

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»**

1 марта 2025 года, г. Тверь

ТВЕРЬ 2025

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», 1 марта 2025 года, г. Тверь / Под ред. А.В. Романюка. – Тверь: Издательство Тверского государственного университета, 2025. – 233 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 1 марта 2025 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, 2025

© Тверской государственный университет, 2025

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 1 марта 2025 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 29 статей.

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

Раздел 1. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, УЧЕТ И АНАЛИЗ РИСКОВ

УДК 336.64

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.А. Акинтьева¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Статья посвящена исследованию роли финансовой устойчивости организации в обеспечении конкурентоспособности предприятия в условиях крайне нестабильной экономической обстановки в стране на фоне усиления многочисленных конкурентов. Изучение финансовой устойчивости в качестве причины, обеспечивающей эффективность деятельности предприятия, позволяет определить факторы, вызывающие ухудшение финансового благополучия и снижение конкурентоспособности организации, а также выработать мероприятия по оптимизации финансового положения.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, конкурентоспособность, эффективность деятельности.

Введение

Актуальность выбранной темы обуславливается необходимостью исследования финансовой устойчивости предприятия для выявления факторов, снижающих уровень его конкурентоспособности и эффективности деятельности. Острота проблемы определяется тем, что современные компании вынуждены работать в условиях повышенных рисков, связанных с неадекватной оценкой финансового положения, надежности и стабильности деловых партнеров, конкурентов и уровня конкурентоспособности в сравнении с ними. Кроме того, не все учитывают тот факт, что успех функционирования предприятия не сводится к показателям наличия или отсутствия финансовых ресурсов для развития. В нестабильных экономических условиях наличие дополнительных материальных и финансовых ресурсов является довольно неустойчивым условием функционирования.

Целесообразно анализировать финансовую устойчивость не столько для поиска возможных ресурсов её укрепления, сколько для установления способности предприятия успешно функционировать и развиваться в быстро меняющейся, враждебной рыночной среде, то есть для повышения конкурентоспособности организации. Достижение высокого уровня

конкурентоспособности является одной из целей финансовых стратегий фирм. Исходя из этого, анализ финансовой устойчивости может быть направлен на определение успешности реализации финансовой стратегии предприятия. Кроме того, максимизация рыночной стоимости предприятия при минимизации основных рисков устанавливается в качестве основной цели в финансовых стратегиях в рамках необходимости повышения и поддержания конкурентоспособности.

Данная цель достижима, если организация обладает достаточными финансовыми ресурсами, высокой рентабельностью активов и поддерживается баланс структуры собственного и заемного капитала. Анализ позволяет выявить основные «слабые места» в финансовой стратегии предприятия и скорректировать деятельность финансовой системы с целью повышения конкурентоспособности организации.

Методология исследования представлена общенаучными методами изучения роли финансовой устойчивости предприятия в обеспечении конкурентоспособности предприятия (анализом, синтезом, индукцией, дедукцией, обобщением, формализацией). В ходе исследования применялись принципы предметно-логического и структурно-функционального анализа к изучению финансовой устойчивости как фактора стабильного функционирования предприятия. Методы прогнозирования и моделирования использовались при разработке мероприятий, способствующих укреплению финансовой устойчивости.

В частности, проблеме изучения сущности финансовой устойчивости предприятий посвящены труды таких авторов, как Т.А. Вишнякова [2], А.О. Подчепалева [7], Д.В. Монаков, Ж.К. Леонова [6] и др.

Понятие конкурентоспособности и факторы, её определяющие, раскрываются в работах таких авторов, как Е.Г. Казарина [4], Е.О. Бурим, О.А. Лымарева [1] и др.

Методы анализа финансовой устойчивости предприятия, а также система показателей, определяющих её влияние на конкурентоспособность и эффективность деятельности, изучены и представлены в трудах таких авторов, как Д.М. Захарова, В.В. Шлеткова, Е.В. Долженкова [3] и др.

Актуальные проблемы финансовой устойчивости в целях повышения уровня конкурентоспособности и эффективности деятельности, а также направления её укрепления представлены в исследованиях таких авторов, как Н.Н. Тюпакова, А.В. Михайлюк, К.В. Торопов [9] и др.

Результаты исследования.

Проведенное исследования показывает сложность и дискуссионность вопроса экономической сущности финансовой устойчивости предприятий в современных экономических условиях, которые осложнены геополитической нестабильностью в стране и последствиями финансового кризиса. Выступая характеристикой финансового состояния, финансовая устойчивость позволяет судить о возможностях предприятия развиваться и

успешно функционировать под влиянием многочисленных внешних и внутренних факторов, дает возможность определить финансовый потенциал на основе расчёта ключевых показателей финансовой устойчивости, сформулировать оптимальные направления её развития и укрепления. Кроме того, каждое современное предприятие сегодня ставит перед собой цель: иметь преимущество перед конкурентами и занимать большую долю на рынке. Для осуществления данной цели хозяйствующему субъекту необходимо проводить анализ финансовой устойчивости, которая представляет собой характеристику, отражающую стабильность финансового положения, обеспечиваемую за счет высокой доли собственного капитала в общей сумме применяемых финансовых средств. Основная цель анализа финансовой устойчивости заключается в оценки способности предприятия к погашению своих обязательств и сохранении прав владения компанией в долгосрочной перспективе.

В современной литературе сегодня можно встретить большое количество взглядов на понятие «финансовая устойчивость», что позволяет считать исследуемую проблему дискуссионной и требует дальнейшего рассмотрения.

Так, например, Т.А. Вишнякова предлагает рассматривать в качестве финансовой устойчивости платёжеспособность и кредитоспособность предприятия. Ключевыми параметрами оценки финансовой устойчивости предприятия автор считает разницу между реальным собственным капиталом и уставным капиталом [2, С. 200].

По словам Ю.Д. Сотневой, финансовая устойчивость является финансово-экономическим состоянием предприятия, при котором количество собственных источников позволяет не только погасить долги, но и осуществлять дальнейшее развитие. По мнению автора, финансовая устойчивость является гарантированной платёжеспособностью, независимостью предприятия от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнёров. Основным признаком выступает наличие чистых ликвидных активов, представляющих разницу между ликвидными активами и краткосрочными обязательствами [8, С. 278].

В.Н. Конакова предлагает несколько иное определение, согласно которого финансовая устойчивость предприятия в долгосрочной перспективе представляет собой соотношение собственных и заёмных ресурсов. При этом финансовая устойчивость связана с финансовой структурой предприятия, а также, степенью зависимости от кредиторов и правильностью вложения финансовых ресурсов в активы [5, С.78].

С.В. Щурина и М.В. Михайлова расширяют понятие финансовой устойчивости, отмечая влияние совокупности факторов внешней и внутренней среды на перспективное финансовое состояние и финансовую устойчивость предприятия. Авторы сводят анализ финансовой устойчивости к анализу долгосрочной платёжеспособности и

кредитоспособности предприятия, к анализу источников финансирования. В качестве основных показателей, характеризующих степень финансовой устойчивости, авторы определяют коэффициент независимости, финансовой устойчивости, зависимости от долгосрочного заёмного капитала, финансирования [10, С. 43].

Более полно и всесторонне описывает экономическую сущность финансовой устойчивости А.О. Подчепалева. Автор предлагает рассматривать финансовую устойчивость как состояние или структуру финансовых ресурсов предприятия, источников их формирования, перераспределения и дальнейшего использования. При этом экономический субъект должен не только остаться платежеспособным и кредитоспособным, но и получить возможность в случае сбалансированного использования собственных и привлечённых финансовых ресурсов активно инвестировать в деятельность, обеспечивать прирост оборотных активов, формировать резервы, обеспечивая устойчивое развитие через получение высоких показателей прибыли и рентабельности деятельности [7, С.132].

Анализ представленных выше трактовок позволяет сформулировать обобщающее определение, согласно которому финансовая устойчивость предприятия представляет собой комплексную обобщающую характеристику финансового состояния, которая свидетельствует о платежеспособности в ближайшей и отдаленной перспективе, а также, об эффективности деятельности предприятия, его способности противостоять внутренним и внешним угрозам.

Важным аспектом исследования является определение сущности «конкурентоспособности предприятия».

Так, например, Е.О. Бурим и О.А. Лымарева рассматривают понятие конкурентоспособности предприятия в сопоставлении с качеством продукции посредством определения ряда тезисов. По словам авторов, конкурентоспособность предприятия определяется конкурентоспособностью её продукции посредством комплекса свойств, интересных для потребителя, удовлетворяющих его потребности. Оценка конкурентоспособности предприятия, равно как и конкурентоспособности продукции должна осуществляться в сравнении с конкурентами и требованиями потребителей. Ключевым тезисом является необходимость и значение оценки конкурентоспособности предприятия через оценку неоднородной продукции [1, С. 364].

Д.М. Захарова, В.В. Шлеткова и Е.В. Долженкова считают, что общепринятого определения понятия «конкурентоспособность предприятия» не существует. По мнению авторов, необходимо проводить количественную оценку организации, которая является носителем свойств конкурентоспособности, в противном случае поддержание и повышение конкурентоспособности будет обладать субъективным характером. К

основным параметрам, которые определяют уровень конкурентоспособности предприятия, авторы относят многослойность. При этом, по их мнению, конкурентоспособность можно определить только, исходя из результатов сравнения предприятий и продуктов, отвечающего определенным требованиям корректности и полноты [3, С. 178].

С.В. Щурина и М.В. Михайлова предлагают рассматривать конкурентоспособность предприятия в качестве процесса сравнения затрат на производство продукции, которые были понесены потребителем и результата, который был достигнут потребителем при использовании произведённой продукции [10, С. 44].

Т.А. Вишнякова утверждает, что конкурентоспособность предприятия связана с её возможностью и динамикой приспособления к условиям высокой рыночной конкуренции [2, С. 202].

А.О. Подчепалева рассматривает конкурентоспособность в качестве возможности предприятия в современных рыночных условиях осуществлять прибыльную и рентабельную финансово-хозяйственную деятельность, обеспечиваемую благодаря рациональному использованию организационных, управленческих, экономических, научных, технических, технологических, маркетинговых и производственных средств ведения бизнеса [7, С. 133].

А.С. Юшаков и А.Г. Полякова определяют конкурентоспособность предприятия в качестве эффективной её деятельности, в результате которой осуществляется прибыльная реализация продукции (работ, товаров, услуг) в условиях конкурентного рынка [11, С. 23].

Обобщая представленные выше мнения авторов, их взгляды на конкурентоспособность организации, можно сформулировать авторское определение, согласно которому конкурентоспособными следует считать эффективно функционирующие предприятия, способные предоставлять потребителям конкурентоспособную продукцию (товары, работы, услуги).

Также можно сформулировать ряд тезисов:

- конкурентоспособность является свойством предприятия, которое позволяет характеризовать любые экономические объекты;
- продукция (товары, услуги, работы), а также производящие ее системы рассматриваются в контексте проблем конкурентоспособности предприятия;
- при определенных условиях конкурентоспособность предприятия отождествляется с качеством и эффективностью;
- при решении проблем, связанных с конкурентоспособностью предприятия, используются известные способы решения задач, выбор которых зависит от проблем качества и эффективности;
- свойство конкурентоспособности предприятия может проявляться независимо от деятельности и определяться объективными процессами, которые протекают в экономике, что позволяет судить о динамичности

изучаемой категории, обусловленной факторами внешней и внутренней среды.

В силу большого многообразия факторов, влияющих на конкурентоспособность и эффективность деятельности предприятия, возникает необходимость их классификации. Наиболее распространённую классификацию факторов, где ключевым критерием выступает место их возникновения, являются: внешние факторы; внутренние факторы [9, С. 80].

Внешние факторы, негативно влияющие на эффективность деятельности предприятия, включающие: политическую нестабильность; высокую инфляцию; высокое налогообложение; рост учётной ставки и др.

Внутренние факторы, негативно влияющие на эффективность деятельности предприятия, включающие:

- низкую эффективность внеоборотных и оборотных активов предприятия;
- непрофессионализм управленческого состава предприятия;
- высокую дебиторскую и кредиторскую задолженность;
- высокую долю обязательств в балансе.

На конкурентоспособность оказывают влияние следующие факторы:

– внешние факторы прямого воздействия на предприятие, примерами которых выступают поставщики, посредники, конкуренты, потребители и др.;

– внешние факторы косвенного воздействия на предприятие, примерами которых являются состояние экономики, политико-правовые факторы, природно-климатические факторы, демографическая ситуация и др.;

– внутренние факторы, воздействующие на предприятие, к которым можно отнести систему менеджмента качества; маркетинговую деятельность; качество менеджмента; систему управления; экономическую безопасность; репутацию предприятия; финансовую деятельность.

Факторы, оказывающие позитивное влияние, включают:

- сокращение внешних и внутренних обязательств, а также, рост денежных ресурсов;
- выполнение мероприятий по реструктуризации кредиторской задолженности;
- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности благодаря сокращению периода коммерческого кредита;
- нормализация размера запасов товарно-материальных ценностей.

Дополнительно можно выделить иные факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия, включающие [11, С. 24]:

- полностью или частично зависящие от предприятия факторы (в качестве примеров можно назвать операционные, инвестиционные, финансовые факторы);

– независимые факторы (примерами являются внешнеэкономические, рыночные, иные факторы).

Также можно выделить:

– общие факторы, используемые в широком спектре отраслей и дающие предприятию преимущества, носящие ограниченный характер (в качестве примеров можно назвать систему автомобильных дорог, персонал с высшим образованием и др.);

– специализированные факторы, создающие долговременную основу обеспечения конкурентоспособности предприятия (в качестве примеров можно назвать специфическую инфраструктуру, базу данных и др.).

Не менее значимыми являются:

– структурные факторы, к которым можно отнести организационную и торговую структуру предприятия розничной торговли, его миссию; специализацию; унификацию продукции; организацию торговых процессов, информационную и нормативно-методическую базу;

– ресурсные факторы, к которым можно отнести качественные дешевые ресурсы, а также, эффективность их использования;

– технические факторы, к которым следует отнести применяемую технологию и используемое оборудование;

– управленческие факторы, к которым следует отнести качество и эффективность менеджмента;

– маркетинговые факторы, которые определяются ассортиментной, рекламной, сбытовой политикой, а также, политикой ценообразования и т.п.

Финансовая устойчивость положительно влияет на конкурентоспособность и эффективность деятельности предприятия.

Влияние на конкурентоспособность выражается в следующем: финансово устойчивое предприятие способно лучше функционировать на рынке, достигать своих целей, быть привлекательным для партнёров и клиентов. Оно может достигать своих целей без использования рискованных методов.

Влияние на эффективность деятельности выражается в следующем: оценка финансовой устойчивости позволяет вовремя выявить негативные тенденции в финансовом состоянии, «узкие места», которые могут в будущем создать проблемы в деятельности предприятия и угрозу его экономической безопасности. На основе оценки разрабатываются мероприятия в рамках финансовой стратегии, которые позволяют улучшить эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Важным аспектом является нахождение баланса: недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатёжеспособности организации, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты излишними запасами и резервами.

Методика оценки финансовой устойчивости заключается в расчете абсолютных и относительных показателей, которые берутся из данных бухгалтерского баланса за три года. Рассчитав абсолютные показатели, изучается их динамика, которая показывает об ухудшении, стабильности или улучшении состояния предприятия. После расчета относительных показателей результат сравнивается со значениями, отражающими нормальную работу предприятия. Проведя анализ всех показателей, формулируется общий вывод по финансовой устойчивости предприятия.

Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств формирования запасов. Каждому из приведенных показателей соответствует коэффициент обеспеченности запасов и затрат (ЗЗ), которые представлены в табл. 1 [5, С. 79].

Таблица 1

Показатели финансовой устойчивости предприятия, определяемые методом расчёта абсолютных показателей

Показатель	Формула	Описание
Излишек / недостаток собственных оборотных средств	$ФСОС = СОС - ЗЗ$	Показывает, в состоянии ли компании покрыть собственные оборотные средства за счет запасов
Излишек / недостаток функционирующего капитала	$ФФК = ФК - ЗЗ$	Показывает, хватает ли запасов на покрытие функционирующего капитала и денежных потоков
Излишек / недостаток основных источников	$ФОИ = ОИ - ЗЗ$	Показывает способность компании покрыть денежные притоки запасами

*Составлено автором.

На основе показателей определяется тип финансовой устойчивости.

Абсолютная независимость финансового состояния:

$ФСОС \geq 0$; $ФФК \geq 0$; $ФОИ \geq 0$

Нормальная независимость финансового состояния:

$ФСОС < 0$; $ФФК \geq 0$; $ФОИ \geq 0$

Неустойчивое финансовое состояние:

$ФСОС < 0$; $ФФК < 0$; $ФОИ \geq 0$

Кризисное финансовое состояние:

$ФСОС < 0$; $ФФК < 0$; $ФОИ < 0$

Способ анализа финансовой устойчивости предприятия путём расчёта относительных показателей базируется на соотношении абсолютных показателей актива и пассива бухгалтерского баланса предприятия (табл. 2) [9, С. 80].

В практике используют и дополнительные коэффициенты, являющиеся относительными показателями, представленные в табл. 3 [3, С. 179].

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости, рассчитываемые методом расчёта относительных показателей*

№	Коэффициент	Порядок расчета	Норма	Характеристика
1	Коэффициент концентрации собственного капитала или автономии	$K_{ск} = СК / ВБ$	$\geq 0,5$	Отражает долю собственных средств в общей структуре капитала
2	Коэффициент концентрации заемного капитала	$K_{зк} = ЗК / ВБ$	$\leq 0,5$	Часть заемных средств, содержащихся в структуре капитала
3	Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{фу} = (СК + ДО) / ВБ$	$\geq 0,75$	Доля собственных средств и долгосрочных источников в структуре капитала
4	Коэффициент финансовой зависимости	$K_{фз} = ВБ / СК$	< 2	Объем средств, который приходится на 1 руб. вложенных в активы
5	Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{мск} = СОС / СК$	0,2–0,5	Доля собственного капитала, используемого для финансирования
6	Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	$K_{сс+зс} = ЗК / СК$	≤ 1	Количество заемных средств, привлеченных на 1 руб. вложенных в активы собственных средств

*Составлено автором.

Таким образом, можно заключить, что конкурентоспособность и эффективность деятельности зависит от финансовой устойчивости предприятия, но одновременно оказывает на нее существенное влияние. Как конкурентоспособность, так и прибыль организации являются категориями воспроизводства. Но конкурентоспособность в отличие от прибыли не является стоимостной категорией, поскольку она не отражает процесс создания, распределения и перераспределения стоимости. Все же конкурентоспособность воздействует на создание стоимости, т. к. она влияет на процессы труда и формирования потребностей.

Повышение конкурентоспособности предприятия выражается в росте валовой, чистой прибыли, налоговых платежей, средств, отчисляемых в фонды накопления, потребления, социальной сферы. Как правило, конкурентоспособное предприятие способно обеспечивать максимальную прибыль и устойчивость бизнеса.

Совершенствование конкурентоспособности организации является полномочием его менеджмента, направленным на повышение устойчивости

предприятия. Устойчивость - это не обязательно получение высокой прибыли.

Таблица 3

Дополнительные относительные показатели финансовой устойчивости*

№	Коэффициент	Порядок расчета**	Норма	Характеристика
1	Коэффициент финансового риска (левериджа)	$K_{фр} = ЗК / ВБ$	≤ 1	Доля заемных средств в источниках финансирования активов
2	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$K_{дпзс} = ДО / (СК + ДО)$	$< 0,5$	Привлечение долгосрочного капитала (средств)
3	Доля срочных обязательств в капитале	$Д_{сок} = КО / ВБ$	-	Величина краткосрочных обязательств во всех обязательствах
4	Коэффициент мобильных и иммобилизованных средств	$K_{миис} = ОА / ВОА$	1	Количество оборотного капитала приходится на внеоборотные активы
5	Коэффициент мобильности	$K_{моб} = ОА / ВБ$	0,3-0,6	Доля абсолютно готовых к платежу средств
6	Коэффициент мобильности оборотных активов	$K_{моа} = (ДС + КФВ) / ОА$	-	Доля абсолютно готовых к платежу средств в общей сумме средств направляемых на погашение краткосрочных долгов
7	Уровень функционирующего капитала	$УФК = (ВБ - ФВ) / ВБ$	-	Доля в активах, которая принадлежит функционирующему капиталу
8	Коэффициент покрытия активов собственных оборотных средств	$K_{покрСОС} = ВБ / СОС$	≥ 2	Часть активов, требуемая на покрытие долгов
9	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$K_{обоА} = СОС / ОА$	$\geq 0,1$	Удельный вес собственных оборотных средств в общей сумме источников финансирования
10	Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	$K_{обЗ} = СОС / З$	0,6-0,8	Долю собственных средств в запасах и затратах

* Составлено автором.

** Условные обозначения: ВОА - внеоборотные активы (стр.1100); ФВ – финансовые вложения (стр.1170); ОА - оборотные активы (стр.1200); З – запасы (стр.1210); КФВ – краткосрочные финансовые вложения (стр.1240); ДС – денежные средства (стр.1250); СОС – собственные оборотные средства (стр.1200-стр.1500); СК – собственный капитал (стр.1300+стр.1530); ДО – долгосрочные обязательства (стр.1400); КО – краткосрочные

обязательства (стр.1700); ЗК – заёмный капитал (стр.1400+стр.1500); ВБ – валюта баланса (стр.1700).

В данном случае устойчивость - это результат деятельности предприятия, который направлен на обеспечение соответствия результатов функционирования и поставленной цели или миссии организации [1, С. 366].

Конкурентоспособными следует считать те предприятия, которые эффективно функционируют, производя конкурентоспособные товары и услуги, т. е. осуществляют конкурентную стратегию. В данном случае само понятие эффективного функционирования организации подразумевает именно механизм реализации конкурентной стратегии. Таким образом, для успешного функционирования предприятие должно стремиться повышать свою конкурентоспособность [4, С. 32].

Существует множество способов повышения конкурентоспособности предприятия и эффективности его деятельности: соответствие цены, качества, условий продаж товара потребностям покупателя; использование нововведений при создании продукта, более совершенных форм товара; использование высококачественного сырья и материалов; уменьшение расходов; эффективная сбытовая политика; проведение маркетинговых исследований рынка, с целью выявления потребностей покупателей. А также обучение, переподготовка персонала, повышение мотивации к труду; бенчмаркинг (непрерывный поиск и изучение передового опыта конкурентов и игроков смежных отраслей); эффективные рекламные мероприятия; обеспечение репутации (имиджа) компании и т. д.

Заключение.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия является способностью осуществлять деятельность в условиях внутренних и внешних рисков под влиянием многочисленных факторов с целью максимизации благосостояния за счёт генерирования положительного свободного денежного потока, поддержания платёжеспособности, последовательного снижения долговой нагрузки на основе роста рентабельности предприятия. Исследование негативных и позитивных факторов способствует формированию методических основ для проведения анализа и оценки финансовой устойчивости предприятия.

Конкурентоспособность - это свойство хозяйствующих субъектов, проявляющееся при их взаимодействии в условиях конкуренции. Как экономическое понятие, она не тождественна понятию качества и не идентична с ним по методам достижения и повышения. Если качество - это внутренняя характеристика продукта, то конкурентоспособность - это его внешняя характеристика, которая проявляется в момент рыночных конкурентных отношений. В результате решать проблему обеспечения высокой конкурентоспособности предприятия известными способами

повышения качества невозможно. Необходима целостная стратегия фирмы, ориентированная на создание и реализацию конкурентоспособного товара или услуги.

