the Russian Federation was revealed, the level of estimated budgetary provision of the

subjects of the Russian Federation after the distribution of subsidies and the index of budget expenditures of the subjects of the Russian Federation for 2023 were analyzed, indicating the likely causes of subsidization of the regions.

Keywords: *subsidy, subsidization of the budget, budgetary provision of subjects.*

About the author:

SHCHERBAKOVA Anna Dmitrievna – 2nd year undergraduate student of the field of study 04/38/08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: annyuha13@rambler.ru

Scientific supervisor:

MEDVEDEVA Irina Aleksandrovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: medvedeva.ia@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 27.03.24

Дата принятия рукописи в печать: 02.05.24.

УДК 65.01

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ ПО ТЕХНОЛОГИИ Р. ХАББАРДА

Н.Е. Яковлев¹, А.В. Щербаков²

^{1,2}Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика технологии Рона Хаббарда. Выделены ключевые показатели эффективности управления компанией в контексте формирования эффективных организационных структур. Подчеркнуто значение принципов данного подхода для оптимизации бизнес-процессов компании, балансировки организационной структуры и оптимизации планов на устойчивое развитие.

Ключевые слова: организационная структура управления, система управления, эффективность, бизнес-процессы, ценный конечный продукт.

Введение. В современных условиях развития рыночных тенденций в России, обусловленных качественно новой системой хозяйственных связей и механизмов конкурентных отношений, одной из актуальных задач адаптации хозяйствующих субъектов к условиям неопределенности является совершенствование стратегии и структуры организации управления производством. В новых условиях наметились основные тенденции и концепции управления, предъявляющие новые требования к организации управления предприятиями, заключающиеся, главным образом, в совершенствовании системы управления в целом и организационной структуры в частности как одной из важнейших ее составляющих [3].

Одним из инструментов решения данной проблемы автором предлагается рассмотреть основные положения и принципы работы технологии Рона Хаббарда для проектирования новой организационной структуры.

Результаты исследования. Любая организация нуждается в регламентации функций персонала, определении последовательности бизнес-процессов и как цель – снижении производственных затрат с помощью повышения продуктивности менеджмента. Рон Хаббард по своей профессиональной деятельности является американским писателем и религиозным деятелем, он создал науку дианетику, цель которой заключается в снижении влияния прошлых нежелательных ощущений и

эмоций, нерациональных страхов и психосоматических заболеваний (заболеваний, вызванных или усугубленных эмоциональными расстройствами) на человека в настоящее время [3]. Несмотря на это основные положения его учения можно применять и к менеджменту, и к управлению организацией. Р. Хаббардом также был опубликован труд из цикла книг «Курсы руководителя организации», опубликованный в 1965 году [1].

Основная идея основателя оригинальной концепции управления коммерческими компаниями, заключалась в создании быстрого потока информации между сотрудниками и подразделениями.

Хаббард разработал универсальную организационную схему. Функции в ней были распределены между последовательно расположенными друг за другом структурами (отделами) компании в следующем порядке [2]:

1. Административные структуры.
2. Структуры управления и развития персонала.
3. Структуры распространения (маркетинг и продажи).
4. Финансовые отделы.
5. Технические подразделения (производство продуктов компании).
6. Структуры контроля качества (поддержание и улучшение качества продуктов компании).
7. Структуры обратной связи и развития (масштабирование бизнеса).

Для каждого отделения компании предполагается сформулировать так называемый ценный конечный продукт (ЦКП). Это своего рода цели для каждого подразделения, которые нужно соблюдать и они же являются ключевым показателем эффективности. Для каждого подразделения ЦКП может быть следующим [2]:

1. ЦКП административного отделения - развивающаяся компания, производящая востребованные продукты;
2. ЦКП отделения управления персоналом - введенные в должность, эффективно выполняющие свои обязанности сотрудники;
3. ЦКП отделения распространения - доход компании больше, чем затраты;
4. ЦКП финансового отделения - сохраненные и не утрачивающие своей ценности активы компании;
5. ЦКП технического отделения - произведенные продукты компании;
6. ЦКП структур контроля качества – ценность конечного продукта.
7. ЦКП отделения развития - расширяющаяся область деятельности компании и новые контракты и клиенты.

Прописывая в планируемой организационной схеме каждый из перечисленных компонентов, будь то управление, финансы или контроль качества, разработчиками указываются характерные для каждого

подразделения обязанности, ключевые должности и производственные операции, которые влияют на координацию деятельности всей компании.