Список источников

1. Бурим Е.О., Лымарева О.А. Влияние конкурентоспособности предприятия на финансовую устойчивость // Молодой ученый. 2015. № 13 (93). С. 364-366.
2. Вишнякова Т.А. Методы и модели оценки финансовой устойчивости предприятия // Концепт. 2018. №8. С. 200-206.
3. Захарова Д.М., Шлеткова В.В., Долженкова Е.В. Возможности влияния финансовой устойчивости на конкурентоспособность предприятий // Молодежь и наука: материалы международной научно-практической конференции старшеклассников, студентов и аспирантов (26 мая 2023 г., г. Нижний Тагил). Нижний Тагил: НТИ (филиал) УрФУ, 2023. С. 178-180.
4. Казарина Е.Г. Влияние финансового состояния предприятия на конкурентоспособность предприятия // Инновационная наука. 2022. №1-2. С.31-33.
5. Конакова В.Н. Проблемы финансовой устойчивости предприятия // Молодой ученый. 2018. № 44 (230). С. 78-80.
6. Манаков Д.В., Леонова Ж.К. Сущность финансовой устойчивости предприятия // Студенческий научный журнал. 2018. № 13-2 (33). С. 82-87.
7. Подчепаева А.О. Понятие и сущность финансовой устойчивости предприятия // Молодой ученый. 2019. № 5 (243). С. 132-134.
8. Сотнева Ю.Д. Ключевые аспекты финансовой устойчивости корпораций // Вестник МГИМО Университета. 2015. № 4(43). С.278-284.
9. Тюпакова Н.Н., Михайлюк А.В., Торопов К.В. Роль финансовой устойчивости организации в обеспечении эффективности функционирования деятельности организации // Деловой вестник предпринимателя. 2022. № 10 (4). С.79-81.
- 10.Щурина С.В., Михайлова М.В. Финансовая устойчивость компании: проблемы и решения // Финансы и кредит. 2016. № 42 (714). С.43-60.
- 11.Юшаков А.С., Полякова А.Г. Проблемы повышения финансовой устойчивости организаций в современных условиях // Стратегия бизнеса. 2017. № 8 (40). С. 22-24.

Об авторе:

АКИНТЬЕВА Юлия Александровна – 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: 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

THE ROLE OF FINANCIAL STABILITY IN ENSURING THE COMPETITIVENESS AND EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Y.A. Akinteva¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article is devoted to the study of the role of the financial stability of an organization in ensuring the competitiveness of an enterprise in an extremely unstable economic situation in the country against the background of the strengthening of numerous competitors. The study of financial stability as a reason for ensuring the effectiveness of an enterprise's activities makes it possible to identify the factors causing the deterioration of financial well-being and a decrease in the competitiveness of the organization, as well as to develop measures to optimize the financial situation.

Keywords: *financial condition, financial stability, competitiveness, efficiency.*

About the author:

AKINTEVA Yulia Aleksandrovna – 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 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: 16.03.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.Ю. Афанасьева¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены факторы, влияющие на объем рынка ипотечного кредитования, дана оценка ипотечного кредитования как одного из главных инструментов социально-экономического развития государства. Проанализированы ключевые показатели ипотечного жилищного кредитования, а также типы ипотечных программ.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотечная ставка, рынок недвижимости.

Ипотечное кредитование – это важный стимул экономического развития, так как способствует объединению рынков недвижимости, финансовых услуг и фондового рынка. Данный инструмент решает целый комплекс задач, среди которых обеспечение населения жильём; развитие отраслей строительства, металлоконструкций, дорожного машиностроения и др.; обеспечение занятости населения; формирование инвестиционных ресурсов.

Ипотека – это целевой заем на покупку / создание объектов индивидуального жилищного строительства, который предоставляет финансовое учреждение, с возможным государственным участием.

На законодательном уровне понятие «ипотека» официально закреплено в 1998 году в Федеральном законе № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [1]. За более 25 лет своего существования закон претерпел ряд изменений и дополнений, которые приближают условия кредитования к максимально комфортным для заемщиков.

Ипотечное кредитование характеризуется такими отличительными особенностями:

- крупный размер заемных средств;
- длительный срок предоставления;
- наличие специальных видов страхования залога, а также жизни и трудоспособности заемщика;
- наличие залога или прав требования;
- низкий уровень риска;
- длительный процесс одобрения и оформления.

Развитие ипотечного жилищного кредитования (далее – ИЖК) рассматривается как социально значимая услуга, а также как точка роста экономики. Поэтому государство активно участвует в данной сфере путём

предоставления ипотечного кредитования по программам государственной поддержки. Между рынком ипотечного кредитования и развитием рынка жилья имеет место прямая взаимосвязь.

По данным Центрального Банка ипотечный рынок активно развивается (табл. 1).

Таблица 1

Анализ рынка ИЖК по некоторым показателям за 2022-2024гг.*

Год	Количество ИЖК, млн ед.	Сумма ИЖК, трлн руб.	Сумма льготного ИЖС, трлн руб.	Просроченная задолженность, млрд руб.	Доля ипотечного портфеля в ВВП, %
2022	1,3	4,8	2,3	58,7	10
2023	2,0	7,8	4,8	61,3	10
2024	1,3	4,9	3,6	96,4	12

*Составлено автором по данным: [2].

В целом можно судить о том, что после «перегрева» рынка ипотечного кредитования в 2023 году показатели по количеству и сумме выданных ИЖК в 2024 году сопоставимы с уровнем 2022 года. Выдача льготных ипотек в 2024 году также снизилась в среднем на 24% по сравнению с 2023 годом и выросла на 57% по сравнению с 2022. В результате 2023 год стал рекордным по выдаче ИЖК с господдержкой: больше половины (60,8%) общего объема ИЖК. Доля просроченной задолженности за анализируемые годы не превышает 0,5%.

Это свидетельствует о востребованности наличия такого инструмента для развития экономики, однако роль государственного вмешательства может сильно влиять на рыночные механизмы не всегда в положительную сторону, так как введение льготных программ способствует удорожанию квадратного метра жилья.

На данный момент развитие рынка ипотечного кредитования происходит не планомерно, особенно если судить по ретроспективе (рис. 1).

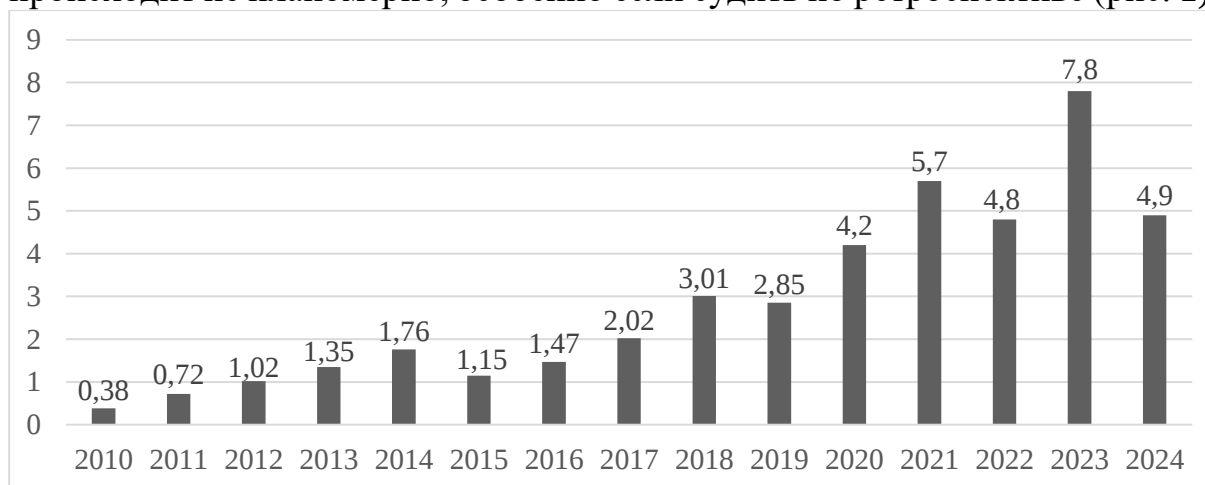


Рис. 1. Выдача ипотечных кредитов в России 2010-2024 гг., трлн руб.*

*Составлено автором по данным: [2].

Колебания в размерах выданных ипотечных кредитах в 2015 и 2019 годах были связаны с падением цен на нефть, ослаблением рубля и падением платежеспособного спроса.

В 2022 и 2024 годах рынок оказался под влиянием высокой ключевой ставки и заградительных ставок по жилищным кредитам, а также приостановкой и массовой отмены льготной ипотеки. Кроме того, имеют значения и политические события, которые сказались на неопределённости потребительских настроений и вызвали ужесточение кредитной политики банков.

Весь ипотечный рынок в России разделен между двумя банками – Сбербанк и ВТБ (рис. 2), которые включают в себя почти 70% всего ипотечного портфеля.

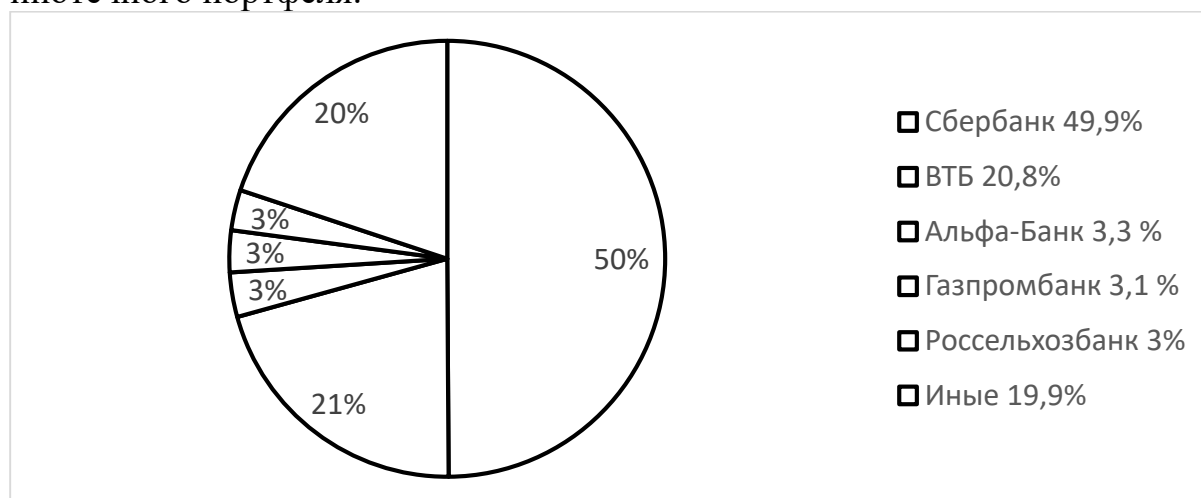


Рис. 2. Доли крупнейших банков на рынке ипотеки, %.*

*Составлено автором по данным: [3].

Такая позиция на рынке ипотечного кредитования позволила крупнейшим банкам ввести в 2024 комиссии для застройщиков за каждого льготного заемщика, что вызвало негативную реакцию не только у застройщиков, но и у госкомпании «Дом.РФ», которая является оператором распределения средств государственных субсидий на покрытие расходов при выделении жилищных кредитов. Кроме того, в очередной раз увеличилась стоимость квадратного метра.

Как видно из представленных в табл. 2 данных, средневзвешенная процентная ставка по ИЖК растёт, что связано с повышением ключевой ставки, а также существенным ограничением льготных ипотечных программ.

Таблица 2
Значения средневзвешенной процентной ставки по ИЖК
за 2020-2024гг.*

Год	2020	2021	2022	2023	2024
Средневзвешенная % ставка по ИЖК	7,68	7,49	7,16	8,17	8,67

*Составлено автором по данным: [2].

Кроме того, стоит отметить, что в процентном соотношении льготных ипотек выдается больше, чем по рыночной ставке. Спрос на рыночную ипотеку с внедрением льготных программ поддержки снизился более чем на 50% и по количеству, и по объему из-за ультравысокого роста ставок в 2024 году (рис. 3).

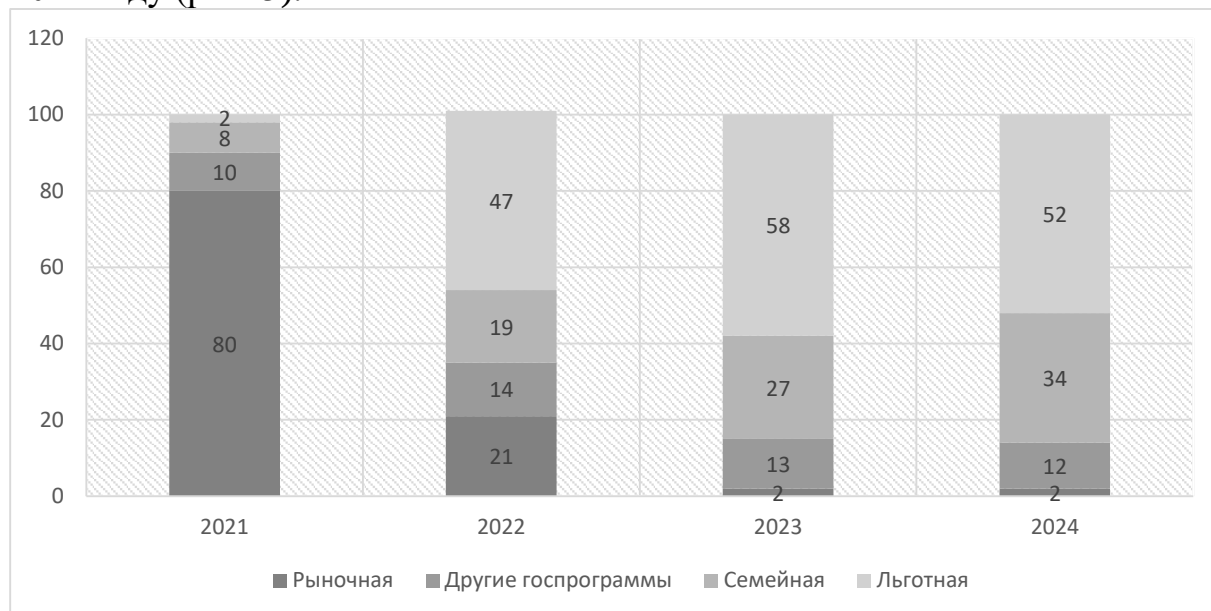


Рис. 3 Структура выдачи ипотеки на ИЖС и готовые дома по типам программ, % в новых кредитах за 2021-2024 гг.*

*Составлено автором по данным: [3].

Рассмотрим типы льготных ипотечных программ (табл. 3).

Таблица 3

Типы льготных ипотечных программ

Тип ипотеки	Ставка	Требования к заемщику	Требования к объекту недвижимости	Условия	Срок действия
Льготная ипотека	8%	гражданин РФ (прочие условия устанавливаются банком)	- новостройки (сданные или на этапе строительства) - жилой дом (у застройщика либо самостоятельное строительство) - земельный участок под строительство	- максимальный размер кредита 6 млн. руб. - допускается повышение ставки в пределах 1% - первоначальный взнос 30% - максимальный срок кредита устанавливается банком	до 01.07.2024
Семейная ипотека	6% (5% для Дальнего Востока)	- гражданин РФ - наличие ребенка, рожденного с 01.01.2018 по 31.12.2023 и последующих детей; - наличие 2 и более несовершеннолетних	- новостройки (сданные или на этапе строительства) - жилой дом (у застройщика либо самостоятельное строительство)	- максимальный размер кредита 6 млн. руб., для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской	до 01.07.2024 (продлена до 2030) до 31.12.2027 (для семей с

Продолжение таблицы 3

Тип ипотеки	Ставка	Требования к заемщику	Требования к объекту недвижимости	Условия	Срок действия
		детей на дату заключения договора - наличие ребенка-инвалида, рожденного не позднее 31.12.2023	- рефинансирование ранее выданного ипотечного кредита (только на жилье, приобретенного у застройщика)	области 12 млн. руб. - первоначальный взнос 20% - максимальный срок кредита устанавливается банком	с ребенком-инвалидом)
IT-ипотека	5%	- гражданин РФ - возраст до 50 лет - работа в аккредитованной IT-компании - стаж не менее 3 мес. - уровень доходов	- квартиры в строящемся или готовом доме от застройщика - готовый или строящийся частный дом от застройщика - земельный участок под строительство частного дома	- максимальный размер кредита 9 млн. руб. - первоначальный взнос 20% - максимальный срок кредита устанавливается банком - допускается повышение ставки	до 31.12.2024 (продлена до 31.12.2030)
Сельская ипотека	от 0,1 до 3%	- гражданин РФ - недвижимость в сельской местности - постоянная регистрация по месту жительства в жилом помещении, приобретенном или построенном на кредитные средства	- новостройки (сданные или на этапе строительства) - вторичный рынок (не старше 3 лет у ИП и юридических лиц, не старше 5 лет у физических лиц)	- максимальный размер кредита 6 млн. руб. - первоначальный взнос 20% - максимальный срок кредита 25 лет - не распространяется на территории Москвы, Санкт-Петербурга и городских округов административных центров других регионов	бессрочно
Дальневосточная и арктическая ипотека	2%	- молодые семьи (35 лет включительно) - одинокие родители младше 36 лет с детьми до 18 лет - лица, переехавшие в субъекты ДФО в рамках региональных программ повышения мобильности трудовых ресурсов - участники программы «Дальневосточный гектар»	(сданные или на этапе строительства) - жилой дом (у застройщика либо самостоятельное строительство) - земельный участок под строительство - вторичное жильё на сельских территориях в ДФО или в моногородах	- максимальный размер кредита 6 млн. руб. (можно увеличить до 9 млн. руб.) - первоначальный взнос 20% - максимальный срок кредита 20 лет - расположение приобретаемого жилья на территории одного из субъектов Дальневосточного федерального округа или Арктической зоны	до 31.12.2030

Продолжение таблицы 3

Тип ипотеки	Ставка	Требования к заемщику	Требования к объекту недвижимости	Условия	Срок действия
		- педагоги и медработники, имеющие стаж работы на территории ДФО или на сухопутных территориях Арктической зоны РФ не менее 5 лет - работники предприятий ОПК на территории Дальнего Востока - граждане РФ – вынужденные переселенцы с Украины, ЛНР и ДНР, проживающие в одном из регионов ДФО или на сухопутных территориях Арктической зоны РФ	ДФО, а также на территориях Магаданской области и Чукотского автономного округа		
Военная ипотека	-	- военнослужащий-контрактник - включен в реестр участников накопительно-ипотечной системы (3 года)	любая недвижимость, за исключением комнат в общежитиях и квартир в ветхих и аварийных домах	- государство выплачивает кредит, пока человек служит - увольнение раньше, чем через 20 лет влечет необходимость возврата средств (иногда допускается увольнение через 10 лет)	бессрочно
Льготная ипотека для жителей новых регионов	2%	- граждане РФ, заключившие кредитный договор на приобретение недвижимости на территориях новых регионов	любая недвижимость	- максимальный размер кредита 6 млн. руб. - первоначальный взнос 10%	до 31.12.2030

* Составлено автором по данным: [4].

Исходя из представленных в табл. 3 данных, можно сделать вывод, что государство является активным участником рынка ипотечного кредитования. Рыночная ипотечная ставка на данный момент значительно превышает возможности населения, что приводит к большому спросу на льготные программы ипотечного кредитования. Однако, это, в свою очередь, ложится серьезным бременем на федеральный бюджет, разница

между ставками, предлагаемыми государством и банками, становится всё больше. И как цепная реакция на данную ситуацию – повышение ключевой ставки и ужесточение условий льготных программ, либо же полная или частичная их приостановка.

В 2024 год ситуация на рынке ипотечного кредитования серьезно ухудшилась вследствие таких причин:

- рост ключевой ставки и, соответственно, процентной ставки по ипотечному кредитованию (по состоянию на начало 2025 года процентная ставка по программам без государственной поддержки составляет около 30%);

- резкое ужесточение / приостановление / закрытие некоторых ипотечных программ с государственной поддержкой (с 2023 года по некоторым программам увеличен первоначальный взнос, снижена максимальная сумма кредита, ограничено количество выдаваемых кредитов; с лета 2024 года приостановлена выдача кредитов по ИТ-ипотеке, семейной ипотеке, сельской ипотеке);

- значительный подъем цен на сопутствующие строительству материалы;

- сложная политическая обстановка и рост социальной напряженности и неопределенности.

Обеспеченность населения жильем является частью социально-экономической политики каждого развитого государства. ИЖК является важным инструментом для решения данной задачи, так как собственных накоплений денежных средств часто хватает только для первоначального взноса.

Список источников

1. Об ипотеке (залоге недвижимости): Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (в ред. от 26.12.24) [Электронный ресурс]: Система Гарант. URL: <https://base.garant.ru/12112327/> (дата обращения 13.02.2025).
2. Информационный бюллетень «Сведения о рынке ипотечного жилищного кредитования в России» [Электронный ресурс]: Центральный Банк России. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/mortgage_lending_market/ (дата обращения 13.02.2025).
3. Обзор рынка ипотечного кредитования в 2024 году [Электронный ресурс]: Дом.РФ URL: <https://дом.рф/analytics/mortgage-market-report/year/531130/> (дата обращения 13.02.2025).
4. Льготная ипотека 2024: 7 федеральных программ для россиян [Электронный ресурс]: ГАРАНТ.РУ URL: <https://www.garant.ru/article/1679080/> (дата обращения 17.02.2025).

Об авторе:

АФАНАСЬЕВА Елизавета Юрьевна – 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: sociafox@gmail.com

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

MORTGAGE LENDING AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

E.Y. Afanaseva¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article considers the factors affecting the volume of the mortgage lending market, assesses mortgage lending as one of the main instruments of socio-economic development of the state. Key indicators of mortgage housing lending, as well as types of mortgage programs, were analyzed.

Keywords: *mortgage lending, mortgage rate, real estate market.*

About the author:

AFANASEVA Elizaveta Yurievna – 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: sociafox@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: 19.02.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

О РОЛИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Д.В. Бабошина¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье отмечена важная роль малого и среднего предпринимательства для национального хозяйства. Приведены значения показателя численности субъектов малого и среднего предпринимательства в России, выделены основные функции и рассмотрены главные проблемы развития малого и среднего предпринимательства, а также представлены рекомендации по их решению и потенциальные направления для дальнейшего развития.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, функции малого и среднего предпринимательства; проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства, численность субъектов малого и среднего предпринимательства.*

Малое и среднее предпринимательство (МСП) играет ключевую роль в развитии экономики любой страны, и наше государство не является исключением. В современной России, где происходит трансформация экономики и стремление к инновационному развитию, МСП приобретает особое значение. Данная статья посвящена анализу роли МСП в экономике современной России, его вкладу в положение различных отраслей, проблемам и перспективам развития.

В Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» дано следующее понятие: к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, установленным федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели [1].

По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС России, по состоянию на 31.12.2024 в Российской Федерации осуществляют деятельность 6 588 535 субъектов малого и среднего предпринимательства (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей). В последние годы наблюдается устойчивый рост численности субъектов малого и среднего предпринимательства в стране. Рассмотрим динамику численности

субъектов малого и среднего предпринимательства в целом и в разрезе масштабов ведения предпринимательской деятельности в России за последние 5 лет (рис. 1).

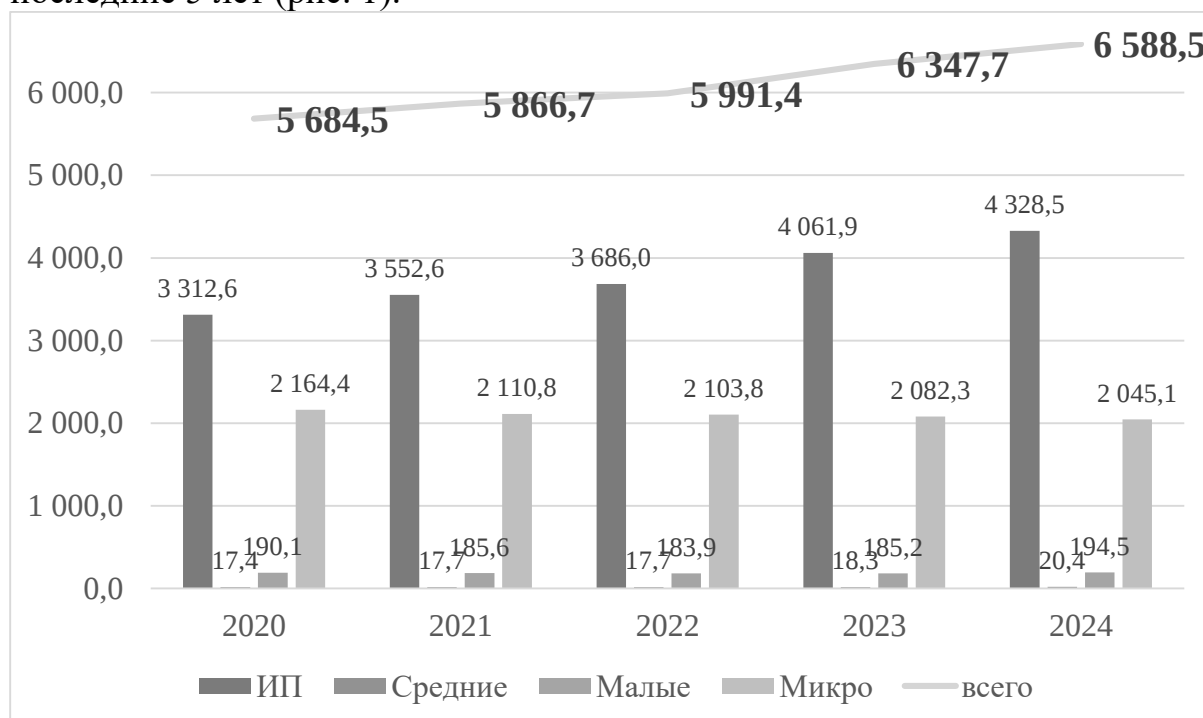


Рис. 1. Динамика численности субъектов малого и среднего предпринимательства в России в 2020-2024 гг. (тыс. ед.)*

*Составлено автором по данным: [3].

По данным рис. 1 можно сделать вывод, что увеличение численности субъектов малого и среднего предпринимательства происходит в основном за счет устойчивого роста индивидуальных предпринимателей. По информации на 31.12.2024 их численность составила 4 328,5 тыс. ед. Также в 2024 году произошло значительное увеличение численности средних предприятий до 20,4 тыс. ед. (на 11,5%) и рост численности малых предприятий на 5,0% до 194,5 тыс. ед.

Малые и средние предприятия выполняют ряд важных функций в российской экономике:

- *экономическую функцию.* Любой малый бизнес – это, в первую очередь, субъект рынка. Его цель – получение прибыли. Эта ключевая задача способствует общему экономическому росту в стране. Кроме того, малое предпринимательство удовлетворяет потребности населения и способствуют повышению общего уровня жизни.

- *социальную функцию.* Во-первых, развитие малого предпринимательства способствует увеличению налоговых поступлений в бюджет, которые затем направляются на развитие, в том числе, социальной сферы: медицины, образования, льготной системы и т.п. Во-вторых, малый бизнес – масштабная площадка свободных рабочих мест. Благодаря малому

бизнесу огромное количество незанятого в экономике, но готового к труду населения получает работу.

- ресурсную функцию. Характерной отличительной чертой малого предпринимательства является максимально возможное эффективное использование ресурсов. Это обусловлено высокой конкуренцией среди малых фирм. В связи с этим имеющиеся ресурсы используются на полную мощность, что позволяет сэкономить ограниченные ресурсы и преумножить воспроизводимые.

- инновационную функцию. Малый бизнес, зачастую, называют генератором идей. Вследствие высокой конкуренции малый бизнес отличается постоянным новаторством, развитием технологий, выработкой новых идей для реализации той или иной задачи. Это способствует развитию НТП и росту инноваций.

- организаторскую функцию. Малое предпринимательство отличается самостоятельностью, что формирует в управленцах предпринимательские способности, ответственность и расчетливость [2].

МСП активно представлено в различных секторах российской экономики:

- торговля: малые и средние предприятия занимают значительную долю в розничной и оптовой торговле, обеспечивая доступность товаров и услуг для населения.

- услуги: МСП играют важную роль в сфере услуг, включая бытовые услуги, общественное питание, туризм, образование, здравоохранение и другие.

- Производство: МСП активно развивает производство в различных отраслях, включая пищевую промышленность, легкую промышленность, машиностроение и другие.

- Сельское хозяйство: малые и средние фермерские хозяйства вносят значительный вклад в производство сельскохозяйственной продукции.

- Инновационные отрасли: МСП являются движущей силой инноваций в сфере информационных технологий, нанотехнологий, биотехнологий и других перспективных отраслях.

Несмотря на значительный вклад в экономику, МСП в России сталкивается с рядом проблем, которые сдерживают его развитие:

Выделим основные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России:

- 1) Недостаточная поддержка предприятий отраслей производственной сферы;

- 2) Высокая налоговая нагрузка;

- 3) Удорожание кредитных средств в связи с ростом ключевой ставки;

- 4) Сложность привлечения инвестиций;

- 5) Ограниченный доступ к иностранным рынкам;

- 6) Нехватка квалифицированных кадров.

В России реализуется ряд программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, направленных на решение существующих проблем и стимулирование развития сектора:

- Финансовая поддержка: предоставление льготных кредитов, гарантий, субсидий и других форм финансовой поддержки.

- Имущественная поддержка: предоставление льготных условий аренды государственного и муниципального имущества.

- Информационная и консультационная поддержка: предоставление информации о мерах поддержки, консультации, обучение и повышение квалификации.

- Поддержка инновационной деятельности: предоставление грантов, субсидий и других форм поддержки для инновационных проектов.

- Снижение административной нагрузки: упрощение процедур регистрации, лицензирования и отчетности, сокращение количества проверок.

- Поддержка экспорта: предоставление финансовой и информационной поддержки для выхода МСП на международные рынки.

Концептуально к решению ряда проблем можно подойти следующим образом:

- современная отраслевая структура субъектов малого предпринимательства имеет серьезный перекос в сторону такой сферы деятельности, как торговля и предоставление услуг. Для решения данной проблемы необходимо разработать комплекс преференций разного плана для приоритетных видов экономической деятельности, представляющий широкий потребительский и экономический интерес;

- наблюдающийся дисбаланс территориального размещения субъектов МСП, который сконцентрирован в Центральном федеральном округе РФ, следует нормализовать путем разработки и внедрения в практику дополнительных региональных мер поддержки исходя из их востребованности экономикой региона и имеющихся ресурсов;

- до сих пор остаются нерешенными проблемы, связанные с «мораторием» на плановые проверки надзорными органами. Этот вопрос нуждается в серьезном пересмотре представителями органов власти [4];

- необходимо осуществлять поиск налоговых мер для обеспечения «белых» заработных плат работникам субъектов МСП, а также в связи с налоговыми нововведениями необходимо активно информировать субъектов МСП об изменениях;

- необходимо расширить меры финансовой поддержки для субъектов МСП, т.к. в текущих рыночных условиях проблема поиска финансовых ресурсов для предприятий особенно актуальна.

Несмотря на существующие проблемы, МСП имеет значительный потенциал для дальнейшего развития в России:

- Импортозамещение: МСП могут сыграть ключевую роль в импортозамещении, производя товары и услуги, которые ранее закупались за рубежом.

- Развитие цифровой экономики: МСП могут активно использовать цифровые технологии для повышения эффективности своего бизнеса, выхода на новые рынки и улучшения взаимодействия с клиентами.

- Развитие социальной экономики: МСП могут активно участвовать в решении социальных проблем, создавая рабочие места для социально незащищенных слоев населения и производя социально значимые товары и услуги.

- Развитие туризма: МСП могут сыграть важную роль в развитии внутреннего и въездного туризма, предлагая услуги размещения, питания, развлечений и другие.

- Развитие креативных индустрий: МСП могут активно развивать креативные индустрии, включая дизайн, моду, искусство, кино, музыку и другие.

Малое и среднее предпринимательство играет важную роль в экономике современной России, обеспечивая занятость, конкуренцию, инновации и региональное развитие. Несмотря на существующие проблемы, МСП обладает значительным потенциалом для дальнейшего роста и развития. Для реализации этого потенциала необходимо продолжать совершенствовать государственную политику поддержки МСП, снижать административную нагрузку, расширять доступ к финансированию, развивать инфраструктуру и создавать благоприятную экономическую среду.

Список источников

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (в ред. от 22.07.25) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения 01.03.25)
2. Боронов В.Н. Малое предпринимательство, его роль в рыночной экономике // Тенденции развития науки и образования. 2021. №. 71-3. С. 11-15.
3. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС России [Электронный ресурс]: Федеральная налоговая служба. Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/> (дата обращения 01.03.25)
4. Яркова Т.М. Проблемы и перспективы малого и среднего предпринимательства в России // Креативная экономика. 2024. Т. 18. № 7. С. 1667-1682.

Об авторе:

БАБОШИНА Дарья Васильевна – 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: 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

THE ROLE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE ECONOMY OF MODERN RUSSIA

D.V. Baboshina¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article highlights the important role of small and medium-sized enterprises for the national economy. The values of the indicator of the number of small and medium-sized enterprises in Russia are given, the main functions are highlighted and the main problems of the development of small and medium-sized enterprises are considered, as well as recommendations for their solution and potential directions for further development are presented.

Keywords: *small and medium-sized enterprises, functions of small and medium-sized enterprises; problems and prospects of development of small and medium-sized enterprises, the number of subjects of small and medium-sized enterprises.*

About the author:

BABOSHINA Darya Vasilyevna – 2nd year Master's student of the Department of Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: morozova.dasha.2002@mail.ru

Scientific supervisor:

ТОЛКАЧЕНКО 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: 03.03.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ОЦЕНКА

А.С. Березина¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрен ряд определений понятия «финансовая устойчивость организации», на основе которых предложена ее уточненная авторская трактовка. Выделены основные направления и методики анализа финансовой устойчивости предприятия, приведена система относительных показателей (коэффициентов) для ее оценки.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, оценка финансовой устойчивости, анализ, платежеспособность, капитал.*

В современных условиях повышенной конкуренции на рынке, а также высокого уровня рисков для ведения бизнеса одним из важнейших показателей, определяющих способность организации функционировать в долгосрочной перспективе, сохраняя платежеспособность и конкурентоспособность, является финансовая устойчивость, и ее оценка в настоящее время приобретает особую актуальность и значение.

Успешное функционирование предприятий определяется комплексом мер, учитывающих факторы как внутренней, так и внешней среды, а также необходимостью поддержания устойчивого развития. Обеспечение экономической устойчивости становится важнейшим аспектом внутрифирменного управления, позволяя предприятиям противостоять нестабильности внешних условий. Финансовая устойчивость компании свидетельствует о ее независимости и способности сопротивляться негативному влиянию внешних и внутренних факторов [11], что способствует снижению финансовых рисков, укреплению конкурентных позиций и обеспечению долгосрочного развития. Устойчивое развитие компании во многом определяется ее спецификой и требует реализации широкого спектра мер, включая экономические, финансовые, производственные, научно-технические, инвестиционные и инновационные инициативы. Для поддержания финансовой устойчивости в краткосрочной и долгосрочной перспективе в условиях постоянных изменений необходимо проводить регулярный анализ, оценку и мониторинг финансового состояния компании, учитывать изменения во внешней среде и нормативно-правовой базе, а также оперативно реагировать на возникающие угрозы.

Для исследования методов оценки финансовой устойчивости в первую очередь необходимо рассмотреть само понятие «финансовая устойчивость» и определить наиболее исчерпывающее, так как в настоящее

время существует множество различных мнений и подходов ученых к его пониманию.

Так, например, в учебнике «Финансовый анализ» под редакцией Т. Ю. Кудрявцевой говорится, что сущность финансовой устойчивости можно определить как эффективное формирование, распределение и использование финансовых ресурсов. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и может считаться одним из основных компонентов общей устойчивости предприятия. Под финансовой устойчивостью понимают способность организации не только поддерживать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, но и наращивать его, гарантируя платежеспособность и повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска [9].

По мнению Т. И. Григорьевой, финансовая устойчивость - это стабильность деятельности компании, один из факторов ее застрахованности от возможного банкротства [3].

В.В. Ковалев под финансово-устойчивым состоянием компании понимает стабильное ведение деятельности предприятия в свете долгосрочной перспективы, характеризующееся соотношением собственных и заемных средств [7, С. 103-105].

Более подробное определение дает Г.В. Савицкая, рассматривая финансовую устойчивость как внутреннее проявление состояния ресурсов компании, в основе которого лежит сбалансированность всех активов и пассивов в границах допустимого риска, обеспечивающих платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе. [10, С. 535] Акцент делается на гибкость структуры капитала, которая должна обеспечить превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности.

А.Д. Шерemet, Р.С. Сайфулин и Е.В. Негашев выделяют две основные задачи определения финансовой устойчивости: анализ достаточности собственного капитала и анализ наличия и достаточности источников формирования запасов. За исходный показатель устойчивости финансового состояния организации принимают разницу реального собственного капитала и уставного капитала [12, С. 139-162].

А.В. Грачев считает, что именно структура активов является фактором, сдерживающим рост собственного капитала без обеспечения условия платежеспособности. Финансовую устойчивость определяет достаточностью собственного капитала в денежной форме для покрытия заемного капитала в неденежной форме [2, С. 38-39].

Данилова Н.Л. считает, что в современных условиях финансовая устойчивость предприятия - это «общая характеристика состояния финансов предприятия в части источников средств, необходимая, при допустимом уровне риска, для полного обеспечения его устойчивой

деловой активности при поддержании надлежащего уровня платежеспособности на основе баланса финансовых ресурсов, необходимых для покрытия краткосрочных обязательств. То есть, это такая структура активов и пассивов, которая обеспечивает необходимую платежеспособность» [4].

Крылов С.И. объясняет, что финансовая устойчивость организации определяется соотношением заемных и собственных средств в структуре ее капитала и характеризует степень независимости организации от заемных источников финансирования. По итогам анализа финансовой устойчивости может быть сделано заключение о величине финансового риска (риска неплатежеспособности), связанного с хозяйственной деятельностью организации [8].

Таким образом, можно заметить, что некоторые авторы при определении финансовой устойчивости предприятия часто используют понятие «платежеспособность». Данная категория выступает практически неотъемлемым элементом финансовой устойчивости по причине того, что уровень обеспеченности запасов сформированными источниками, а также применение оптимальных схем использования накопленных финансовых ресурсов, одновременно свидетельствует о высоком уровне платежеспособности, и в то же время является важной метрикой финансовой устойчивости. Этот аспект связан с тем, что степень обеспеченности сформированных запасов предприятия служит фактором уровня его платежеспособности, при этом расчет показателей платежеспособности также производится за отдельный период и на конкретную дату. В итоге основной формой внешнего проявления внутренней финансовой устойчивости становится непосредственно общая платежеспособность изучаемого хозяйствующего субъекта.

На наш взгляд, проанализировав приведенные понятия, можно сформулировать следующее определение финансовой устойчивости: это способность организации эффективно формировать, распределять и использовать финансовые ресурсы для поддержания стабильной производственно-хозяйственной деятельности, обеспечивая при этом платежеспособность, инвестиционную привлекательность и долгосрочное развитие. Она характеризуется сбалансированностью структуры активов и пассивов, оптимальным соотношением собственного и заемного капитала, а также способностью компании минимизировать финансовые риски и адаптироваться к изменениям внешней среды. Финансовая устойчивость отражает степень независимости организации от внешних источников финансирования и ее способность поддерживать деловую активность, наращивать эффективность бизнеса и обеспечивать выполнение обязательств в рамках допустимого уровня риска.

Несмотря на то, что методика анализа финансовой устойчивости должна быть адаптирована к условиям конкретной компании, ее структуре, можно выделить следующие направления анализа:

1. Определение типа финансовой устойчивости компании (абсолютная, нормальная финансовая устойчивость, неустойчивое или предкризисное финансовое состояние).

2. Оценка структуры капитала, оптимизация соотношения собственных и заемных средств.

3. Выявление факторов, влияющих на структуру капитала, с учетом специфики финансово-хозяйственной деятельности компании, интересов конкретной группы пользователей.

4. Оценка финансовых рисков (эффект финансового рычага).

Проведение детализированного анализа финансового состояния организации с целью установления уровня ее финансовой независимости базируется на применении системы абсолютных и относительных индикаторов. К числу абсолютных показателей относятся такие, как общий объем собственного капитала и его динамика, величина собственных оборотных средств, чистые оборотные активы. Наиболее распространены относительные показатели, принятые как в мировой, так и в отечественной учетно-аналитической практике. Данные показатели приведены в табл. 1.

Таблица 1

Коэффициенты финансовой устойчивости*

Показатель	Расчет	Экономическая характеристика
Коэффициент финансирования	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$	Отображает соотношение между собственным капиталом и привлеченными заемными средствами
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}}$	Отображает долю формирования активов за счет собственного капитала
Коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж)	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	Отображает финансовую активность предприятия по привлечению заемных средств
Коэффициент маневренности собственного капитала	$\frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственный капитал}}$	Отображает долю собственного капитала, направленную на финансирование оборотных активов
Коэффициент постоянного актива	$\frac{\text{Внеоборотные активы} - \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал}}$	Отображает долю собственного капитала, направленную на финансирование внеоборотных активов

Продолжение таблицы 1

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства – Внеоборотные активы	Отображает долю формирования оборотных активов за счет собственного капитала
	Собственный капитал	
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства – Внеоборотные активы	Отображает долю формирования запасов за счет собственного капитала; значение этого индикатора на уровне единицы отражает устойчивое финансовое состояние предприятия
	Запасы	
Коэффициент собственных оборотных средств в совокупных активах	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства – Внеоборотные активы	Отображает долю собственных оборотных средств в общей величине хозяйственных средств; чем выше значение индикатора, тем большая часть собственных средств организации направлена на формирование мобильных (оборотных) активов
	Активы	

* Составлено автором по данным: [6].

Согласно другой методике [7], помимо ранее рассмотренных индикаторов, проведение анализа финансовой устойчивости организации начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики ее капитала в разрезе двух его основных составляющих: заемного капитала и собственного капитала. По итогам расчетов делается вывод по поводу изменения объема, состава и структуры капитала в целом, а также о влиянии изменений собственного капитала и заемного капитала на отклонение общей величины капитала организации. Также предлагается сопоставить темп роста собственного капитала и темп роста всего капитала. На следующей стадии анализируется объем, состав и структура заемного капитала предприятия. Исследование ведется в разрезе его двух основных элементов: долгосрочных и краткосрочных обязательств, также сопоставляются темпы роста долгосрочных обязательств и темп роста всего заемного капитала. На следующей стадии анализируется объем, состав, структура и динамика собственного капитала хозяйствующего субъекта. Последующей задачей исследования финансовой устойчивости выступает расчет и оценка величины собственного оборотного капитала, имеющегося у организации. По итогам анализа формируется вывод по поводу изменения

величины собственного оборотного капитала организации, а также о причинах, вызвавших данное изменение. Завершающей стадией анализа собственного оборотного капитала служит сравнение темпа роста собственного капитала и темпа роста собственного оборотного капитала. И только после этого рассчитываются и анализируются абсолютные показатели финансовой устойчивости. В качестве таковых индикаторов применяют показатели, которые характеризуют степень обеспеченности запасов источниками их формирования. Затем, на завершающем этапе исследования, осуществляется расчет и анализ относительных показателей финансовой устойчивости предприятия.

В соответствии с другой методикой [5] анализ финансовой устойчивости проводится только на основании относительных показателей – коэффициентов.

Также существует методика, согласно которой оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия определяется двумя группами показателей. Первая группа характеризуется различными коэффициентами, которые характеризуют структуру капитала предприятия и показателями финансового рычага. Вторая группа представляет собой коэффициенты покрытия, для понимания того, может ли фирма обслуживать свои обязательства за счет активов, которые генерируются от основной деятельности предприятия.

Еще одни ученые предлагают при исследовании финансовой устойчивости осуществлять следующие аналитические процедуры: исследование состава и структуры капитала и оценку финансовой независимости, анализ ликвидности и определения типа финансовой устойчивости, оценку платёжеспособности и качества финансовых показателей деятельности, изучение показателей прибыли, оценку рентабельности и анализ основных факторов отдачи собственного капитала, оценку способности самофинансирования деятельности [1].

Проведенный анализ существующих определений и методик оценки финансовой устойчивости показывает, что выбор подхода, методов и критериев оценки зависит от целей исследования. В связи с этим при анализе финансовой устойчивости стандартные показатели часто дополняются новыми критериями либо предлагается оценивать финансовую устойчивость в сочетании с другими параметрами деятельности предприятия. Такой комплексный подход позволяет получить более полное представление о стабильности компании как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Это, в свою очередь, дает возможность своевременно принимать корректирующие меры и обоснованные управленческие решения, направленные на успешное развитие бизнеса, поскольку финансовая устойчивость является важнейшим условием для роста и устойчивости компании.

Список источников

1. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия // Известия СПбГАУ. 2016. №42. С.247-254.
2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: учеб.-практ. пособие. М.: Дело и Сервис, 2004. 192 с.
3. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник / Т.И. Григорьева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2025. 486 с.
4. Данилова Н.Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости. Концепт. 2014. № 2. С.41-45.
5. Евстафьева И. Ю. Финансовый анализ: учебник и практикум / под общей редакцией И.Ю. Евстафьевой, В.А. Черненко. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2025. 360 с.
6. Казакова Н.А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник / Н.А. Казакова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2025. 234 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 1996. 430 с.
8. Крылов С.И. Финансовый анализ: учебное пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. 160 с.
9. Кудрявцева Т. Ю. Финансовый анализ: учебник / Т.Ю. Кудрявцева, Ю.А. Дуболазова; под редакцией Т.Ю. Кудрявцевой. М.: Издательство Юрайт, 2025. 167 с.
10. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. 8-е изд., перераб. М.: Новое знание, 2003. 640 с.
11. Федотова Н.В., Сущность и факторы финансовой устойчивости предприятия // Транспортное дело России. 2017. №3. С. 29-30.
12. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учеб. пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. 3-е изд., перераб. М.: ИНФРА-М, 2000. 208 с.

Об авторе:

БЕРЕЗИНА Арина 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: arina.berezina.374@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

FINANCIAL STABILITY: THE ESSENCE AND ASSESSMENT

A.S. Berezina¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article considers a number of definitions of the concept of "financial stability of an organization", on the basis of which its refined author's interpretation is proposed. The main directions and methods of analyzing the financial stability of an enterprise are highlighted, and a system of relative indicators (coefficients) for its assessment is presented.

Keywords: *financial stability, financial stability assessment, analysis, solvency, capital*

About the author:

BEREZINA Arina Sergeevna – 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: arina.berezina.374@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: 12.04.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В.Д. Болотских¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Данная работа посвящена рассмотрению теоретических подходов к оценке эффективности использования финансовых ресурсов современных организаций. В исследовании определены понятия «ресурсы», представлена классификация ресурсов и сделан акцент на финансовые ресурсы как главный источник развития предприятия. Выявляются и характеризуются ключевые показатели оценки эффективности использования финансовых ресурсов организации: рентабельность, ликвидность, оборачиваемость активов и финансовая устойчивость. Анализ данных индикаторов позволяет выявить тенденции и разработать стратегии для улучшения финансового состояния организации.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, методы оценки, показатели рентабельности, финансовые коэффициенты.*

Ресурсы – это ценности, которые были произведены человеком или природой. Они используются для выпуска различных видов товаров и предоставления услуг.

Термин «ресурсы» включает очень широкий понятийный аппарат, в зависимости от сферы использования. В экономике предприятий данный термин обозначает источники, средства обеспечения производственного процесса. Т.В. Голубева к экономическим ресурсам относит «природные ресурсы, трудовые ресурсы, капитал, предпринимательские способности и квалифицированные знания для определенной области деятельности» [3].

Экономические ресурсы – природные, людские и которые произведены людьми – применяются для изготовления товаров и услуг. В связи с таким характером использования данные ресурсы еще называются исследователями факторами производства или производственными ресурсами. Все экономические ресурсы, которые вовлечены в производственный процесс, могут быть подразделены, с одной стороны, на материальные – природные ресурсы и капитал, а с другой на людские – труд и предпринимательскую способность как особую разновидность человеческих ресурсов (то есть особый вид человеческих талантов).

На рис. 1 представлено схематическое взаимодействие экономических ресурсов предприятия в хозяйстве.

В классической экономической теории группировка ресурсов представлена такими категориями, как труд, капитал, земля. Они выступают основополагающими факторами производства.