Данная технология также предусматривает хорошие возможности для развития предприятия без нарушения производственных процессов. Реализоваться данная функция может при помощи такой структурной единицы, как комитеты, представляющие собой, по сути, кросс-функциональные команды, в последние входят представители управления подразделений компании. Раз в неделю проходят собрания, результатами которых являются продуктивные обсуждения и планирование мер по развитию предприятия для учредителей компании.

Таким образом, внедряя на предприятии (в компании) технологию, предложенную и описанную Р. Хаббардом, появляется уникальная возможность отслеживать «уровни» производственной цепочки, подмечать недочеты, быстро реагировать на изменения и выступить эффективным связующим звеном между администрацией и рядовыми работниками.

В качестве дополнения к исходным теоретическим положениям методологии организационной структуры по Хаббарду нужно выделить некоторые аспекты, которые нашли отражение на практике. В частности, выделяются принципы организационной структуры Хаббарда (рис. 1.).



Рис. 1. Принципы организационной структуры Хаббарда*

*Составлено автором по данным: [4].

Кроме того, практиками предлагаются определенные правила составления организационной структуры для проектов [4]:

1 – необходимо четко определить роли и ответственности, что способствует избеганию путаницы и дублирования работы, а также обеспечивает эффективное выполнение задач;

2 – следует принимать решения централизованно, что обеспечивает единообразие в принятии стратегических решений и координацию работы отделов;

3 – нужно эффективно осуществлять деление на функциональные отделы, что содействует оптимизации процессов и специализации в каждой области;

4 – требуется выделить адекватное число уровней управления, чтобы не было ситуаций замедления при принятии решений из-за большого числа уровней или перегрузки управленческого персонала из-за малого числа уровней;

5 – необходимо выстраивать четкую иерархию коммуникации, чтобы обеспечить прямоту и ясность линия коммуникации для предотвращения разглашения информации и стимулирования эффективного взаимодействия между сотрудниками;

6 – следует содействовать гибкости и адаптивности организации, чтобы она могла оперативно реагировать на новые вызовы и эффективно внедрять необходимые изменения в структуру;

7 – нужно проводить оценку результатов, что позволит проводить сравнение, корректировку и улучшение организационной структуры, а, следовательно, будет способствовать достижению наилучших результатов и целей деятельности предприятия.

Заключение. Технология управления Рона Хаббарда поможет оптимизировать бизнес процессы в организации, сбалансировать и оптимизировать организационную структуру компании и повлиять на устойчивое её развитие в будущем, повышая финансовые показатели.

Список источников

1. Введение в курс руководителя организации [Электронный ресурс]: СаентоВики. URL: <https://saentowiki.com/ru/hcopls/vvedenie-v-kurs-rukovoditelya-organizacii-kro-1-i690908> (дата обращения: 22.02.24)
2. Оргструктура предприятия схема пример по Хаббарду [Электронный ресурс]: REMNABOR. URL: <https://remnabor.net/orgstruktura-predpriyatiya-shema-primer-po-habbardu> (дата обращения 22.02.24).
3. Родионова В.Н. Теория менеджмента: теория организации: учебное пособие / В.Н. Родионова, О.Г. Туровец. 2-е изд., доп. Воронеж: Издательскополиграфический центр «Научная книга», 2020. 178 с.
4. Болдарев Ю. Принципы организационной структуры по Хаббарду и правила её составления [Электронный ресурс]: TenChat. URL: <https://tenchat.ru/media/1712873-printsipy-organizatsionnoy-struktury-po-khabbardu-i-pravila-yeyo-sostavleniya> (дата обращения: 22.02.24)

Об авторах:

ЯКОВЛЕВ Никита Евгеньевич – магистрант 2 курса направления подготовки 38.04.02 Стратегическое и корпоративное управление кафедры экономики предприятия и менеджмента Института экономики и

управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: nikita-iakovlev@mail.ru

ЩЕРБАКОВ Алексей Владимирович – к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: alsherb72@mail.ru

Научный руководитель:

ЩЕРБАКОВ Алексей Владимирович – к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: alsherb72@mail.ru

KEY PERFORMANCE INDICATORS OF THE COMPANY'S MANAGEMENT BASED ON R. HUBBARD TECHNOLOGY

The article provides a brief description of Ron Hubbard's technology. The key indicators of the company's management efficiency in the context of the formation of effective organizational structures are highlighted. The importance of the principles of this approach for optimizing the company's business processes, balancing the organizational structure and optimizing plans for sustainable development is emphasized.