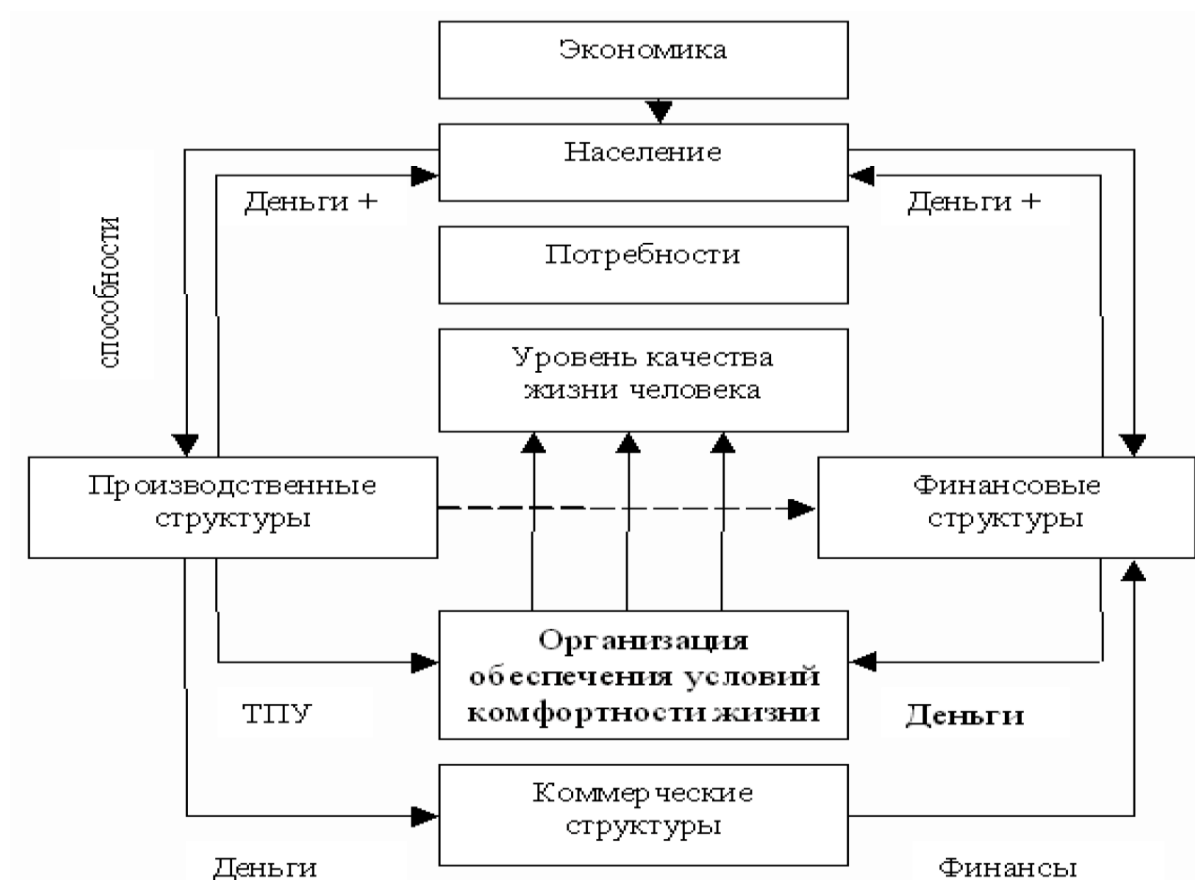


Рис. 1. Взаимодействие экономических ресурсов предприятия в экономике*

*Составлено автором по данным: [1].

Наличие указанных факторов является необходимым условием процесса производства, но недостаточным. Для их эффективного соединения и использования в определенной качественной и количественной пропорции требуется деятельность людей, получившая название предпринимательской. Предпринимательство часто называют четвертым фактором производства.

К настоящему времени стандартная классификация экономических ресурсов, задействованных в функционировании организации, выглядит следующим образом [2]:

- 1) природные ресурсы (земля);
- 2) материальные ресурсы;
- 3) трудовые ресурсы;
- 4) финансовые ресурсы.

На предприятиях различают следующие виды экономических ресурсов [5]:

- трудовые ресурсы – промышленно-производственный персонал (основные и вспомогательные рабочие, руководители, специалисты и служащие, ученики) и непромышленный персонал;
- материальные ресурсы (сырье, материалы, топливно-энергетические ресурсы, запасные части);
- основные производственные фонды – здания и сооружения, технологическое оборудование, транспортные средства, средства автоматизации управления, хозяйственный инвентарь и пр.;
- финансовые ресурсы – собственный и заемный капитал;
- информационные ресурсы – совокупность конкретных данных и информации;
- совокупные ресурсы – сумма перечисленных видов ресурсов в денежном выражении.

Источниками формирования экономических ресурсов на предприятии являются собственные средства, ресурсы, мобилизованные на финансовом рынке (продажа ценных бумаг, кредитные инвестиции), поступление средств от финансовых организаций).

В условиях рыночной экономики результаты любой сферы бизнес-деятельности зависят, прежде всего, от эффективности использования финансовых ресурсов. Оценка эффективности использования финансовых ресурсов в организации способствует не только в решении управленческих задач, которые направлены на максимизацию прибыли и минимизацию убытков, но также обеспечивает поддержание стабильного финансового состояния, тем самым позволяет повысить имидж компании в глазах потенциальных инвесторов и партнеров.

Эффективное использование финансовых ресурсов базируется на сопоставлении количества и качества израсходованных денежных средств с количественным и качественным выражением достигнутых за соответствующий период результатов.

Основная цель проведения оценки эффективности использования финансовых ресурсов заключается в повышении эффективности работы предприятия. Чтобы оценить эффективность использования финансовых ресурсов предприятия, требуется использовать соответствующую систему показателей, которые характеризуют:

1. структуру капитала предприятия и источники его образования;
2. эффективность и интенсивность его использования;
3. платежеспособность и кредитоспособность организации, запасы его финансовой устойчивости.

Данная оценка проводится по следующим аналитическим направлениям:

- Расчет показателей рентабельности

В табл. 1 приведены основные показатели рентабельности и формулы их определения.

Таблица 1

Показатели рентабельности*

Показатель	Формула
Рентабельность продаж (коммерческая рентабельность), ROS	$ROS = \text{Пп} / \text{В} * 100$ где Пп - прибыль от продаж; В - выручка от продаж
Рентабельность активов (капитала) (экономическая рентабельность), ROA	$ROA = \text{Пдн} / \text{А} * 100$ где Пдн - прибыль до налогообложения; А - средняя за период стоимость активов
Рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность), ROE	$ROE = \text{ЧП} / \text{СК} * 100$ где ЧП – чистая прибыль; СК - средняя за период величина источников собственных средств
Рентабельность операционных инвестиций (производственных фондов), ROI	$ROI = \text{Под} / \text{ОИ} * 100$ где Под – прибыль от основной деятельности; ОИ - средняя за период величина операционных инвестиций
Рентабельность затрат (хозяйственная рентабельность, окупаемость издержек), Rcc	$Rcc = \text{Пп} / \text{З} * 100$ где Пп – прибыль от продаж З – затраты на производство и реализацию продукции

* Составлено автором по данным: [4].

Индикаторы рентабельности характеризуют, сколько прибыли получает предприятие с каждого рубля средств, которые вложены в производственные и финансовые операции

Рентабельность активов является наиболее общим показателем в группе индикаторов рентабельности капитала. Также его называют нормой прибыли. Данный коэффициент выступает главным объектом внимания менеджеров компании, так как рентабельность совокупного капитала аккумулирует в себе движение всех видов ее производственных и финансовых ресурсов и структуру, затраты на производства и обращения.

Показатель рентабельности активов может также отражать достигнутый в компании баланс экономических интересов внутренних и внешних участников бизнеса. Рентабельность собственного капитала важна для собственников, которые вкладывают в бизнес свои средства с целью получения прибыли на вложенный капитал.

- Анализ финансовых коэффициентов (R-анализ)

Данное направление предполагает проведение анализа финансового состояния предприятия, и основывается на расчете соотношения различных показателей финансовой деятельности предприятия между собой. Применение финансовых коэффициентов основывается на концепции, которая предполагает существование определенных соотношений между отдельными статьями отчетности. К финансовым коэффициентам относятся:

- коэффициенты оценки платежеспособности (ликвидности);
- коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия;
- коэффициенты оценки оборачиваемости капитала;
- коэффициенты оценки оборачиваемости активов;

В табл. 2 приведены основные показатели оборачиваемости и формулы их расчета.

Таблица 2

Показатели оборачиваемости

Показатель	Формула
Оборачиваемость капитала	Выручка / Среднегодовая сумма активов
Оборачиваемость собственного капитала	Выручка / Среднегодовая стоимость собственного капитала
Оборачиваемость заемного капитала	Выручка / Средняя величина заемного капитала
Оборачиваемость инвестированного капитала	Выручка / (Средняя величина собственного капитала + Средняя величина долгосрочных обязательств)
Оборачиваемость оборотных активов	Выручка / Среднегодовая величина оборотных активов
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Выручка / Среднегодовая величина дебиторской задолженности
Оборачиваемость кредиторской задолженности	Выручка / Среднегодовая величина кредиторской задолженности

* Составлено автором по данным: [4].

По данным табл. 2 можно сказать, что коэффициенты оборачиваемости характеризуют интенсивность использования (скорость оборота) определенных активов и обязательств.

- Оценка стоимости финансовых ресурсов

Суть данного метода заключается в том, что стоимость капитала предприятия является мерой прибыльности операционной деятельности, а также характеризует часть прибыли, уплачиваемой за использование сформированного или привлеченного нового капитала предназначенного для обеспечения выпуска и реализации продукции. Определение стоимости капитала является одной из основных задач финансового менеджмента организации, так как стоимость капитала лежит в основе увеличения рыночной стоимости компании.

При это рассчитывается:

- стоимость функционирующего собственного капитала предприятия;
- стоимость заемного капитала в форме банковского кредита;
- стоимость заемного капитала, привлекаемого за счет эмиссии облигаций;
- средневзвешенная стоимость капитала;

- предельная эффективность капитала.
- Оценка структуры и движения капитала предприятия

Данное направление при проведении оценки эффективности использования финансовых ресурсов предполагает использование индикаторов движения капитала (активов).

К таким показателям относятся:

- коэффициент поступления всего капитала
- коэффициент поступления собственного капитала
- коэффициент поступления заемного капитала
- коэффициент использования собственного капитала
- коэффициент выбытия заемного капитала
- коэффициенты деловой активности

Таким образом, одновременное задействование всех вышеперечисленных направлений и показателей позволяет дать наиболее точную оценку эффективности использования финансовых ресурсов организации. Использование полученных результатов анализа при составлении финансовых планов предприятий приводит к повышению результативности финансовой деятельности хозяйствующих субъектов, что является конечной целью функционирования любой коммерческой организации.

Список источников

1. Байгулова А.А. Экономика ресурсосбережения: учеб. пособие / А.А. Байгулова. Ульяновск: УлГУ, 2018. 100 с.
2. Габрусь А.А. Экономическая сущность и классификация экономических ресурсов промышленного предприятия // Электронный научный журнал «Дневник науки». 2019. № 7. С. 1-14.
3. Голубева Т.В., Алистарова Н.В. Оценка эффективности использования ресурсов предприятия: учебное пособие. Самара: Издательство Самарского университета, 2022. 64 с.
4. Курьянов А.В., Гуваева С.В. Анализ и оценка эффективности деятельности предприятий // Наука и Образование. 2020. № 2. С. 448
5. Федоришина Н.Д. Понятие и классификация экономических ресурсов, их свойства и роль в процессе производства // Международный научный журнал «Синергия наук». 2023. № 1. С. 1-9.

Об авторе:

БОЛОТСКИХ Виталий Дмитриевич - 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: vitalik081002@gmail.com

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

EFFICIENCY OF USING THE FINANCIAL RESOURCES OF THE ORGANIZATION

V.D. Bolotskikh¹

¹Tver State University, Tver, Russia

This paper is devoted to the consideration of theoretical approaches to assessing the effectiveness of using financial resources of modern organizations. The study defines the concept of "resources", presents a classification of resources, and focuses on financial resources as the main source of enterprise development. Key indicators for assessing the effectiveness of using an organization's financial resources are identified and characterized: profitability, liquidity, asset turnover, and financial stability. The analysis of these indicators makes it possible to identify trends and develop strategies to improve the financial condition of the organization.

Keywords: *financial resources, valuation methods, profitability indicators, financial coefficients.*

About the author:

BOLOTSKIKH Vitaly Dmitrievich - 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: vitalik081002@gmail.com

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: 12.04.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ВО ВКЛАДЫ

М.Д. Борщинова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика банковских вкладов физических лиц за 2020-2025 годы. Рассмотрена динамика привлечения средств граждан кредитными организациями, проведен анализ ряда отобранных показателей. Определены слабые стороны в работе коммерческих банков по привлечению средств граждан и выделены перспективы развития данного направления.

Ключевые слова: *банковский вклад, привлеченные средства, ключевая ставка, средневзвешенная ставка.*

Банковский вклад представляет собой определенные договором условия передачи денежных средств банку под проценты на условиях возврата. Они могут находиться на вкладе неопределенное время, то есть до момента востребования, или определенный договором срок. Вклад позволяет получать прибыль от вложенных денег.

Банковские вклады являются важнейшим источником формирования ресурсной базы коммерческих банков. Разработке тактики и стратегии по данному вопросу уделяется значительное внимание. Внедряется все больше новых технологий. Значительное развитие получили интернет-банкинг и мобильный банкинг.

Для вкладчиков главной целью вложения средств является защита своих финансов от инфляции, что обеспечивает определенный доход в виде процента. Таким образом, при выборе вклада клиент ориентируется в первую очередь на доходность вложения. Кроме того, важными факторами являются различные специальные предложения, дополнительные условия и, не в последнюю очередь, качество обслуживания банка. Предпочтение отдается надежным и финансово устойчивым банкам – участникам системы страхования вкладов (№177-ФЗ «О страховании вкладов в банках РФ» от 23.12.2003 г.).

Максимальная сумма возмещения при страховании вкладов и накопительных счетов составляет 1,4 млн.руб. по счетам вкладчика в одном банке (включая начисленные проценты). Эксперты рекомендуют диверсифицировать крупные вложения в несколько банков с целью максимального страхового покрытия.

Классификация банковских вкладов может быть проведена по следующим основаниям [3]:

- 1) По назначению:
 - ✓ Транзакционные (для проведения расчетов);
 - ✓ Сберегательные (используются для накоплений);
- 2) По сроку вклада:
 - ✓ До востребования;
 - ✓ На определенный срок (см. табл. 4);
- 3) По уплачиваемым процентам:
 - ✓ Фиксированная процентная ставка;
 - ✓ Плавающая процентная ставка;
 - ✓ Без начисления процентов;
 - ✓ Простые или сложные (с капитализацией) проценты по начислению;
- 4) По наличию ограничений:
 - ✓ На пополнение и снятие денежных средств;
 - ✓ На максимальную и минимальную сумму по вкладу;
 - ✓ На неснижаемый остаток по вкладу.
- 5) По валюте вклада.

Заметной тенденцией последних лет является непрерывное увеличение количества денежных средств на вкладах (табл. 1).

Таблица 1

Привлеченные средства физических лиц, млн. руб.*

Год	Вклады (депозиты) и другие привлеченные средства физических лиц
2020	295 730 559
2021	309 228 560
2022	343 664 414
2023	418 053 364
2024	541 227 858

*Составлено автором по данным: [4].

Из предоставленной Центральным Банком статистики видно, что за последние пять лет объем вкладов физических лиц увеличился на 83%. В большей степени это связано с повышением ключевой ставки ЦБ РФ (табл. 2). С 2020 года темп прироста привлеченных средств стремительно увеличивается: в 2021 году – 4,56%, в 2022 – 11,14%, в 2023 – 21,64%, в 2024 – 29,46%. Это связано с постепенным выходом России из кризиса, вызванного пандемией, а также значительной государственной поддержкой населения, которая сохраняла склонность граждан к использованию банковских продуктов на всем его протяжении. После начала военной операции РФ аналитики ЦБ обнаружили в региональной статистике Банка России аномальный рост банковских депозитов. Наиболее заметен прирост

в регионах с уровнем жизни ниже среднего, что связано с существенным увеличением выплат мобилизованным и контрактникам.

Таблица 2

Изменение ключевой ставки ЦБ РФ, %*

Начало действия	Конец действия	Значение
16.12.2019	09.02.2020	6.25
10.02.2020	26.04.2020	6.00
27.04.2020	21.06.2020	5.50
22.06.2020	26.07.2020	4.50
27.07.2020	21.03.2021	4.25
22.03.2021	25.04.2021	4.50
26.04.2021	14.06.2021	5.00
15.06.2021	25.07.2021	5.50
26.07.2021	12.09.2021	6.50
13.09.2021	24.10.2021	6.75
25.10.2021	19.12.2021	7.50
20.12.2021	13.02.2022	8.50
14.02.2022	27.02.2022	9.50
28.02.2022	10.04.2022	20.00
11.04.2022	03.05.2022	17.00
04.05.2022	26.05.2022	14.00
27.05.2022	13.06.2022	11.00
14.06.2022	24.07.2022	9.50
25.07.2022	18.09.2022	8.00
19.09.2022	23.07.2023	7.50
24.07.2023	14.08.2023	8.50
15.08.2023	17.09.2023	12.00
18.09.2023	29.10.2023	13.00
30.10.2023	17.12.2023	15.00
18.12.2023	28.07.2024	16.00
29.07.2024	15.09.2024	18.00
16.09.2024	27.10.2024	19.00
28.10.2024	н.в.	21.00

* Составлено автором по данным: [6].

Вклады в валюте становятся всё менее привлекательными для россиян (табл. 3). За последние пять лет объём средств на сберегательных счетах в долларах и евро упал почти вдвое. Это связано с девальютизацией, ограничениями на вывод валюты и снижением курса доллара. Многие

вкладчики предпочитают переводить средства в наличную валюту или инвестировать их в другие инструменты.

В марте 2022 года ЦБ ввел существенные ограничения: практически полный запрет на снятие валютных вкладов (снять наличную валюту было вообще нельзя, только в российских рублях по курсу), кроме того, юрлица должны были продавать практически всю валютную выручку. Позже в валютных ограничениях появились небольшие послабления – можно было снять до 10 000 долларов с валютных сбережений в течение полугода (с марта по сентябрь), сумму превышения можно было снять только в российских рублях [5]. Однако данные ограничения будут действовать до 9 марта 2025 года.

В настоящее время фактически банки не привлекают вклады в валютах недружественных стран (доллары США и евро), выставив в качестве заградительных барьеров либо низкую процентную ставку (от 0,01% годовых до 3% годовых), либо увеличивая минимальную сумму вклада.

Одновременно с этим растет популярность китайской валюты. Юань – основная альтернатива ставшими «токсичными» долларом и евро. За 2023 год доходность по депозитам в юанях выросла в 2 раза. Максимальная ставка достигает до 5% годовых.

Динамика ставок по вкладам в юанях будет зависеть от потребности банков в выдаче займов для бизнеса в китайской валюте.

Таблица 3

Привлеченные средства физических лиц в иностранной валюте, млн. руб.*

Год	Вклады (депозиты) и другие привлеченные средства физических лиц в иностранной валюте
2020	80 433 306
2021	84 684 971
2022	61 742 487
2023	49 998 337
2024	43 292 782

* Составлено автором по данным: [4].

Начиная с 2021 года прослеживается нисходящая тенденция по вкладам в иностранной валюте: привлеченные средства в иностранной валюте снизились практически в два раза.

Как видно из табл. 4, за 2020-2025 гг. средневзвешенная ставка по вкладам физических лиц до востребования увеличилась на 8,98 п.п.; на срок от 181 дня до 1 года увеличилась на 16,79 п.п.; по вкладам на срок свыше 1 года – на 16,00 п.п. В среднем за анализируемый период средневзвешенная процентная ставка по привлеченным вкладам увеличилась в 4,6 раза.

65% нового привлечения денежных средств размещается во вклады со сроком от 3 до 6 месяцев и сроком до 1 года (максимальная процентная ставка).

Таблица 4

Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным кредитными организациями вкладам (вкладам) физических лиц в рублях, %^{*}

Данные на 1 января	"до востребования"	до 30 дней, включая "до востребования"	до 30 дней, кроме "до востребования"	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней
2020	3,01	3,38	3,79	3,73	4,58
2021	2,32	2,41	2,50	2,98	3,70
2022	5,45	5,95	6,82	5,03	5,16
2023	3,47	3,67	4,19	4,57	5,50
2024	6,52	9,08	13,46	12,92	14,23
2025	11,99	18,93	21,82	20,74	22,13

Продолжение таблицы 4

Данные на 1 января	от 181 дня до 1 года	до 1 года, включая "до востребования"	до 1 года, кроме "до востребования"	от 1 года до 3 лет	свыше 3 лет
2020	4,84	4,46	4,56	5,49	5,26
2021	3,55	3,36	3,42	4,18	4,06
2022	4,98	5,11	5,08	7,67	7,65
2023	5,64	5,27	5,35	7,13	6,77
2024	14,89	14,32	14,49	12,28	11,23
2025	21,63	21,37	21,57	21,49	15,14

^{*}Составлено автором по данным: [4].

Налогообложение доходов по банковским вкладам является актуальной темой для вкладчиков и финансовых учреждений. В 2024 году в России впервые нужно будет заплатить налог с доходов, полученных по вкладам за 2023 год. Новый закон о налоге на проценты по банковским вкладам вступил в силу с 1 января 2021 года.

Сами средства на вкладах и других банковских счетах не облагаются налогом, но налог на доходы физических лиц (НДФЛ) может взиматься с доходов, полученных по ним. Согласно закону, подоходный налог должны платить те вкладчики, у которых процентный доход по вкладам за год превысит определенный лимит [2].

Лимит зависит от ключевой ставки Банка России. Его рассчитывают следующим образом: 1 млн рублей умножается на максимальное значение ключевой ставки ЦБ за год, в котором получен доход. С процентного дохода, превышающего эту сумму, надо заплатить НДФЛ.

В марте 2022 года президент России подписал закон, в соответствии с которым граждан освободили от уплаты налога с процентных доходов по вкладам за 2021 и 2022 годы. Таким образом, в 2022 (с доходов, полученных в 2021 году) и 2023 (с доходов, полученных в 2022 году) годах платить налог было не нужно. Но доход, полученный по вкладам в течение 2023 года, уже облагается налогом. Федеральная налоговая служба (ФНС) должна уведомить налогоплательщиков о необходимости заплатить налог за 2023 год до 30 октября 2024 года. Заплатить налог на процентный доход по вкладам, полученный в 2023 году, будет необходимо до 1 декабря 2024 года.

Согласно статье 214 Налогового кодекса РФ, при расчете налога с процентного дохода по вкладам учитываются не только банковские вклады, но и другие продукты, по которым гражданин получает доход в виде процентов. То есть при расчете налогооблагаемой базы учитываются доходы по вкладам, накопительным и карточным счетам, банковским картам и так далее. Налогом облагаются доходы от депозитов как в рублях, так и в иностранной валюте.

Расчет производится следующим образом. Полученный по всем банковским инструментам процентный доход за год суммируется, и полученная сумма сравнивается с установленным лимитом, зависящим от ключевой ставки ЦБ. Если сумма процентных доходов меньше необлагаемого дохода или равна ей, налог не взимается. Если же сумма процентных доходов по всем депозитам и счетам превышает установленный законом уровень, с суммы сверх этого лимита уплачивается НДФЛ. Ставка налога составляет 13% (или 15%, если годовой доход гражданина превышает 5 млн рублей за 2024 год, если годовой доход гражданина превышает 2,4 млн рублей за 2025 год). Доходы от депозитов в иностранной валюте пересчитываются в рубли по официальному курсу ЦБ на дату получения дохода.

Некоторые вкладчики считают, что налог распространяется только на вклады на сумму более 1 млн рублей. В действительности ситуация обстоит несколько иным образом. В Налоговом кодексе нет непосредственного указания на размер вклада в абсолютном выражении, а сумма в 1 млн рублей применяется исключительно как величина для расчета необлагаемого налогом дохода. Банковские депозиты на сумму до 1 млн рублей также могут попасть под налогообложение. Это возможно в ситуации, когда процентная ставка будет достаточно высокой [1].