Keywords: *organizational management structure, management system, efficiency, business processes, valuable end product.*

About the authors:

JAKOVLEV Nikita Evgenevich is a – student of the 2 nd year of the master's degree in the direction of training 38.04.02 management orientation "Strategic and corporate governance", Tver State University, e-mail: nikita-iakovlev@mail.ru

SHCHERBAKOV Alexey Vladimirovich – Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Management of Tver State University, e-mail: alsherb72@mail.ru

Scientific supervisor:

SHCHERBAKOV Alexey Vladimirovich – Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Management of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: alsherb72@mail.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 01.03.24

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
Раздел 1. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, УЧЕТ И АНАЛИЗ РИСКОВ	3
Акинтьева Ю.А. Анализ рентабельности предприятия в системе эффективности финансово–хозяйственной деятельности организации	4
Бабошин П.К. Проблемы финансирования малого бизнеса в России и мероприятия по его улучшению	13
Бабошина Д.В. О современных проблемах укрепления финансового положения фирм на рынке	23
Богданова К.А. Экономическая оценка организации краудфандинга как способа финансирования бизнес-проектов	28
Божко В.Д. Анализ методов формирования структуры капитала	37
Веселова Д.А. Финансовые аспекты современных подходов к продвижению товаров на рынке	43
Виноградов А.В., Чегров К.А. Особенности развития частной космической компании в условиях монополистического рынка	49
Глушков Н.Р. Актуальные вопросы управления финансовыми ресурсами организации	58
Горелова А.М. Проблемы малого и среднего бизнеса Тверской области	66
Гунбатов С.А. оглы Малый бизнес Тверской области: оценка с точки зрения политики импортозамещения	74
Гусейнов С.С. Особенности оценки финансовой устойчивости организации фармацевтической отрасли: методологический аспект.	84
Джафаров Р.В. Особенности управления затратами торговых предприятий	91
Замыслова А.Д. Совершенствование финансового механизма управления доходами фирмы в РФ	100
Зырянская Е.А. О некоторых аспектах развития теоретических подходов к финансовому обеспечению инновационных проектов в России	108

Кичкирюк Т.В. Оценка влияния цен на финансовые результаты предприятия общественного питания	114
Комарницкий А.В. Сравнительный анализ механизмов и инструментов кредитования юридических лиц на финансовых рынках в РФ	119
Кондрашин С.В. Оценка состояния бюджета Тверской области	128
Липчина А.Д. Особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации электроэнергетики	136
Моисеев А.И. Особенности возникновения финансовых рисков в деятельности логистических компаний	143
Муравьёва Д.А. Финансовая мотивация как один из элементов системы эффективного управления трудовыми ресурсами организации	149
Мурич Е.Д., Щербаков А.В. Причины сложностей и неудач при внедрении бережливого производства в российских компаниях	156
Новицкий А.П. Современные системы оплаты труда: анализ зарубежных практик	163
Норпулотов Ш.А. Внутрифирменное планирование как основа развития предприятия	170
Нугаев Р.М. Особенности управления финансовыми ресурсами в компании по обслуживанию и продаже грузовой техники	177
Орлов З.А. Применения блокчейн в сфере банковского обслуживания	183
Першина А.С. Оценка роста стоимости организации как критерий развития фирмы	191
Петросян Т.С. Совершенствование системы управления финансовыми ресурсами фирмы с целью достижения устойчивого положения на рынке	198
Полищук С.И. Инвестиционная деятельность как фактор развития производства	204
Семенова А.С. Современные проблемы оценки конкурентоспособности предприятия	212
Смирнова А.Р. Направления совершенствования механизма финансового обеспечения деятельности государственного учреждения в сфере здравоохранения	219
Титов Д.С. Особенности ценообразования на рынке автомобильного топлива в российской федерации	226
Тропина А.А. Особенности применения метода реальных опционов для оценки эффективности инновационных проектов	232
Хомутильников А.И. Сравнительный анализ современных методов оценки стоимости компании в условиях экономических санкций ..	240
Черепанов А.С. Особенности применения метода оценки сравнительной эффективности инвестиционных проектов	247

Щербакова А.Д. Оценка дотационности субъектов Российской Федерации	252
Яковлев Н.Е., Щербаков А.В. Ключевые показатели эффективности управления компанией по технологии Р. Хаббарда ..	262

Научное издание

Финансово-экономические аспекты развития фирмы

Сборник трудов научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты развития фирмы», 2 марта 2024 года, г. Тверь

Подписано к использованию: 24.06.2024. Заказ № 164.
Электронный образовательный ресурс.
Издательство Тверского государственного университета.
Адрес: 170100, г. Тверь, Студенческий пер. 12, корпус Б.
Тел. (4822) 35-60-63.