Налог на процентный доход по вкладам и счетам платят все граждане, которые получают процентные доходы в России: как налоговые резиденты (физические лица, которые независимо от гражданства проводят на территории страны не менее 183 календарных дней в течение 12 месяцев подряд), так и налоговые нерезиденты (физические лица, которые независимо от гражданства проводят на территории страны менее 183 календарных дней в течение 12 месяцев подряд). Для пенсионеров и людей

с инвалидностью особых условий и льгот по уплате налога на вклады нет. Они платят налог на общих основаниях, наравне с остальными категориями налогоплательщиков. Кроме того, стоит отметить, что открывать несколько вкладов на одного человека в разных банках с целью избегания уплаты налога является бессмысленным. ФНС суммирует процентные доходы, полученные вкладчиком во всех банках по всем продуктам.

Перспективным направлением развития операций коммерческого банка может стать повышение финансовой грамотности населения, например, проведение обучающих программ для населения, направленных на понимание преимуществ банковских вкладов. Это поможет гражданам более детально изучить условия по их вкладам и не оказаться обманутыми, так как для получения высокой ставки по вкладу или накопительному счету может потребоваться выполнение определенных условий, без которых доходность окажется ниже. Дополнительным условием может быть подписка на пакет услуг банка или определенный объем трат по картам банка. Кроме того, предложение от банка, дающее высокую ставку, может быть адресовано новым клиентам или клиентам, которые не имели срочных депозитов какой-то период времени, либо предполагать привлечение новых средств от уже существующих клиентов.

В результате необходимо внимательно читать условия вклада, что позволит не оказаться в ситуации, когда ставка по депозиту будет ниже ожидаемой. Важным фактором для срочных депозитов также являются условия выплат процентов и возможность капитализации. Данные предложения могут быть очень привлекательными, но чем более длительный вклад открывает вкладчик, тем больше на него будут влиять действия регулятора в рамках денежно-кредитной политики – переход Центробанка к снижению ставки будет способствовать снижению доходности депозита.

Повышение удельного веса срочных вкладов в банковских пассивах позволяет банку расширять долгосрочные активные операции, поддерживать высокий уровень ликвидности, не имея при этом большого кассового резерва, наличие которого снижает рентабельность. С другой стороны, данный ресурс для банка является и более дорогим. Необходимость выплачивать вкладчикам более высокие проценты по срочным депозитам приводит к снижению маржи. Тем не менее, можно утверждать, что данный факт отчасти нивелируется тем, что долгосрочные ресурсы позволяют банку повысить качество кредитного портфеля и увеличить процентные доходы. В России конкретный размер процентного вознаграждения зависит от суммы и срока вклада, а также от выполнения вкладчиком условий договора. Следует учесть, что размер процентного вознаграждения не может быть пересмотрен банком в одностороннем порядке. Однако несмотря на то, что по условиям договора вкладчик не может распоряжаться своими средствами в пределах оговоренного срока,

действующее законодательство позволяет депозитору забрать вклад досрочно. В связи с этим в настоящее время даже срочные вклады не могут считаться абсолютно надежным ресурсом для банка. Досрочное расторжение договора срочного депозита влечет за собой потерю процентных доходов для вкладчика. Как правило, проценты в таких случаях снижаются до уровня процентов, которые выплачиваются по вкладам до востребования. Иными словами, досрочное расторжение не имеет выгоды как банку, так и вкладчику [1].

В целом, несмотря на существующие проблемы, операции по срочным вкладам остаются важным направлением деятельности коммерческих банков. Успех в этой сфере зависит от способности банков адаптироваться к меняющимся условиям рынка и предлагать клиентам современные и привлекательные продукты.

Список источников

1. Кравченко О.В., Объедков А.С. Стратегические направления развития депозитных операций как способ привлечения финансовых ресурсов коммерческими банками // Вестник Международного института рынка. 2023. № 1. С. 56–66.
2. Максимова Е. В., Складорова Ю. М. Проблемы осуществления депозитных операций коммерческими банками и пути их решения // Сборник научных трудов XXIX Международной научно-практической конференции. Астрахань, 2022. С. 246–248.
3. Пилипович А. Д., Гринько Е. Л. Анализ депозитных операций банков России в современных условиях // Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Севастополь, 2020. С. 86–90.
4. Сведения о размещенных и привлеченных средствах [Электронный ресурс]: Банковский сектор / Статистика / Сайт ЦБ РФ. Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/ (дата обращения 20.02.25)
5. Сайт Банки.ру [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.banki.ru> (дата обращения 20.02.25)
6. Ключевая ставка ЦБ РФ [Электронный ресурс]: Сайт Calcus.ru. Режим доступа: <https://calcus.ru/klyuchevaya-stavka> (дата обращения 20.02.25)

Об авторе:

БОРЩИНОВА Мария 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: maria_borschinova@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

ON THE CHALLENGES AND PROSPECTS OF COMMERCIAL BANK'S OPERATIONS ON DEPOSITS OF INDIVIDUALS

M.D. Borshchinova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article provides a brief description of bank deposits of individuals for 2020-2025. The dynamics of attracting funds from citizens by credit organizations and the prospects for development of this area were considered.

Keywords: *bank contribution, raised funds, key rate, weighted average rate.*

About the author:

BORSHCHINOVA Maria Dmitrievna – 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: maria_borschinova@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: 24.02.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ВЫЗОВЫ, ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Д.В. Бурцев¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Экономическое развитие любой страны - это сложный и многогранный процесс, который зависит от множества факторов: внутренней политики, внешнеэкономических условий, глобальных трендов, технологического прогресса и демографической ситуации. Россия, как одна из крупнейших экономик мира, не является исключением. Прогнозирование экономического развития России на ближайшие годы требует учета как текущих вызовов, так и долгосрочных трендов. В данной статье мы рассмотрим ключевые факторы, которые будут определять экономическое будущее России, а также возможные сценарии развития.

Ключевые слова: экономика России, факторы, прогноз, сценарии, риски

Хозяйственное развитие любого государства представляет собой сложный и многогранный процесс, который определяется воздействием различных факторов: внутренней политики, внешнеэкономических условий, глобальных трендов, технологического прогресса и демографической ситуации.

Российская Федерация входит в состав крупнейших экономик мира, и на развитие ее национального хозяйства также воздействуют многочисленные обстоятельства и условия. Прогнозирование экономического развития Российской Федерации на ближайшую перспективу предполагает учитывать как текущие вызовы, так и долгосрочно складывающиеся тренды. В представленном исследовании мы рассмотрим ключевые факторы, которые будут определять экономическое будущее России, а также возможные сценарии развития.

Анализ источников [1-7] по рассматриваемой проблематике позволил выделить следующие аспекты:

1. Текущее состояние экономики России

На момент 2025 года экономика России продолжает адаптироваться к новым реалиям, сформированным после событий начала 2020-х годов. Основные характеристики текущего состояния экономики включают:

- Зависимость от сырьевого экспорта: несмотря на усилия по диверсификации, нефть и газ остаются основными источниками доходов бюджета.

- Санкционное давление: Ограничения со стороны западных стран продолжают влиять на доступ к технологиям, финансам и рынкам.

- Инфляция и курс рубля: Инфляция стабилизировалась на уровне 4-6%, а курс рубля остается волатильным, зависящим от цен на нефть.

- Демографические вызовы: Сокращение трудоспособного населения и старение общества создают давление на пенсионную систему и рынок труда.

2. Ключевые факторы, влияющие на экономическое развитие

Главной движущей силой экономического роста должен стать внутренний спрос, как потребительский, так и инвестиционный.

Прогнозирование экономического развития России невозможно без учета следующих факторов:

2.1. Цены на энергоресурсы

Россия остается одним из крупнейших экспортеров нефти и газа. Цены на эти ресурсы будут определять доходы бюджета и торговый баланс. Однако глобальный переход к "зеленой" энергетике создает риски снижения спроса на традиционные энергоносители.

2.2. Санкции и внешнеэкономические отношения

Санкции со стороны западных стран продолжают ограничивать доступ к технологиям и финансовым рынкам. В ответ Россия укрепляет экономические связи с азиатскими странами, такими как Китай и Индия, что может частично компенсировать потери.

2.3. Технологическое развитие

Развитие высокотехнологичных отраслей, таких как ИТ, искусственный интеллект и робототехника, может стать драйвером роста. Однако зависимость от импорта технологий и комплектующих остается серьезным вызовом.

2.4. Демография и трудовые ресурсы

Сокращение трудоспособного населения из-за демографического кризиса требует мер по привлечению мигрантов и повышению производительности труда.

2.5. Инфраструктурные проекты

Реализация крупных проектов, таких как развитие Арктики и Дальнего Востока, может стимулировать экономический рост, но требует значительных инвестиций.

2.6. Климатические изменения

Изменение климата влияет на сельское хозяйство, инфраструктуру и добычу ресурсов, что требует адаптации и дополнительных расходов.

3. Возможные сценарии развития

На основе анализа ключевых факторов можно выделить несколько сценариев экономического развития России на ближайшие годы:

3.1. Базовый сценарий (умеренный рост)

- Условия: Стабильные цены на нефть, снижение геополитической напряженности, успешная диверсификация экономики.

- Результат: Рост ВВП на 1,5–2,5% в год, инфляция на уровне 4–6%, укрепление рубля.

3.2. Пессимистичный сценарий (стагнация)

- Условия: Падение цен на нефть, ужесточение санкций, низкие темпы технологического развития.

- Результат: Рост ВВП на 0,5–1%, высокая инфляция, ослабление рубля.

3.3. Оптимистичный сценарий (ускоренный рост)

- Условия: Успешная реализация инфраструктурных проектов, приток инвестиций, развитие высокотехнологичных отраслей.

- Результат: Рост ВВП на 3–4%, снижение инфляции, укрепление экономической независимости.

4. Риски и возможности

4.1. Риски

- *внешние риски:*

- замедление темпов мирового хозяйства.

- *внутренние риски:*

- Ужесточение санкций и изоляция от западных рынков.

- Падение цен на нефть и газ.

- Недостаток инвестиций в технологическое развитие.

- Демографический кризис и дефицит трудовых ресурсов.

- Налоговая реформа и повышение налоговой нагрузки с 2025 года.

4.2. Возможности

- Развитие несырьевого экспорта, включая сельское хозяйство и высокие технологии.

- Укрепление сотрудничества с азиатскими странами.

- Реализация крупных инфраструктурных проектов.

- Переход к "зеленой" экономике и использование возобновляемых источников энергии.

5. Рекомендации для устойчивого развития

Для обеспечения устойчивого экономического роста России необходимо:

1. Диверсифицировать экономику: снизить зависимость от сырьевого экспорта за счет развития высокотехнологичных отраслей, то есть следует осуществить структурную трансформацию экономики.

2. Инвестировать в человеческий капитал: повышать качество образования и здравоохранения, привлекать квалифицированных мигрантов.

3. Стимулировать инновации: поддерживать стартапы и исследования в области новых технологий.

4. Укреплять инфраструктуру: развивать транспортные и энергетические сети, особенно в отдаленных регионах.

5. Адаптироваться к климатическим изменениям: внедрять "зеленые" технологии и снижать углеродный след.

Таким образом, по результатам проведенного в статье исследования можно сделать вывод, что прогнозирование экономического развития России — это сложная задача, которая требует учета множества факторов. На 2025 год можно ожидать умеренного роста экономики при условии стабильных внешних и внутренних условий. Однако для достижения устойчивого развития необходимо преодолеть ключевые вызовы, такие как зависимость от сырьевого экспорта, санкционное давление и демографический кризис. Успешная реализация стратегий диверсификации, технологического развития и укрепления инфраструктуры может стать основой для долгосрочного экономического роста и повышения уровня жизни населения.

Список источников

1. Для российской экономики в 2025 году возможны четыре сценария [Электронный ресурс]: Рамблер. URL: https://finance.rambler.ru/economics/54027247/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения 20.02.25)
2. Прогноз социально-экономического развития российской федерации на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов [Электронный ресурс]: Министерство экономического развития РФ. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/310e9066d0eb87e73dd0525ef6d4191e/prognoz_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_rf_2024-2026.pdf (дата обращения 20.02.25)
3. Прогноз социально-экономического развития российской федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов [Электронный ресурс]: Министерство экономического развития РФ. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/b028b88a60e6ddf67e9fe9c07c4951f0/prognoz_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_rf_2025-2027.pdf (дата обращения 20.02.25)
4. Пять главных вызовов для экономики России в 2025 году [Электронный ресурс]: Дзен. URL: <https://dzen.ru/a/Z3xCpvQFuQtSqlY8> (дата обращения 20.02.25)
5. Рушайло П. Прежде чем спорить, давайте считать [Электронный ресурс]: Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/8025180> (дата обращения 20.02.25)
6. Экономика РФ в 2025 году: вызовы и возможности [Электронный ресурс]: ТБанк. URL: <https://www.tbank.ru/invest/social/profile/AlKrass/ca3477f4-ec04-42f4-af71-4e5014bcd45c/?author=profile> (дата обращения 20.02.25)

7. Экономические прогнозы 2025 [Электронный ресурс]: СИБУР. URL: <https://magazine.sibur.ru/publication/trends/ekonomicheskie-prognozy-2025/> (дата обращения 20.02.25)

Об авторе:

БУРЦЕВ Денис Вадимович – 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: bur-denis@rambler.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

FORECASTING RUSSIA'S ECONOMIC DEVELOPMENT: CHALLENGES, TRENDS AND PROSPECTS

D.V. Burtsev¹

¹The Tver State University, Tver, Russia

The economic development of any country is a complex and multifaceted process that depends on many factors: domestic policy, foreign economic conditions, global trends, technological progress and demographic situation. Russia, as one of the largest economies in the world, is no exception. Forecasting Russia's economic development in the coming years requires taking into account both current challenges and long-term trends. In this article, we will look at the key factors that will determine Russia's economic future, as well as possible development scenarios.

Keywords: *Russian economy, factors, forecast, scenarios, risks*

Дата поступления рукописи в редакцию: 28.02.25
Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А.М. Горелова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Актуальность статьи обусловлена высокой значимостью проблемы формирования финансовых возможностей предприятий малого и среднего предпринимательства, обеспечения их достаточными финансовыми ресурсами для осуществления производственно-хозяйственной деятельности в сложившихся экономических условиях. Особый акцент в статье сделан на проблемах, сдерживающих развитие предприятий обрабатывающих отраслей промышленности в Тверской области. Анализ практики формирования финансовых возможностей позволил выявить, что только эффективное формирование (из различных источников, включая внутренние и внешние поступления, собственные и заёмные средства), а также использование финансовых ресурсов обеспечивает высокий уровень финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятий, предотвращает их банкротство на фоне влияния многочисленных факторов внешней и внутренней среды. Только достаточные финансовые возможности обеспечивают эффективное осуществление финансово-хозяйственной деятельности, производство продукции, товаров или услуг, выполнение финансовых обязательств и экономическое стимулирование работающих. Поэтому основные усилия государства должны быть направлены на сдерживание негативных тенденций экономики и смягчение их последствий через поиск новых источников финансирования, формирование резервов внутреннего экономического роста для решения трудностей, с которыми сталкивается сектор малого и среднего предпринимательства в Тверской области.

Ключевые слова: *финансовые возможности, финансовые ресурсы, источники финансирования, обрабатывающая отрасль.*

Сектор малого и среднего предпринимательства обрабатывающих отраслей промышленности обладает значительным весом в развитии экономики Тверской области. Именно поэтому в рамках экономической и социальной политики власти уделяют повышенное внимание поддержке данного сектора в части формирования финансовых возможностей, определяя его в качестве стратегического приоритета регионального развития. Здесь можно выделить:

– машиностроение и металлообработку (ОАО «Тверской вагоностроительный завод», ОАО «Центросвармаш», ЗАО «Тверской экскаватор» и др.);

– пищевую промышленность (ЗАО «Хлеб», АО «ГК Мельком», ООО «Частная пивоварня Афанасий» и др.);

– химическую промышленность (АО «Сибур-ПЭТФ», АО «Научно-исследовательский институт синтетического волокна с экспериментальным заводом», ООО «Тверской лакокрасочный завод» и др.);

– полиграфию (филиал «Тверской полиграфический комбинат детской литературы» ОАО «Издательство «Высшая школа», ОАО «Тверской полиграфический комбинат», ООО «Издательско-полиграфический комплекс Парето-Принт»);

– строительную отрасль (ООО «Тверской домостроительный комбинат», АО «Тверской комбинат строительных материалов №2», ООО «Железобетонные изделия-1», АО «ТЖБИ-4»);

– производство электрического оборудования (АО «Диэлектрические кабельные системы»).

Формирование финансовых возможностей предприятия - это обеспечение предприятия достаточными финансовыми ресурсами для осуществления производственно-хозяйственной деятельности [2, С. 242].

Основная цель формирования финансовых возможностей предприятия - обеспечение предприятия достаточными финансовыми ресурсами в достаточном количестве.

Задачи формирования финансовых возможностей предприятия [3, С. 25]:

– изучение состояния и условий формирования финансовых ресурсов в экономических условиях деятельности;

– планирование и выбор возможных вариаций формирования финансовых ресурсов предприятия и направлений деятельности финансового управления;

– установление финансовых взаимосвязей с поставщиками и клиентами, бюджетами различных уровней, банками и другими финансовыми контрагентами;

– установление резервов и привлечение ресурсов предприятия, которые позволят увеличить производственную мощь, использовать её эффективно, наращивать основные и оборотные фонды;

– мобилизация финансовых ресурсов для обеспечения производственно-хозяйственной работы;

– обеспечение положительного эффекта от использования высвобожденных с оборота денежных средств предприятия с целью максимальной выгоды.

Формирование финансовых возможностей предприятия определяется внутренними и внешними факторами.

К внутренним факторам относятся организационно-правовая форма компании, структура управления, отраслевая принадлежность и вид деятельности, масштабы деятельности, уровень финансового менеджмента.

К внешним факторам относят макроэкономическую ситуацию в стране и в мире в целом, конъюнктуру рынка, нормативно-правовое регулирование и другие. Также финансовые возможности во многом зависят от объёма производства и его эффективности. Постоянный рост и повышение эффективности производства являются основой увеличения финансовых ресурсов [6, С. 17].

Развитие предприятий обрабатывающих отраслей промышленности зависит от наличия и возможности привлечения достаточного объёма финансовых ресурсов. Именно финансовые ресурсы являются одним из наиболее проблемных вопросов для предпринимателей Тверской области, которые сталкиваются с различного рода проблемами, в значительной мере затрудняющими их деятельность.

Одной из основных проблем следует назвать постоянную нехватку финансирования. Учитывая текущую экономическую ситуацию, трудности, связанные с недостатком долгосрочных инвестиционных средств, высокой стоимостью финансовых ресурсов, жесткими требованиями к заемщикам, стали для субъектов МСП, предприятий обрабатывающих отраслей промышленности, первоочередными. В большинстве случаев банки не нацелены выдавать кредиты и поэтому процентные ставки на услуги кредитования значительно выше, по сравнению со ставками крупного бизнеса. Недостаток собственных средств снижает возможности по самофинансированию, которое считается наименее рискованным источником финансовых ресурсов для бизнеса МСП.

Нестабильность законодательства является ещё одной проблемой. Примером тому является принятие ряда регуляторных решений, вводящих дополнительные требования и повышающих финансовую нагрузку на предприятия обрабатывающих отраслей промышленности в Тверской области. В первую очередь это изменения в налоговой сфере – введение торгового сбора, отмена льготы по налогу на имущество для предпринимателей - плательщиков упрощенной системы налогообложения и системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, увеличение фиксированного страхового платежа для индивидуальных предпринимателей.

Невосприимчивость к инновациям является не менее значимой проблемой. В Тверской области в настоящее время инновационная активность предприятий МСП обрабатывающих отраслей промышленности не соответствует требованиям современной экономики. Инновационной деятельностью охвачены менее 25% предприятий. Одной из причин такой

проблемы является то, что внедрение инноваций в производство требует больших капиталовложений, а у предпринимателей данного сектора не хватает средств на данные инвестиции [4, С. 267].

Чрезмерное бюрократическое и налоговое давление на бизнес также оказывают негативное влияние на формирование финансовых возможностей. Огромное количество согласований и разрешений требует времени, сил и затрат на их получение. Что касается налогообложения, то оно лишает возможности вовремя сформировать нужные запасы оборотных средств, при этом основная часть средств уходит на выплату налоговых обязательств.

Зависимость динамики бизнеса от общего уровня экономического развития региона велика. Так, в Тверской области на долю предприятий МСП обрабатывающих отраслей промышленности приходится около 46%.

Система административно-правового регулирования остается недружественной по отношению к предприятиям МСП Тверской области и не учитывает специфику ведения предпринимательской деятельности в рамках данных форм хозяйствования. В сочетании с высоким уровнем фискальной нагрузки препятствия не дают предприятиям обрабатывающих отраслей промышленности, находящимся на начальных этапах деятельности, расширить рынок сбыта продукции, повысить доходность бизнеса и таким образом обеспечить переход компании в средний или крупный бизнес.

Проблема доступа к государственным закупкам. Для МСП работа по госзаказу может стать наиболее эффективным способом загрузки своих мощностей и поиска клиентов.

Низкая платежеспособность населения в качестве проблемы сильно сказывается на объеме продаж - предприятию обрабатывающих отраслей промышленности трудно выпускать товар в больших количествах, а также оказывать услуги для большого количества желающих за недорогую цену, соперничая с более крупными конкурентами, у которых стоимость товаров (услуг) бывает ниже. Поэтому спрос на продукцию подобного рода предприятий небольшой, так как финансовое состояние населения часто не позволяет отдавать за них большие средства

Существуют и другие проблемы, с которыми сталкиваются предприятия Тверской области при формировании финансовых возможностей [5, С. 270]:

- высокая стоимость страхования;
- административные барьеры: выросло количество внеплановых проверок и размер претензий государственных органов к предпринимателям в денежном выражении;
- недостаточный объем оборотных средств;
- отсутствие свободного доступа к займам государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства;

– удорожание и удлинение сроков поставки оборудования: из-за санкций бизнесу приходится приобретать технику и комплектующие через параллельный импорт, что приводит к дополнительным затраченным средствам;

– проблемы с гарантиями на поставленное оборудование: многие компании поставили современное оборудование, но из-за санкций слетели с гарантии;

– вывоз за пределы области необработанной древесины, материалов, полезных ископаемых и другого сырья: это лишает регион дополнительных рабочих мест и денежной массы.

Поэтому для решения проблем с формированием финансовых возможностей предприятий Тверской области важна активная поддержка со стороны государства, например, через программы льготного кредитования, программы по импортозамещению и промышленной ипотеке.

В настоящее время в направлении финансовой поддержки МСП реализуются различные федеральные и региональные программы [1, С. 270]:

– программы поддержки МСП по линии Минэкономразвития РФ, направленные на выдачу субсидий из федерального бюджета;

– программы финансовой поддержки МСП, в числе которых: стимулирование кредитования сектора, гарантийная поддержка (Национальной гарантийной системы (НГС), п «Инвестиционный лифт» и др.;

– Фонд содействия развитию МСП в научно-технической сфере поддерживает предприятия путем финансовой помощи целевым проектам: в числе программ Фонда «Умник», программа для стартапов «Старт», разные предложения по поддержке предприятий «Развитие», «Интернационализация», «Коммерциализация»;

– Минсельхоз России реализует разные меры поддержки МСП, в том числе финансовой;

– различные региональные программы, в том числе направленные на финансовую поддержку МСП.

На сегодняшний день существуют определенные виды финансовой поддержки [5, С. 270]:

- возмещение процентов по коммерческому кредиту (частичное);
- единовременная финансовая помощь от центра занятости;
- компенсация лизинговых платежей;
- льготное налогообложение и «налоговые каникулы»;
- аренда муниципальной недвижимости по ценам ниже рыночных;
- размещение в бизнес-инкубаторе на льготных условиях;
- льготное кредитование;

- бесплатные тренинги, консультации, курсы повышения квалификации;
- оплата участия в выставках (полная или частичная);
- субсидии (гранты), предоставляемые на конкурсной основе.

Приведём некоторые примеры формирования финансовых возможностей предприятий Тверской области:

Программа «Оборотный капитал» Фонда развития промышленности Тверской области. Помогает предприятиям обрабатывающих отраслей промышленности преодолеть риски кассового разрыва из-за колебаний выручки в течение финансового года. Размер займа - от 10 до 20 млн рублей, ставка - 5% годовых, срок – до 3 лет.

Программа «Импортозамещение» того же Фонда позволяет направить средства на разработку новых продуктов и технологий, приобретение производственного и лабораторного оборудования, сырья и материалов для производства новой продукции. Сумма займа - от 10 до 50 млн рублей, ставка - 5% годовых, но при наличии банковской гарантии и финансового поручительства уполномоченной организации.

Государственная имущественная поддержка через Тверской областной бизнес-инкубатор. Он поддерживает вновь создаваемые и находящиеся на ранней стадии развития предприятия обрабатывающих отраслей промышленности (срок деятельности - не более 3 лет) путём предоставления на льготных условиях нежилых помещений, а также оказания комплекса сопутствующих бизнес-услуг.

Практика доказывает эффективность мер. Так, например, льготный заем в размере 50 млн рублей для ООО «ГЕРС Технолоджи» по программе «Импортозамещение» при поддержке Правительства Тверской области позволил предприятию, которое разрабатывает и производит оборудование для инженерного сопровождения строительства нефтяных и газовых скважин, модернизировать парк производственного оборудования для промышленного выпуска роторно-управляемых систем и создать 25 рабочих мест.

Льготный заем в размере 50 млн рублей для ООО «ПК «Ландкрона», специализирующегося на выпуске высококачественной алюминиевой посуды с антипригарным и керамическим покрытием позволил приобрести автоматизированный комплекс по сборке посуды с индукционным дном, что позволило увеличить объем производства посуды на 180 000 единиц ежегодно.

Предприятию АО «Исток», занимающемуся созданием средств производства для источников тока, а также разработкой и производством источников альтернативной энергии на основе солнечной и ветровой энергии, был предоставлен льготный заем в размере 30,7 млн рублей. Средства были направлены на приобретение станков, пресса и установки

лазерной резки. Это позволит увеличить выпуск продукции на 30%, а также создать новые рабочие места для тверского региона.

Таким образом, для решения проблем формирования финансовых возможностей предприятий в Тверской области необходимо:

- проанализировать и реализовать все возможности формирования финансовых ресурсов за счёт внутренних источников, основная роль принадлежит прибыли, которая остаётся в распоряжении организации;

- привлечь внешние источники финансирования; к ним относятся кредиты коммерческих банков и других кредитных организаций, средства, привлечённые путём выпуска облигаций, бюджетные кредиты, а также средства других предприятий и организаций;

- диверсифицировать виды операционной и финансовой деятельности; можно диверсифицировать портфель финансовых инвестиций, проводить профилактику и избегать отдельных финансовых рисков, использовать эффективные формы их внутреннего и внешнего страхования;

- максимизировать прибыль, для чего можно эффективно управлять активами предприятия, привлечь заёмные финансовые средства, выбрать более эффективные направления операционной и финансовой деятельности;

- оптимизировать денежный оборот, для чего нужно эффективно управлять денежными потоками организации, обеспечивать синхронизацию объёма поступлений и расходований денежными средствами в отдельных периодах, поддерживать нужную ликвидность в оборотных активах;

- чётко определить направления развития на краткосрочную и долгосрочную перспективу;

- оптимизировать инвестиционную политику, например, рассчитать показатели самофинансирования и мобилизации, чистого оборотного капитала и денежного потока;

- улучшить состояние дебиторской и кредиторской задолженности, для чего систематически следить за их соотношением, контролировать расчёты по просроченным задолженностям и своевременно выявлять недопустимые виды задолженности;

- оптимизировать финансовое планирование, для чего можно, например, организовать систему документооборота с точными сроками предоставления информации по плановым показателям, автоматизировать процессы разработки плана.

Безусловно, при решении проблем финансовой поддержки предприятий МСП в Тверской области необходимо использование комплексного подхода и применение во взаимосвязи всех возможных методов и инструментов – от предоставления грантов, субсидий до предоставления возможности бесплатной подготовки специалистов.

Список литературы

1. Бойцова Ю.С. Особенности финансирования стартапов субъектов малого и среднего предпринимательства в Тверской области // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2017. № 12. С. 207-210.
2. Волкова А.А. Особенности управления финансами в организациях малого бизнеса // Молодой ученый. 2020. № 2 (292). С. 242-244.
3. Курочкин Н.С. Проблемы финансирования малого и среднего предпринимательства в России // Вопросы науки и образования. 2018. № 9 (21). С.25-29.
4. Поддубная М.Н., Саркисова В.К. Финансирование сектора малого и среднего предпринимательства в российской практике: современные инструменты и приоритеты // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. № 10-1 (61). С. 267-270.
5. Потапова А.Н., Быкова А.Н. Проблемы финансового стимулирования субъектов малого предпринимательства в России // Молодой ученый. 2017. № 48 (182). С. 269-271.
6. Яковлева О.Э. Основные проблемы формирования и использования финансовых ресурсов предприятий // Политика, экономика и инновации. 2018. №4 (21). С. 17.

Об авторе:

ГОРЕЛОВА Анастасия Михайловна – 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: 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

MODERN PROBLEMS OF FORMATION OF FINANCIAL CAPABILITIES OF ENTERPRISES OF MANUFACTURING INDUSTRIES

A.M. Gorelova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The relevance of the article is due to the high importance of the problem of forming the financial capabilities of small and medium-sized enterprises, providing them with sufficient financial resources to carry out production and economic activities in the current economic conditions. A special emphasis in the

article is placed on the problems hindering the development of manufacturing enterprises in the Tver region. An analysis of the practice of forming financial opportunities has revealed that only effective formation (from various sources, including internal and external revenues, own and borrowed funds), as well as the use of financial resources, ensures a high level of financial stability and solvency of enterprises, prevents their bankruptcy against the background of the influence of numerous factors of the external and internal environment. Only sufficient financial resources ensure the effective implementation of financial and economic activities, the production of products, goods or services, the fulfillment of financial obligations and economic incentives for employees. Therefore, the main efforts of the state should be aimed at curbing negative economic trends and mitigating their consequences through the search for new sources of financing, the formation of reserves for domestic economic growth to solve the difficulties faced by the sector of small and medium-sized enterprises in the Tver region.

Keywords: *financial opportunities, financial resources, sources of financing, manufacturing industry.*

About the author:

GORELOVA Anastasia Mikhailovna – 2st 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:

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: 31.03.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Д.А. Горячёв¹

Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Статья посвящена исследованию проблем формирования бюджетов муниципальных образований, актуальность которых определяется многочисленными факторами. Основные из них представлены важностью муниципальных бюджетов как инструмента финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления (выступают фундаментом бюджетной системы РФ, сосредотачивающим основную часть бюджетных расходов на социальную сферу); слабой обеспеченностью собственными доходами, определяющей зависимость местного самоуправления от органов государственной власти.

Ключевые слова: бюджет, муниципальные образования, доходы местных бюджетов, исполнение местных бюджетов, местное самоуправление

Актуальность исследования обусловлена высокой значимостью проблемы построения эффективной системы бюджетных отношений в условиях нестабильной экономической ситуации. Местный уровень бюджетов, согласно нормам Бюджетного кодекса Российской Федерации от 31.07.1998 г № 145-ФЗ (ред. от 26.12.2024 г) [1], является приоритетным в силу того, что ключевым направлением развития государства выступает развитие местного самоуправления и повышение финансовой самостоятельности муниципальных образований, которая определяется бюджетной обеспеченностью, наличием и видовым составом доходного потенциала территории.

Финансовое состояние местного бюджета обеспечивает предоставление местным органам государственной власти необходимые средства для выполнения их законодательно закрепленных функций и задач; муниципальным организациям возможность поддерживать самостоятельность в финансовом плане; корректировку социально-экономического прогресса на подведомственной территории; предоставление необходимых средств для адресного решения актуальных задач и проблем; самостоятельное формирование приоритетов в распределении бюджетных средств на будущие периоды в соответствии с основными стратегическими целями. Именно поэтому, рационально используя финансовые ресурсы, органы местного самоуправления обеспечивают эффективное решение вопросов местного значения,

определяя экономическое благополучие каждого муниципального образования, качество жизни людей, проживающих на его территории.

Чтобы выявить проблемы формирования бюджетов муниципальных образований, разработать рациональные и действенные предложения по их совершенствованию, необходимо провести анализ источников формирования доходов местных бюджетов. При этом следует уточнить, что согласно ст.47 БК РФ [1], все зачисляемые в местные бюджеты налоговые и неналоговые доходы, а также безвозмездные поступления за исключением субвенций, признаются собственным доходом муниципального бюджета. За основу примем отчётные данные, представленные на портале бюджетной системы Тверской области «Открытый бюджет Тверской области» (табл. 1).

Таблица 1

Структура доходов муниципальных бюджетов в Тверской области в 2023 г.*

№	ДОХОДЫ	Структура доходов муниципальных бюджетов	
		Абсолютный показатель, руб.	%
1	Налоговые и неналоговые доходы	13992173100	40,6
1.1.	Налоговые доходы	12087117184	86,4
1.1.1.	Налог на доходы физических лиц	9243019193	76,5
1.1.2.	Земельный налог	1069815888	8,9
1.1.3.	Прочие налоговые поступления	1774282103	14,7
1.2.	Неналоговые доходы	1905055916	13,6
2	Безвозмездные перечисления всего	20500735840	59,4
ИТОГО ДОХОДОВ		34492908940	100,0

Составлено автором по данным: [6].

Анализ статистических данных выявил, что доходы муниципальных бюджетов по состоянию на 01.01.2024 г исполнены в объеме 34492,9 млн. руб. В структурном отношении местный бюджет Тверской области сформирован:

- налоговыми и неналоговыми доходами – 13992 млн. руб. или 40,6%;
- безвозмездными перечислениями муниципальных районов – 20500 млн. руб. или 59,4%.
- В структуре налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов Тверской области на долю налоговых доходов приходится большая часть (86,4%). Основная доля налоговых доходов муниципалитетов представлена НДФЛ (76,5%). На долю земельного налога (8,9%). Неналоговые доходы являются неотъемлемой частью доходов местных органов самоуправления, однако они составляют незначительную долю (13,6%).

Неоднородность налоговых доходов по виду и статусу налогов связана с тем, что органы местного самоуправления имеют разный объем и возможности налоговых и неналоговых поступлений.

На данный фактор влияет неравномерное размещение домохозяйств, предприятий, заводов по территории муниципалитетов. Местные органы власти несут потери по земельному налогу, так как федеральные предоставляют льготы. Необходимо привести в порядок правоустанавливающие документы собственников недвижимости, в отношении которых не проведено межевание и кадастровый учет, так как в данном случае земельные участки не включаются в налогооблагаемую базу.

Ограниченный объем земельных ресурсов также является проблемой муниципалитетов. Для решения вышеперечисленных проблем необходимо предоставить муниципальным органам власти больше свободы и независимости. Данные меры должны способствовать образованию экономических стимулов для увеличения налоговой базы [2, С. 223].

Следует отметить, что по состоянию на 01.01.2024 в Тверской области насчитывается 5 городов областного значения (Кимры, Ржев, Тверь, Торжок, Вышний Волочёк), 2 закрытых административно-территориальных образования (Озёрный и Солнечный), 22 района.

Далее проведем анализ исполнения доходов муниципальных образований Тверской области за период 2021-2023 гг. на основе изучения консолидированных бюджетов по отчетным данным (табл. 2).

Таблица 2

Динамика доходов местных бюджетов Тверской области за период 2021-2023 гг.*

Показатель	Годы			Отклонение, 2023/2021 гг.	
	2021	2022	2023	Тыс. руб.	%
ДОХОДЫ					
Утверждено, местные бюджеты на год	36189785	37794031	39840846	3651061	10,0
Исполнено, местные бюджеты	34356706	37389918	41175780	6819074	19,8
% исполнения плана на год, местные бюджеты	94,9	98,9	103,4	9	8,9
РАСХОДЫ					
Утверждено, местные бюджеты на год	37376289	39250401	41496802	4120513	11,0
Исполнено, местные бюджеты	34157626	36971725	40435255	6277629	18,3
% исполнения плана на год, местные бюджеты	91,4	94,2	97,4	6	6,5
ПРОФИЦИТ/ДЕФИЦИТ					
Утверждено, местные бюджеты на год	1186504	1456370	1655956	469452	39,5
Исполнение, местные бюджеты	199080	418193	740525	541445	271,9

* Составлено автором по данным: [6].

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что объём утверждённых доходов местных бюджетов вырос на 10,09% или 3651061 тыс. руб.; объём исполненных доходов местных бюджетов рос более быстрыми темпами (+19,8%). План оказался перевыполнен на 6,5%.

Сравнивая с расходами, отметим рост утверждённых расходов на 4120513 тыс. руб. (+11,0%); а также исполненных расходов на 18,3% больше. Более низкие темпы исполнения расходов в сравнении с доходами местных бюджетов привели к формированию профицита местных бюджетов в 2023 году в сумме 541445 тыс. руб. Наблюдается увеличение исполнения местных бюджетов в 2,7 раз.

Динамика доходов местных бюджетов Тверской области по муниципалитетам представлена в табл. 3.

Таблица 3

Динамика доходов местных бюджетов Тверской области по муниципалитетам за период 2021-2023 гг.*

Наименования территорий	Годы			Отклонение, 2023/2021	
	2021	2022	2023	Тыс. руб.	%
г. Кимры	857566	933597	1155431	297865	34,7
г. Ржев	1320337	1254681	1423588	103251	7,8
г. Тверь	9479474	10095958	10950637	1471163	15,5
г. Торжок	936185	975358	1076357	140172	14,9
Вышневолоцкий городской округ	390850	1727185	2042940	1652090	422,6
Кашинский городской округ	333683	712214	780390	446707	133,8
Нелидовский городской округ	1537813	834880	762051	-775762	-50,4
Осташковский городской округ	599193	777538	724870	125677	20,9
Удомельский городской округ	186325	1124529	1216710	1030385	553,0
Андреапольский муниципальный округ	789887	466349	446227	-343660	-43,5
Весьегонский муниципальный округ	461381	346453	380213	-81168	-17,5
Западнодвинский муниципальный округ	614691	472009	520863	-93828	-15,2
Краснохолмский муниципальный округ	1135266	379250	384616	-750650	-66,1
Лесной муниципальный округ	779629	195935	214536	-565093	-72,4
Лихославльский муниципальный округ	266178	470524	864904	598726	224,9
Молоковский муниципальный округ	871698	272487	175294	-696404	-79,9
Оленинский муниципальный округ	193885	244159	566456	372571	192,2
Пеновский муниципальный округ	428921	431257	286531	-142390	-33,2
Рамешковский муниципальный округ	503406	887582	503908	502	0,1
Сандовский муниципальный округ	1751493	373527	251541	-1499952	-85,6
Селижаровский муниципальный округ	594109	953621	550187	-43922	-7,3
Спировский муниципальный округ	298320	319442	367777	69457	23,2
Бежецкий р-он	513172	586475	965753	452581	88,1
Бельский р-он	2240804	1826434	287974	-1952830	-87,1

Продолжение таблицы 3

Наименования территорий	Годы			Отклонение, 2023/2021	
	2021	2022	2023	Тыс. руб.	%
Бологовский р-он	289319	685841	992114	702795	242,9
Жарковский р-он	377075	352547	237749	-139326	-36,9
Зубцовский р-он	816140	492745	725672	-90468	-11,0
Калининский р-он	459735	2597259	2087881	1628146	354,1
Калязинский р-он	159292	414337	742650	583358	366,2
Кесовогорский р-он	238665	770764	427436	188771	79,0
Кимрский р-он	480025	487261	679479	199454	41,5
Конаковский р-он	446447	213735	3171556	2725109	610,4
Кувшиновский р-он	220360	506198	454765	234405	106,3
Максатихинский р-он	375641	472700	595047	219406	58,4
Ржевский р-он	284330	290802	520371	236041	83,0
Сонковский р-он	330690	343419	338738	8048	2,4
Старицкий р-он	793996	874026	949339	155343	19,6
Торжокский р-он	522108	578903	662878	140770	27,0
Торопецкий р-он	652432	717720	719485	67053	10,3
Фировский р-он	311707	352406	355678	43971	14,1
ЗАТО «Озерный»	396450	451035	465406	68956	17,4
ЗАТО «Солнечный»	118029	126774	149781	31752	26,9
ВСЕГО	34356706	37389918	41175780	6819074	19,8

Составлено автором по данным: [6].

Анализ данных свидетельствуют о том, что доходы местных бюджетов выросли за три года на 6819074 тыс. руб. (+19,3%). В большей степени это произошло за счёт роста доходов:

- г. Твери (1471163 тыс. руб. или 15,5%);
- Вышневолоцкого городского округа (1652090 тыс. руб. или в 4,2 раза);
- Удомельского городского округа (1030385 тыс. руб. или 5,5 раз);
- Лихославльского муниципального округа (598726 тыс. руб. или в 2,2 раза);
- Бологовского района (702795 тыс. руб. или 2,4 раза);
- Калининского района (583358 тыс. руб. или в 3,7 раза);
- Конаковского района (2725109 тыс. руб. или в 6,1 раза).

Муниципалитеты имеют хорошие показатели темпов роста промышленности, туризма, доходов населения, объемов инвестиций. В структуре налоговых доходов преобладает налог на прибыль организаций, а не на доходы физических лиц, как в большинстве муниципалитетов. Из этого следует, что органы местного самоуправления стараются развивать предпринимательство на местах, оказывая им финансовую, имущественную, образовательную поддержку.

Однако сегодня в муниципалитетах Тверской области сталкиваются с рядом проблем формирования бюджетов муниципальных образований:

1. Недостаточность собственных доходных источников местных бюджетов: преобладание безвозмездных поступлений в структуре доходов; ограниченные возможности муниципалитетов по увеличению налоговых ставок; низкая доля налоговых и неналоговых доходов в местных бюджетах [3, С. 102].

2. Проблемы исполнения расходных обязательств: опережающий рост социальных расходов (заработная плата, услуги ЖКХ) по сравнению с доходами; недостаточное финансирование капитальных расходов на развитие инфраструктуры; недостаточный контроль и неэффективное использование бюджетных средств.

Несовершенство системы межбюджетных отношений: ограниченность финансовой помощи из вышестоящих бюджетов; несбалансированность расходных обязательств и доходных источников на местном уровне; ограниченная автономия муниципальных структур в распоряжении финансовыми средствами [4, С. 1].

4. Отсутствие комплексного подхода к формированию местных бюджетов: слабая увязка бюджетного планирования с целями социально-экономического развития территорий; невысокий уровень программно-целевого бюджетирования на местном уровне; недостаточное внимание к повышению эффективности расходования бюджетных средств.

По итогам проведенного анализа можно дать следующие предложения по повышению эффективности управления муниципальными бюджетами: привести в порядок правоустанавливающие документы, в том числе документы собственников недвижимости; увеличить норматив зачисления НДФЛ в местные бюджеты; создать необходимые условия для развития малого и среднего предпринимательства в каждом муниципалитете; обеспечить прозрачность бюджетов местных органов власти; предоставить муниципальным органам власти больше свободы и независимости [5, С. 258].

Предложенные выше меры будут способствовать образованию экономических стимулов к увеличению собственной налоговой базы, укреплению экономической самостоятельности и экономическому развитию каждого муниципалитета и Тверской области в целом. Главная задача заключается в стабилизации местных финансов, путем улучшения финансового положения производителей, поддержки и развития производства, наращивания инвестиций и создания новых рабочих мест.

Список источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 г № 145-ФЗ (ред. от 26.12.2024 г) // Собрание законодательства РФ. – 1998. - № 31.
2. Ахатова В.А. Проблемы формирования доходов местного бюджета // Молодой ученый. 2022. № 7 (402). С. 223-225.

3. Воробьёв Д.В. Проблемы формирования муниципальных бюджетов // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. №2. С.102-104.
4. Жукова А.П., Карамышева Е.П., Осипов В.А. Проблемы управления муниципальными бюджетами (на примере Калужской области) // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15. № 4.
5. Яруллин Р.Р., Вафина А.Н. Доходы местных бюджетов, пути их роста // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2023. № 5-1 (80). С.256-259.
6. Содержание отчетов об исполнении консолидированного бюджета Тверской области за период 2018-2022 гг. [Электронный ресурс]: Официальный сайт портала бюджетной системы Тверской области «Открытый бюджет Тверской области». URL: <https://portal.tverfin.ru/Menu/Page/605> (дата обращения 15.03.25)

Об авторе:

ГОРЯЧЁВ Дмитрий Алексеевич – 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: dgor2002@bk.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

CURRENT PROBLEMS OF FORMATION OF BUDGETS OF MUNICIPALITIES

D.A. Goryachev¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article is devoted to the study of the problems of forming budgets of municipalities, the relevance of which is determined by numerous factors. The main ones are represented by the importance of municipal budgets as a tool for financial support of the tasks and functions of local government (they serve as the foundation of the budget system of the Russian Federation, concentrating the bulk of budget expenditures on the social sphere); weak provision of own income, which determines the dependence of local government on public authorities. As well as the need to strengthen the revenue base; lack of clear quality control of municipal finance management.

Keywords: *budget, municipalities, revenues of local budgets, execution of local budgets, local government*

About the author:

GORYACHEV Dmitry Alekseevich – 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: dgor2002@bk.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: 12.04.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.М. Дорофеева¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье раскрывается сущность таких понятий как «экономическая эффективность». Эффективность деятельности предприятия является ключевым аспектом в определении положения предприятия в современных рыночных условиях. Проанализированы мнения специалистов разного уровня по подходу к понятию эффективности, рассмотрены различные варианты определения эффективности деятельности предприятий.

Ключевые слова: *эффективность, оценка эффективности, экономическая сущность, эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.*

Важным аспектом для наиболее успешной деятельности является эффективная деятельность предприятия. Благодаря экономической эффективности происходит привлечение новых инвестиций, рост рентабельности производства предприятия или организации. Кроме того, данный показатель позволяет эффективно управлять предприятием и принимать правильные управленческие решения, так как дает информацию о финансовом состоянии предприятия и, следовательно, определяет направление для правильного развития в сложившейся экономической ситуации.

Уровень экономической эффективности деятельности предприятия или организации играет важную роль в обеспечении эффективного развития экономики нашей страны, так как, например, одна из главных задач - эффективное использование ресурсов, решается на уровне предприятия.

Сама проблема эффективности, распространяется не только на уровне предприятия, но также стоит перед обществом. На протяжении многих лет, данная проблема интересует хозяйственную практику и экономическую науку. Рассматриваемая автором проблема становится наиболее актуальной в ситуации современной экономики, в связи с ростом дефицита ресурсов, усилении конкуренции, возрастании предпринимательских рисков, глобализации бизнеса. Для предприятия экономическая эффективность деятельности определяет ее умение к финансовой стабильности, привлечению новых источников финансирования и их рациональному, прибыльному использованию.

Успешная организация, имеет высокие показатели экономической эффективности, которые говорят о том, что организация стремительно растет и развивается. Результаты организации растут в перспективе, следовательно, повышая рыночную стоимость, а именно в этом заинтересовано и стремится любое предприятие.

Знания показателей состояния необходимы для того, чтобы принимать качественные управленческие решения, выявлять направления стратегии предприятия.

Ключевое понятие, которым описывается возможность достижения максимальных результатов это термин «Экономическая эффективность».

Разные ученые работали над этим понятием, такие как В. Петти, Д. Рикардо, Ф. Кенэ, Г. Эмерсон и другие. Данные ученые приводили теоретические аспекты экономической эффективности в своих трудах [3].

Первые экономисты, которые употребили в своих работах данное понятие были Ф. Кенэ и В. Петти. Для них понятие «Эффективность» не рассматривалось как самостоятельное. Ученые использовали этот термин для определения результатов и для оценки действий частных организаций и Правительства, исходя из того, содействовали ли эти действия оживлению экономической активности или нет [1].

Экономист Д. Рикардо – представитель политической экономии, попробовал проанализировать эффективность капитала. В своих трудах, он доказал, что чем менее долговечный капитал, тем больше труда необходимо для поддержания его изначальной эффективности [5].

Д. Рикардо стал рассматривать понятие «Эффективность» как отношение результата к определенным издержкам. Он внес значение этому термину, тем самым понятие «Эффективность» приобрело важное значение для экономики в оценке различных действий. После этого, у термина стал статус экономической категории. В. Петти и Ф. Кенэ оценивали эффективность качественно, а Д. Рикардо дал этому понятию количественную оценку эффективности капитала. Теперь возможно стало определить какой капитал является более эффективным [2].

Далее большое значение внес ученый Г. Эмерсон. У него не было строгих определений термина «Эффективность», однако, он внес вклад в развитие этой концепции и подчеркнул связь с функциональностью [6].

На основании вышеизложенного, мы видим, что понятие «Экономическая эффективность» прошла долгий путь развития. В настоящее время ученые и современные экономисты формулируют следующие определения «Экономической эффективности»:

В. Андрийчук понятию «Эффективность» дает следующие определение – это результативность определенного процесса или действия, которое измеряется соотношением полученных результатов к затратам.

И. Павленко понимает под понятием «Эффективность» оценку конечных результатов использования основных групп средств

участвующих в производстве: материальных, финансовых, трудовых информационных и основных средств предприятия [4].

Для Г.В. Савицкой понятие «Эффективность» — это соответствие результатов деятельности предприятия к целям и интересам его участников. Также, Г.В. Савицкая в своих трудах выделяет следующие разновидности эффективности как экономической категории:

1. Экономическая [8]

Направлено на наилучшее достижение результата хозяйственной деятельности, увеличение прибыли. Этот показатель относительный, определяется соотношением результатов деятельности и средств производства, затрат труда и т.п.

2. Техническая

Направлено на реализацию как качественных, так и количественных требований к программе производства и к продукции, а также на производственный потенциал.

3. Социальная

Направлено на удовлетворение личных потребностей общества. Определяет, в какой степени хозяйственная деятельность направлена на человека и соответствует его потребностям. С другой стороны, это показатель качества трудовой жизни работников. Определяется сопоставлением уровня эффекта производства, к затратам на социальные цели.

4. Экологическая

Направлено на снижение отрицательного воздействия на окружающую среду от деятельности предприятия или организации. Экологическая эффективность положительно влияет на экономическую эффективность.

Оценка эффективности производства способствует выявить недочеты в системе. Необходимо регулярно проверять степень достижения стратегических целей, результатов, уровень квалификации работников и их стремление к продуктивному труду.

Г. Эмерсон дает следующее определение – это максимально выгодное соотношение между затратами и результатами деятельности [5].

Мазур И.И. и Румянцева З.П. считают, что «Эффективность» — это соотношение результатов деятельности либо к затратам, либо к намеченным целям [7].

Таким образом, сделаем вывод о том, что большинство авторов выделяют под «Эффективностью» соотношение результат к затратам либо эффективность отдельного процесса на предприятии.

Следовательно, наиболее полным понятием следует считать следующее: эффективность деятельности – сочетание управленческих и экономических процессов, которые направлены на выполнение

стратегических задач и целей, а также оценку экономической эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, эффективность деятельности предприятия является ключевым аспектом в определении положения предприятия в современных рыночных условиях. Только при постоянном повышении эффективности деятельности, предприятие сможет успешно конкурировать на рынке, добиваться высоких темпов развития и удерживать свое положение в долгосрочной перспективе.

Список источников

1. Галиева А.Р., Галкина Д.С., Григорьева Д.Р. Показатели эффективности предприятия // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 82-3. С. 35-38.
2. Якименко А.В. Теоретические взгляды на сущность понятия экономическая эффективность деятельности предприятия // Актуальные проблемы и перспективы развития потребительского рынка: Материалы XII Международной научно-практической конференции студентов и учащихся. 2023. С. 309.
3. Вавилова М.А. Экономическая эффективность от внедрения системы экологического менеджмента на предприятиях // Инновационные технологии, экономика и менеджмент в промышленности. Сборник научных статей X международной научной конференции. Волгоград, 2021. С. 183-185.
4. Осиневич Л.М., Дербенёва О.В. Оценка финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия // ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА. сборник научных статей 4-й Всероссийской научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет. 2019. С. 197-200.
5. Полюшко, Ю. Н. Анализ экономических показателей для оценки эффективности деятельности предприятия // Экономика и управление: проблемы, решения. 2020. Т. 1. № 6. С. 14-22.
6. Меделяева З.П., Жарковская И.Г. Экономический анализ как фактор повышения эффективности деятельности предприятия // Актуальные вопросы устойчивого развития АПК и сельских территорий. материалы национальной научно-практической конференции, приуроченной к Десятилетию науки и технологий и 85-летию юбилею профессора кафедры экономического анализа, статистики и прикладной математики, доктора экономических наук И. М. Суркова. 2023. С. 157-163.
7. Кокоева В.А., Несмеянова А.А., Плеханов С.В. Исследование подходов к оценке эффективности деятельности компании и безопасности бизнеса // экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты. сборник научных трудов 6-й Международной научно-практической конференции. Курск, 2021. С. 173-177.
8. Кретьева Анастасия Юрьевна Экономический подход к оценке эффективности деятельности предприятия // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2020. №2 (240).

Об авторе:

ДОРОФЕЕВА Татьяна Михайловна – магистрантка 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: tanja.tdorofeewa@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: gulyaeva.os@tversu.ru

THE ECONOMIC ESSENCE AND IMPORTANCE OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF AN ENTERPRISE

T.M. Dorofeeva¹

¹Tver State University, Tver, Russia

This article reveals the essence of such concepts as "economic efficiency". The efficiency of an enterprise is a key aspect in determining the position of an enterprise in modern market conditions. The opinions of experts at different levels on the approach to the concept of efficiency are analyzed, various options for determining the effectiveness of enterprises are considered.

Keywords: efficiency, efficiency assessment, economic essence, efficiency of financial and economic activity of the enterprise.

About the author:

DOROFEEVA Tatiana Mikhailovna – 1st year undergraduate student of the Department of Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: tanja.tdorofeewa@yandex.ru

Scientific supervisor:

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

Дата поступления рукописи в редакцию: 28.02.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РФ

А.Д. Замыслова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Автор акцентирует внимание на том, что существуют особенности финансирования деятельности бюджетных образовательных учреждений в РФ. В связи с многочисленными изменениями в российской экономике образовательным учреждениям приходится подстраиваться под современные реалии и находить все новые пути решения. Образование в России по-прежнему является очень важным аспектом в жизни каждого человека и общества в целом. Целью статьи является изучение основных проблем финансирования образовательных учреждений. С этой целью предлагается решить несколько задач: раскрыть понятие «бюджетные учреждения», определить функции и его устройство, выделить проблемы в управлении и предложить методы совершенствования.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, финансирование, внебюджетное финансирование.

Бюджетные учреждения являются важными субъектами производственных и финансово-экономических отношений в любой экономической системе и при любой модели государственного управления. Они предназначены для удовлетворения ряда социально значимых потребностей, таких как образование, здравоохранение, научные исследования, социальная защита, культура, государственное управление и т. д. Это учреждения и организации, содержание которых обеспечивается за счет средств федерального, регионального и местного бюджетов. Более половины финансовых ресурсов, созданных в стране, мобилизуется в государственную бюджетную систему. Это определяет большое значение финансов бюджетных организаций в экономике страны [5, С. 78].

«Бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов), органов публичной власти федеральной территории или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах» [1].

Для нормального функционирования образовательных учреждений необходимо хорошее обеспечение финансовыми ресурсами и надежные источники финансирования [3, С.23].

«Финансовые ресурсы образовательной организации — это денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении организации и используемые ею на цели расширенного воспроизводства, социальные нужды, материальное стимулирование работающих, удовлетворение других общественных потребностей» [8, С.12].

Финансирование образования определяется в первую очередь конституционными гарантиями в сфере образования, предоставляемых гражданам: «все должны обеспечиваться дошкольным воспитанием, общим средним образованием и начальным профессиональным образованием на бесплатной основе; бесплатные среднее профессиональное образование и высшее профессиональное образование должны предоставляться кандидатам, которые успешно прошли соответствующий конкурсный отбор на объявленных условиях» [1].

Все это требует затрат, размер которых определяются двумя основными группами факторов:

1. принятым порядком определения размеров средств, выделяемых на систему образования, и их распределения между учебными заведениями;
2. количественными параметрами системы образования и, следовательно, потребностью в средствах для обеспечения ее нормального функционирования.

Финансирование образовательных учреждений – это обеспечение финансовыми ресурсами, необходимых для осуществления определенных видов деятельности в сфере образования [6].

Финансирование обеспечивает осуществление образовательного процесса, а именно реализацию одной или нескольких образовательных программ и (или) содержание (воспитание) обучающихся, воспитанников.

«Финансирование предполагает:

1. целевое использование средств;
2. расходование средств для достижения поставленных целей;
3. безвозвратность – средства, предоставленные образовательным учреждениям, ими непосредственно не возвращаются и не возмещаются» [3].

В Российской Федерации ведущим источником финансового обеспечения расходов на образование становятся средства бюджетов разных уровней. За федеральным уровнем закреплено предоставление средств на следующие цели:

- содержание образовательных учреждений федерального ведения;
- осуществление федеральных образовательных программ;

- на образовательные субвенции в пределах трансфертов нуждающимся в финансовой поддержке регионам [2].

В современных условиях происходит передача ответственности за финансирование профессионального образования с федерального на региональный и муниципальный уровни.

Рыночные преобразования в России существенно расширили возможности образовательных учреждений по привлечению денежных средств на финансирование своей основной деятельности. Помимо субсидий, являющихся регулярными либо единовременными поступлениями от учредителей, бюджетные организации могут получать следующие виды доходов:

- реализацию и сдачу в аренду основных фондов и имущества образовательного учреждения;
- торговлю покупными товарами, оборудованием;
- оказание посреднических услуг;
- долевое участие в деятельности других учреждений (в том числе образовательных) и организаций;
- приобретение акций, облигаций, иных ценных бумаг и получение доходов (дивидендов, процентов) по ним;
- ведение приносящих доходы иных внебюджетных операций, непосредственно не связанных с собственным производством, предусмотренных уставом продукции, работ, услуг и с их реализацией.

Образовательные учреждения имеют право привлекать финансовые ресурсы, в том числе валютные, за счет предоставления платных дополнительных образовательных и иных услуг, предусмотренных уставом, а также добровольных пожертвований и целевых взносов юридических и физических лиц (рис. 1).

Внебюджетное финансирование – это расходование в режиме финансирования средств, поступающих из внебюджетных источников за исключением возмещения расходов, связанных с получением этих средств. Поэтому внебюджетное финансирование следует понимать как расходование прибыли, полученной в результате приносящей доходы деятельности, а также пожертвований [4, С.64].

Финансирование деятельности бюджетных образовательных учреждений в Российской Федерации является одной из ключевых проблем системы образования и вызывает множество дискуссий как среди специалистов, так и среди широкой общественности.

Основными проблемами являются:

1. Недостаток финансирования. Несмотря на то что образование является одним из приоритетных направлений государственной политики, объем выделяемых средств часто не соответствует реальным потребностям учебных заведений [7]. Это приводит к понижению заработной платы, недостатку современных учебников и материалов, ограниченному доступу

к новым технологиям (например, компьютеры, интерактивные доски), недофинансированию программ повышения квалификации педагогов.

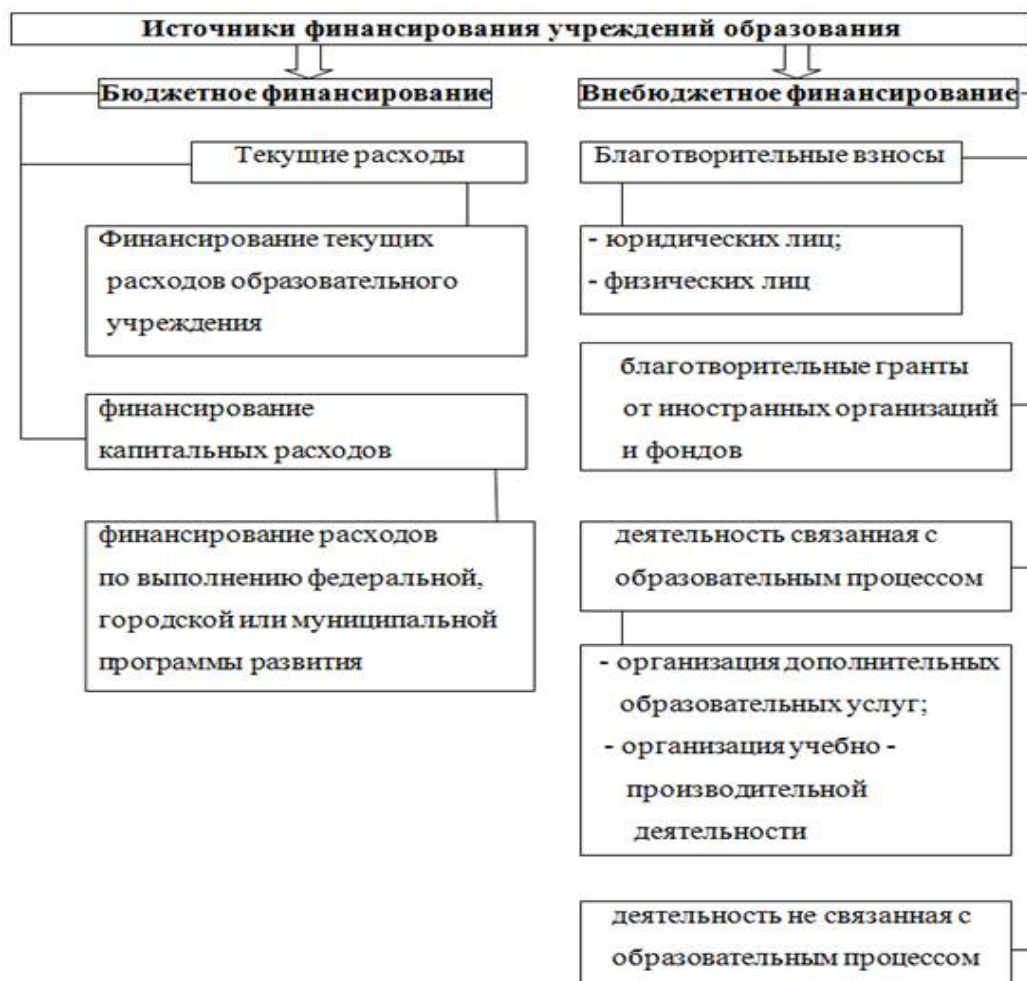


Рис.1. Источники финансирования бюджетных учреждений*
*Составлено по данным: [8].

2. Нерациональное распределение средств. Проблема заключается также в том, что средства распределяются неравномерно между различными уровнями образовательной системы [9, С. 45]. Например, больше внимания уделяется вузам и престижным школам, тогда как школы в сельской местности или с низким уровнем обеспеченности могут получать значительно меньше ресурсов. Это создает неравенство возможностей для учащихся и усугубляет социальное расслоение.

3. Ограниченные возможности внебюджетного финансирования. В некоторых случаях образовательные учреждения пытаются компенсировать недостаток государственного финансирования за счет привлечения дополнительных источников дохода, таких как спонсорские взносы, платные услуги и т.д. Однако такие меры не всегда эффективны и доступны всем образовательным учреждениям [10, С. 12]. Кроме того, они могут

привести к коммерциализации образования и снижению доступности качественного обучения для малообеспеченных слоев населения.

4. Неэффективность управления финансовыми ресурсами. Еще одна проблема связана с неэффективностью использования уже имеющихся финансовых ресурсов. Бюрократические процедуры, отсутствие прозрачности и контроля за расходованием средств могут приводить к тому, что деньги тратятся нерационально или даже незаконно. Это снижает доверие общества к системе образования и подрывает ее авторитет [2].

5. Отсутствие долгосрочной стратегии развития. Многие решения по финансированию принимаются исходя из текущих потребностей и краткосрочных задач, без учета долгосрочных перспектив. Отсутствие четкой стратегии развития образовательного сектора затрудняет планирование и прогнозирование расходов, а также препятствует внедрению инновационных подходов и технологий [11 С. 56].

В результате можно предложить следующие пути решения данных проблем:

1. Увеличение объемов финансирования образования, сделав его более стабильным и предсказуемым [11 С. 16];
2. Разработка механизмов справедливого распределения средств между разными типами образовательных учреждений;
3. Повышение эффективности управления финансовыми ресурсами через внедрение прозрачных процедур и систем контроля;
4. Содействие развитию партнерских отношений между государственными и частными структурами для привлечения дополнительных инвестиций;
5. Создание условий для реализации долгосрочных стратегий развития образования, учитывающих современные вызовы и потребности общества [10 С. 23].

Таким образом, решение проблем финансирования деятельности бюджетных образовательных учреждений требует комплексного подхода, включающего как увеличение объемов финансирования, так и улучшение механизмов его распределения и использования.

Список источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 30.11.1994 N 51-ФЗ (в ред. от 08.08.2024) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 28.01.25)
2. О некоммерческих организациях: Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (в ред. от 30.09.2024) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения 28.01.25)

3. 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): [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/ (дата обращения 28.01.25)
4. 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/kraudfandingsovyeye-platformy-dlya-sbora-deneg-na-proekty/> (дата обращения 28.01.25)
5. Бондаренко Т. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Бондаренко Т.Г., Коокуева В.В., Церцеил Ю.С. М.: Русайнс, 2023. 236 с.
6. 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.
7. Масленников, В. В., Финансовый менеджмент в управлении коммерческой недвижимостью: учебник / В. В. Масленников, А. В. Талонов. М.: КноРус, 2022. 232 с.
8. Стоцкая А.В. Проблемы финансирования бюджетных учреждений сферы образования / А.В. Стоцкая // Молодой ученый. 2022. № 22 (417). С. 223-225. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/417/92607/> (дата обращения 28.01.25).
9. 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.
10. Финансы: учебник/ под ред. А.З. Дадашева. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2023. 178 с.
11. Шаврина Ю.О. Разработка механизма процессного управления финансовой устойчивостью коммерческих предприятий / Ю. О. Шаврина // Финансовый менеджмент. 2022. № 6. С. 28-39

Об авторе:

ЗАМЫСЛОВА 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: 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

PROBLEMS OF FINANCING THE ACTIVITIES OF BUDGETARY EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN THE RF

A.D. Zamyslova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The author focuses on the fact that there are specific features of financing the activities of budgetary educational institutions in the Russian Federation. Due to numerous changes in the Russian economy, educational institutions have to adapt to modern realities and find new solutions. Education in Russia is still a very important aspect in the life of every person and society as a whole. The purpose of the article is to study the main problems of financing educational institutions. To this end, it is proposed to solve several problems: to reveal the concept of “budgetary institutions”, define the functions and its structure, highlight problems in management and propose methods of improvement.

Keywords: *budgetary institutions, financing, extra-budgetary financing.*

About the author:

ZAMYSLOVA Anna Dmitrievna - 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: adz01@yandex.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: Tolkachenko.GL@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 05.02.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

О СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РФ

Е. А. Зырянская¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье кратко описываются существующие проблемы финансирования инновационных проектов, играющих ключевую роль в экономическом развитии как отдельных предприятий, так и государства в целом. В связи с этим особое значение приобретает грамотное распределение финансовых ресурсов, направляемых на поддержку и развитие инноваций. Выбор методов финансирования должен учитывать комплекс внешних и внутренних факторов, поскольку их игнорирование приводит к дефициту средств, приостановке проектов на ранних этапах для компаний, а также к усилению технологической, сырьевой или финансовой зависимости страны от иностранных инвесторов.

Ключевые слова: инновационные проекты (стартапы), господдержка, финансирование, проекты, риски, убытки, инвестиции, эффективность проектов.

В начале исследования необходимо определить, что следует понимать под таким термином, как «инновация».

Слово «инновация» происходит от латинского *innovationem* – существительного от глагола *innovare* – «изменять или осовременивать» [7, С. 8]. Данный аспект отражает центральное значение инноваций в изменении и обновлении, которое возможно лишь в ситуации, когда люди могут изменить способ принятия решений и делать выбор вне рамок устоявшихся норм, также обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Нововведения выступают конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации.

В стратегических документах в сфере инновационной деятельности, то есть Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [3], а позже Концепции технологического развития на период до 2030 г. [2], данное понятие не определяется. Его официальное толкование можно найти только в Федеральном законе от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», в котором инновации рассматриваются как «введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [1, ст. 2].

Финансирование инновационной деятельности в России представляет собой серьёзную проблему, затрудняющую развитие национальной инновационной системы. В связи с этим совершенствование финансовых механизмов становится приоритетной задачей. Низкий уровень инновационной активности в стране, составляющий всего 9–10 %, обусловлен главным образом нехваткой собственных средств у предприятий и ограниченным доступом к внешним источникам финансирования для реализации инновационных проектов [5].

Источники финансирования инновационной деятельности предприятий можно разделить на внешние и внутренние (собственные). Поскольку организации различных форм собственности, включая государственный сектор, бизнес, высшие учебные заведения и частные некоммерческие структуры, проявляют интерес к инновациям, собственные средства финансирования используются во всех секторах инновационной деятельности, хотя их объёмы варьируются.

Внутреннее финансирование инновационной деятельности осуществляется за счёт собственных ресурсов компаний, включая следующие источники:

- доходы от основной деятельности: выручка от реализации продукции, выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, строительно-монтажных работ и хозяйственных операций;
- поступления от активов: амортизационные отчисления, выручка от продажи имущества, целевые поступления и прочие стабильные обязательства;
- привлечённые средства: финансовые ресурсы, полученные через финансовый рынок (продажа акций, облигаций, кредиты, лизинг, фонды научных организаций и спонсорские программы);
- перераспределённые ресурсы: страховые выплаты, финансирование от концернов, ассоциаций, промышленных объединений и региональных структур;
- долевое финансирование: средства, сформированные на основе совместного участия в проектах;
- дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов; бюджетные ассигнования и другие виды ресурсов (рис. 1).

Внутренние источники зачастую не способны компенсировать требуемые для инвестирования финансовые ресурсы. В связи с этим предприятиям следует уделять особое внимание внешним источникам финансирования.

Основными причинами низкой эффективности государственного финансирования инновационной деятельности являются непрозрачность механизмов финансирования, несправедливое распределение грантов, трудности с получением средств на начальных этапах разработки, слабая

система стимулирования и жёсткие ограничения на целевое использование средств. В результате государственное финансирование зачастую направляется на проекты, которые фактически остаются экспериментальными, предоставляя лишь формальные результаты, отчёты и данные, но не приводя к практическому внедрению разработок.



Рис. 1. Формы финансирования инновационных проектов*

*Составлено по данным: [6, С. 411].

Формирование экономики, ориентированной на инновации, требует создания конкурентоспособной национальной инновационной системы. Для ускорения этого процесса необходимо стимулировать спрос на инновации в различных отраслях, повысить эффективность научно-исследовательской деятельности и устранить фрагментарность существующей инновационной инфраструктуры в России.

В настоящее время в рамках проектного менеджмента выделяют три модели организации финансирования инновационных проектов представлены в табл. 1.

В Российской Федерации использование большинства сложных форм финансирования сталкивается с рядом проблем, связанных с:

- Неразвитыми источниками гибридного (кредитно-фондового) финансирования.
- Несоответствием между внутренними доходами и займами, а также обслуживанием долгов в иностранной валюте.
- Недостатками финансово-правового механизма, который регулирует согласование и распределение рисков, а также предоставление гарантий и других обязательств при финансировании инновационных проектов.

Таблица 1

Основные модели организации финансирования инноваций*

Наименование модели	Характеристика модели
Агентская модель	Характеристика. Оказание услуг крупнейшим финансовым донорам по реализации инвестиционных проектов и программ развития МСП за счет средств бюджета и иных государственных фондов путем проведения администрирования государственных финансовых вложений в национальную экономику. Разновидности: контракты на управление и арендные договоры (Management and lease contracts); концессия (Concession). Формы вознаграждения: комиссия за услуги траст-менеджмента, арендная плата за объекты НМА, процентный доход по предоставленному финансированию.
Модель личного выбора	Характеристика. Франчайзи-агент самостоятельно принимает решение о финансировании однородных проектов в рамках государственных программ поддержки МСП, направленных на развитие приоритетных секторов экономики, а государство утверждает параметры и контролирует исполнение. Разновидности: концессия (Concession); частичная приватизация (выкуп) активов (Divestiture). Формы вознаграждения: дивиденды по акциям объекту МСП, арендные платежи, участие в прибылях организации, комиссионное вознаграждение за посредничество в транзакциях
Партнерская модель	Характеристика. Франчайзи-агент имеет право финансировать индивидуальные инвестиционные проекты путем совершения операций от своего имени и принятия инвестиционных и кредитных рисков в соответствии с утвержденными целями и принципами своей деятельности в условиях ограничений, установленных государством при утверждении государственных программ финансирования МСП-структур. Разновидности: концессия (Concession); частичная приватизация активов (Divestiture), проекты нового строительства (Green field projects). Формы вознаграждения: комиссия за финансирование строительно-инженерных работ и эксплуатации новых производственных мощностей в течение срока, указанного в контракте, право распоряжения объектом по окончании установленного срока, осуществление возмездной передачи (продажи) объекта государственным органам управления.

* Составлено по данным: [6, С. 410].

- Дефицитом квалифицированных команд, способных организовать финансирование инновационных проектов на всех этапах.

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.

В заключение рассмотрим показатели эффективности финансирования инновационных проектов в Российской Федерации в 2022–2024гг. в представленной табл. 2.

Таблица 2

Показатели эффективности финансирования инновационных проектов в Российской Федерации в 2022–2024гг.*

Показатели	2022	2023	2024
Объем инвестиций	2,7 трлн рублей.	до 3,5 трлн. рублей	4 трлн рублей.
Доходность инвестиций в инновационные проекты (%)	5%	8%	10%
Технологические инновации	1,35 трлн руб.	1,75 трлн руб.	2 трлн руб.
Маркетинговые инновации	810 млрд руб.	1,05 трлн руб.	1,2 трлн руб.
Организационные инновации	540 млрд руб.	700 млрд руб.	800 млрд руб.

*Составлено по данным: [8, 9, 10].

Показатели эффективности финансирования инновационных проектов в России за 2022–2024 годы демонстрируют положительную динамику роста объемов инвестиций и интенсивности расходов на инновации. Однако основным источником финансирования остаются собственные средства организаций, что подчеркивает важность поддержки со стороны государства и институтов развития для стимулирования дальнейших инвестиций в инновационный сектор.

Финансовые ресурсы играют ключевую роль в достижении успеха инновационной деятельности организации и являются важным объектом изучения в сферах финансов и управления инновациями. Наличие финансовых средств позволяет осуществлять стратегические инвестиции в производственные факторы, необходимые для формирования и укрепления конкурентных преимуществ.

Следовательно, можно согласиться с позицией [4], что ключевыми направлениями для решения проблем финансирования инновационных проектов и их совершенствования могут стать следующие меры:

- Компании фокусируются на разработке новой продукции с применением современных методов стратегического управления и маркетинговых подходов;
- Детальное планирование критически важных показателей бизнес-процессов на уровне предприятий;
- Создание портфеля инновационных проектов для привлечения инвестиций и обеспечения развития;
- Развитие восприимчивости организаций к инновациям;
- Укрепление финансовой устойчивости предприятий, включая разработку долгосрочной финансовой стратегии и рост доходов от основной деятельности.

Список источников

1. О науке и государственной научно-технической политике: Федеральный закон от 23 августа 1996 г. N 127-ФЗ (в ред. от 08.08.24) [Электронный ресурс]: Портал ГАРАНТ.РУ. URL: <https://base.garant.ru/135919/> (дата обращения 23.02.25).
2. Концепция технологического развития на период до 2030 года: Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 мая 2023 г. № 1315-р [Электронный ресурс]: Портал ГАРАНТ.РУ. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/406831204/> (дата обращения 23.02.25).
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8.12.2011 г. № 2227-р. (с изм. и доп. от 18.10.2018 г.) [Электронный ресурс]: Портал ГАРАНТ.РУ. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/> (дата обращения 23.02.25).
4. Казанцева Н.В., Сергеева К.Н. Проблемы финансирования инновационных проектов малого и среднего предпринимательства // Вестник евразийской науки. 2022. Т. 14. № 3.
5. Митина В.В., Залесская Л.Н., Григорьева Ю.Г., Евдокимова Е.А. Проблемы источников финансирования инновационной деятельности в России // Развитие науки, национальной инновационной системы и технологий: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 13 мая 2020г. Белгород: ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2020. С. 107-110. URL: <https://apni.ru/article/620-problemi-istochnikov-finansirovaniya-innovats> (дата обращения 23.02.25)
6. Овчинникова, Е. А. Проблемы финансирования инновационных проектов в Российской Федерации / Е. А. Овчинникова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 48 (234). — С. 409-

413. — URL: <https://moluch.ru/archive/234/54388/> (дата обращения: 08.04.2025).
7. Экономика инноваций: Учебное пособие / Под ред. Н.П. Иващенко. М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. 311 с. [Электронный ресурс]: URL: https://istina.msu.ru/media/publications/book/d7d/1fb/27544149/13_Ekonomika_innovatsij_ITOG.pdf (дата обращения 23.02.25)
8. Индикаторы инновационной деятельности: 2024 [Электронный ресурс]: Новости / ИСИЭЗ. URL: <https://issek.hse.ru/news/907122654.html> (дата обращения 23.02.25)
9. Королев П. Российские компании увеличили объем инвестиций в инновации, 25 ноября 2024 [Электронный ресурс]: Новости / ComNews. URL: <https://www.comnews.ru/content/236466/2024-11-25/2024-w48/1008/rossiyskie-kompanii-uvelichili-obem-investiciy-innovacii> (дата обращения 23.02.25)
10. Свои технологии в приоритете: как развиваются инновации в России, 11 января 2024 [Электронный ресурс]: Инвест-Форсайт / Личные финансы / Рамблер. URL: <https://finance.rambler.ru/business/52076818-svoi-tehnologii-v-prioritete-kak-razvivayutsya-innovatsii-v-rossii/> (дата обращения 23.02.25)

Об авторе:

ЗЫРЯНСКАЯ Евгения Александровна – 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: 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

E.A. Zyrianskaia¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article provides a brief description of the current problems of financing innovative projects, which are an integral part of the economic development of

not only individual enterprises, but also the country as a whole. The main problems of financing are identified and recommendations are given on possible directions for improving the instruments of its state support.

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

About the author:

ZYRIANSKAIA Evgenia Aleksandrovna – 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: 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: 25.02.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Х.У. Кодиров¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассматриваются наиболее распространенные системы оплаты труда на предприятиях розничной торговли. Проведен сравнительный анализ данных систем, рассмотрены преимущества и недостатки в условиях современной экономики, включая влияние ситуации на рынке труда и современных экономических условий. Рассмотрено влияние низкого уровня безработицы на формирование системы оплаты труда на предприятиях, а также на подбор квалифицированного персонала.

Ключевые слова: *уровень безработицы, заработная плата, системы оплаты труда, повременно-премиальная, оклад.*

Формирование системы оплаты труда и стимулирования персонала является важным аспектом социально-трудовых отношений между работниками, работодателями и государством. Эффективная система оплаты труда влияет на качество выполняемой работы, производительность труда и удовлетворенность сотрудников. В условиях динамично меняющейся экономики и состояния рынка труда необходимо регулярно анализировать и адаптировать существующие формы оплаты труда.

По данным Росстата, уровень безработицы в РФ в январе 2025 года на рынке составил 2,4% [1].

Низкий уровень безработицы является индикатором экономического роста, устойчивости и развития социальной составляющей, но он также сигнализирует о негативных последствиях. Недостаток кадров, в особенности квалифицированных специалистов, что может привести к инфляционному давлению, в связи с ростом заработной платы, что соответственно снижает конкурентоспособности предприятий на рынке. Более того, занятость низкоквалифицированного персонала, в условиях ограниченных возможностей и выбора работы, ведет к замедленному развитию профессиональной деятельности и потенциальному углублению дефицита специалистов в долгосрочной перспективе.

Проблема формирования эффективной системы оплаты труда и мотивации работников на предприятиях является одной из важнейших составляющих социально-трудовых отношений между работниками, работодателями и государством, имеющих значительное влияние на трудовые ресурсы в стране. Вопросы, касающиеся расчетов заработной

платы, вызывают интерес как у ученых, так и у законодателей, руководителей компаний и наемных работников.

Заработная плата представляет собой ключевой фактор, определяющий эффективность работы торгового предприятия, поскольку уровень и своевременность ее выплаты влияют на качество выполнения задач сотрудниками, производительность труда и, в конечном итоге, на удовлетворенность работников своим местом в компании.

Сегодня на рынке существует несколько систем оплаты труда, используемых в розничной торговле. Однако некоторые из них устаревают и теряют свою актуальность из-за изменений в экономике, появления новых форм торговли и внедрения современных технологических профессий. В связи с этим возникает необходимость анализа, изучения и структурирования актуальных систем оплаты труда, которые учитывают современные аспекты управленческой деятельности и особенности развития торговли в различных компаниях, соответствующих условиям рыночной экономики.

Основная цель данного исследования заключается в анализе существующих форм оплаты труда и мотивации работников, оценки их применимости в текущих условиях торговли, а также изучении новых подходов к оплате труда в этой отрасли, способствующих оптимизации процессов и повышению эффективности. Рассмотрим основные системы оплаты труда, их выделяют всего три: повременную, сдельную и смешанную (рис.1)



Рис.1. Системы оплаты труда*

**Составлено автором.*

В современной практике организации оплаты труда используются различные формы, базирующиеся на тарифных и бестарифных принципах. В рамках тарифной системы выделяют повременную и сдельную формы, а также их гибридные модификации [2].

Повременная система оплаты труда предполагает расчет вознаграждения, исходя из фактически отработанного времени. Данная система подразделяется на следующие типы [31]:

Простая повременная оплата труда включает в себя следующие основные элементы: тарифная ставка, то есть фиксированная сумма оплаты за единицу времени работы и надбавку за фактическое отработанное количество времени: времени, которое сотрудник отработал в течение определенного периода (часы, дни, месяцы).

Почасовая оплата:

$$Зп = Ст_{ч} \times Вф_{ч} \quad (1)$$

Дневная оплата:

$$Зп = Ст_{дн} \times Вф_{дн} \quad (2)$$

Оклад (месячная оплата):

$$Зп = \left(\frac{Оклад}{Впл_{дн}} \right) \times Вф_{дн} \quad (3)$$

где Ст - часовая, дневная или месячная тарифная ставка

Вф.- фактически отработанное время в днях или часах

Впл. – плановое отработанное время в днях или часах

Сдельная система оплаты труда включает в себя несколько разновидностей, каждая из которых имеет свои особенности, но все они основываются на принципе оплаты за объем выполненной работы. К основным видам сдельной системы оплаты труда относятся

Прямая :

$$Зп = Ст_{ед.} \times Впл_{ед.} \quad (4)$$

Комиссионная :

$$Зп = Ст_{ед.} \times Впл_{ед.} \times \% Ст_{ед.} \quad (5)$$

Аккордная :

$$Зп = \frac{Опл_{бр.}}{Ч_{бр.} \times Ч_{ср.}} \quad (6)$$

где Ст. ед.- Стоимость единицы работы

Впл. Ед. – Количество выполненных единиц

% Ст. Ед. – процент стоимости единицы

Опл. Бр. – Сумма оплаты бригады

Ч. Бр – Количество часов отработанных бригадой

Ч. Ср. – Количество часов, отработанных одним сотрудником

Смешанные системы оплаты труда, как следует из названия, включают в себя элементы как повременной, так и сдельной систем оплаты труда. Главная цель смешанных систем - сочетать стабильность дохода, присущую повременной оплате, с мотивацией к повышению производительности, характерной для сдельной оплаты.

Повременно-премиальная :

$$Зп = Окл. + Пр. \quad (7)$$

Повременно-сдельная:

$$Зп = \text{Оклад} + \text{Пр.}_{\text{пл.}} \quad (8)$$

Сдельно-премиальная:

$$Зп = \text{Ст.}_{\text{ед.}} \times \text{Впл.}_{\text{ед.}} + \% \text{ Ст.}_{\text{ед.}} \quad (9)$$

где Окл. – Оклад

Пр. – Премия

Пр. Пл. – Премия за перевыполнение плана

Ст. Ед. – Стоимость единицы работы

Впл. Ед. – Количество выполненных единиц

% Ст. Ед. – процент от стоимости выполненной единицы

Рассмотрим преимущества и недостатки каждой из рассмотренных систем оплаты труда, представленных в табл. 2.

Таблица 2

Преимущества и недостатки систем оплаты труда*

Система оплаты труда	Преимущества	Недостатки
Повременная	Проста для расчета и учета Гарантирует стабильный доход работнику Предсказуемость расходов на оплату труда для работодателя	Не стимулирует повышение производительности труда Может привести к низкой мотивации сотрудников
Оклад		
Дневная тарифная ставка.		
Почасовая оплата.		
Сдельная	Стимулирует повышение производительности труда Позволяет оптимизировать расходы на зарплату Справедливое распределение доходов между работниками	Сложность учета и контроля объемов выполненных работ Возможны перебои в доходах работников Может приводить к ухудшению качества работы
Прямая		
Сдельно-прогрессивная		
Косвенно-сдельная		
Аккордная		
Комиссионная	Высокий уровень мотивации сотрудников Минимальные издержки на оплату труда в периоды низких продаж Позволяет привлечь высококвалифицированных специалистов	Доходы работников нестабильны Может привести к недобросовестной конкуренции между сотрудниками Сложно контролировать объем и качество выполненной работы
Смешанная	возможность сочетания стабильности и мотивации Устойчивость в условиях экономической нестабильности Поощрение за качество и результаты работы Гибкость системы	Сложность отслеживания премиальной части, а также ее нестабильность Фокусирование на выполнении показателей, или количестве, что может привести к некачественному выполнению

* Составлено автором.

На предприятиях розничной торговли, к которым относится и магазины по продаже спортивных товаров как правило используется такая система оплаты труда, которая должен отражать и результаты деятельности торгового объекта в целом и личный вклад каждого сотрудника в этот результат. Для этого используется повременно-премиальная система оплаты труда. Сочетающая в себе элементы повременной и сдельной системы оплаты труда, а именно: базовый оклад и комиссионные с продаж — проверенный метод повышения производительности труда в коммерческих организациях.

Данный подход синхронизирует в себе индивидуальные усилия работников и цели компании что, в свою очередь, повышает производительность труда и результаты компании. Компенсационные схемы, сочетающие в себе фиксированный оклад и комиссионные выплаты с продаж, стимулируют персонал к повышению личных показателей, поскольку от них зависит их личный доход.

Рассмотрим систему оплаты труда на примере конкретной розничной сети «Спортмастер». Персонал данной розничной сети получает оклад и премиальную часть. Оклад за выработанные 168 часов, составляет 45 000 рублей. Премиальная часть – это фиксированный процент за общее количество продаж по итогам месяца, а также премиальная часть, за общее выполнение оборота магазина. Фиксированный оклад позволяет чувствовать уверенность в завтрашнем дне, и в случае сложных экономических ситуаций, а премиальная часть, зависящая от индивидуальных показателей (качество обслуживания, общая сумма продаж по итогу месяца) мотивирует персонал на повышение качества обслуживания клиентов, увеличения личных и общих объемов продаж. Выбранная система оплаты труда, позволяет привлекать и удерживать квалифицированный и качественный персонал, а также влияет на производительность труда, качество обслуживания, и в конечном итоге способствовать развитию бизнеса.

Успешная реализация повременно-премиальной системы требует разработки четких и объективных критериев оценки деятельности, прозрачности системы премирования и учета специфики различных категорий персонала, что является важным направлением для дальнейших исследований в области организации оплаты труда в розничной торговле.

Таким образом, анализ применения повременно-премиальной системы оплаты труда на предприятиях розничной торговли демонстрирует ее эффективность в обеспечении баланса между финансовой стабильностью персонала и мотивацией к достижению целевых показателей. Данная система, сочетая фиксированный оклад с премиальными выплатами за индивидуальные и коллективные результаты, позволяет создать условия для привлечения и удержания квалифицированных кадров, стимулировать

повышение производительности труда и улучшение качества обслуживания клиентов.

Список источников

1. Агеева О. Будет хуже: почему в рекордно низкой безработице мало хорошего [Электронный ресурс] // Forbes.ru. URL: <https://www.forbes.ru/finansy/491936-budet-huze-pocemu-v-rekordno-nizkoj-bezrabotice-malo-horosego> (дата обращения 03.03.25)
2. Новицкий А.П. Современные системы оплаты труда: анализ зарубежных практик // Финансово-экономические аспекты развития фирмы: Сборник трудов Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ, Тверь, 02 марта 2024 года. Тверь: Тверской государственный университет, 2024. С. 163-169.
3. Эрдынеева Ж.Д. Совершенствование системы оплаты труда работников на предприятии // Экономика и бизнес. 2016. № 1(1). С. 1-5. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-oplaty-truda-rabotnikov-na-predpriyatii/viewer> (дата обращения 03.03.25)

Об авторе:

КОДИРОВ Хайдархон Умархонович – 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: haydarhon1916@gmail.com

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

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE TVER REGION

H.U. Kodirov¹

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: *agriculture, crop production, animal husbandry, state support, agricultural policy.*

About the author:

KODIROV Haydarhon Umarhonovich – 1 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: haydarhon1916@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: 24.04.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗАВОД «ЭТАЛОН»

С.А. Кондратьев¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье представлен комплексный анализ финансового состояния предприятия с акцентом на изучение кредиторской и дебиторской задолженности. На основе данных проводится ликвидности, платежеспособности предприятия, а также дается оценка действующей системе внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности. Результаты исследования позволяют выявить проблемы организации внутреннего контроля задолженности и дать рекомендации по оптимизации управления кредиторской и дебиторской задолженностью для повышения эффективности деятельности ООО «Завод «Эталон».

Ключевые слова: кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, финансовое состояние, кредитная политика.

Задолженность как вид обязательств возник задолго до формирования товарно-денежных отношений. В процессе экономического развития задолженность стала приобретать более формальный характер, что выражается в появлении определенных сроков, условий и прочих аспектов, однако, сущность данного понятия осталась неизменной.

С развитием системы бухгалтерского учета в практике стали выделять два вида задолженности: дебиторскую и кредиторскую. Своевременные расчеты по данным видам задолженностей являются одним из условий финансовой устойчивости любого предприятия, в том числе и производственного. Обе эти формы задолженности важны для учёта в финансовой отчётности компании, поскольку они имеют прямое влияние на её ликвидность, оборотный капитал и финансовое положение. Уровень и эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностью также являются важными индикаторами финансового здоровья компании и её способности управлять оборотным капиталом.

В настоящее время в научном поле существует множество трактовок понятий «дебиторская задолженность» и «кредиторская задолженность». Так, по мнению Кондракова Н.П., кредиторская задолженность – это задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которые называются кредиторами. Под дебиторской задолженностью ученый понимает задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации

(задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные средства и так далее) [2].

Минаева С.С. считает, что кредиторская задолженность – это задолженность, которая имеется у предприятия перед другими организациями, физическими лицами или ИП, а дебиторская задолженность – это задолженность, имеющая у контрагентов – дебиторов перед предприятием, вследствие финансово-хозяйственных отношений [3].

Согласно Федеральному закону №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» все хозяйствующие субъекты обязаны организовывать и осуществлять внутренний контроль совершаемых в процессе функционирования фактов, в том числе кредиторской и дебиторской задолженности [1]. Основными субъектами внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности выступают руководители предприятия, бухгалтера и финансисты.

Внутренний контроль подразделяют на предварительный, текущий (оперативный) и последующий.

Методика проведения внутреннего контроля включает в себя семь этапов (рис. 1).

1	•Согласование с руководством сроков и процедур внутреннего контроля
2	•Проверка положений и учетной документации предприятия и всех актов сверки с контрагентами, получение документальных сведений о возможности задолженности
3	•Анализ бухгалтерской отчетности для подтверждения достоверности
4	•Выявление и анализ рисков
5	•Выявление отклонений фактических от запланированных показателей дебиторской и кредиторской задолженности
6	•Анализ эффективности использования величин задолженности
7	•оценка эффективности системы внутреннего контроля и редактирование политики предприятия по вопросу работы с дебиторами и кредиторами

Рис.1. Этапы внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности*

*Составлено автором по данным: [5].

Далее необходимо провести анализ и оценить кредиторскую и дебиторскую задолженность на примере ООО «Завод «Эталон».

Предприятие имеет следующий юридический адрес 170100, Тверская область, г. Тверь, пл. Гагарина, д. 1, помещ. 1. Предприятию присвоены ОГРН 1056900168940, ИНН 6901090890, КПП 695001001 и ОКПО 79134407. По общероссийскому классификатору форм собственности является предприятием частной собственности. основным видом деятельности по ОКВЭД является 26.12 Производство электронных

печатных плат. Более того, предприятия занимается и дополнительными видами деятельности (16 ед.) [4].

Прежде всего необходимо провести расчет коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Завод «Эталон»: показателей ликвидности и платежеспособности предприятия (табл. 1). Для этого следует обратиться к данным бухгалтерской отчетности.

Таблица 1

Расчеты показателей ликвидности и платежеспособности ООО
«Завод «Эталон» за 2021-2023 гг.*

№ п/п	Показатель	Норма	Значение			Изменение	
			2021	2022	2023	2022	2023
1	Общий показатель ликвидности	$K \geq 1$	0,2423	0,3974	0,370	0,155	-0,027
2	Коэффициент абсолютной ликвидности	$K \geq 0,1$	0,008	0,2265	0,132	0,219	-0,094
3	Коэффициент срочной ликвидности	0,7 - 1	0,2601	0,476	0,585	0,216	0,108
4	Коэффициент текущей ликвидности	$K \geq 2$	0,8708	1,0054	1,09	0,135	0,085

*Составлено автором по данным: [4].

Соответствующим норме оказался коэффициент абсолютной ликвидности (0.2265 в 2022 г. при норме 0.1). Однако, к 2023 году коэффициент сократился на 0,094 и составил 0,132.

Значение коэффициента быстрой ликвидности оказалось ниже допустимого. Это говорит о недостатке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. За рассматриваемый период коэффициент вырос на 0.108.

Коэффициент текущей ликвидности в отчетном периоде находится ниже нормативного значения 2, что говорит о том, что предприятие не в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Вместе с тем, показатель все же находится на уровне, превышающем единицу, что указывает на то, что в течение операционного цикла организация имеет возможность погасить свои краткосрочные обязательства. За рассматриваемый период коэффициент вырос на 0.085.

Коэффициент финансового левериджа равен 5.2255 (табл. 2). Это означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 5.23 руб. заемных средств. Спад показателя означает ослабление зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором усилении финансовой устойчивости.

Таблица 2

Показатели дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Завод
«Эталон» за 2021-2023 гг.*

№ п/п	Показатель	Норма	Значение			Изменение	
			2021	2022	2023	2022	2023
1	Коэффициент финансового левериджа	$K < 1$	15,5845	5,1517	5,2255	-10,433	0,0738
2	Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	$K > 1$	0,25	0,25	0,45	0	0,2
3	Период инкассирования дебиторской задолженности	-	100	100	151	0	51
4	Период погашения кредиторской задолженности	-	279	401	336	122	-65

* Составлено автором по данным: [4].

Если анализировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, то стоит сделать вывод, что кредиторская значительно превышает дебиторскую (на протяжении всего анализируемого периода) в 4 раза (в 2020 году в 2 раза), что создает угрозу финансовому положению организации за счет вероятности невозможности погашения своих обязательств ввиду отсутствия средств. Однако в 2023 году данное соотношение увеличивается, и кредиторская задолженность превышает дебиторскую на 45%.

В табл. 3 представлена динамика дебиторской задолженности.

Таблица 3

Динамика дебиторской задолженности ООО «Завод «Эталон» за
2021-2023 гг., тыс. руб.*

Показатель	Значение			Изменение	
	2021	2022	2023	2022	2023
Сумма дебиторской задолженности	86 174	97 785	180 011	11 611	82 226

* Составлено автором по данным: [4].

Исходя из табл. 3 следует сделать вывод, что дебиторская задолженность возрастает на протяжении трех лет: к 2021 году дебиторская задолженность составляла 86 174 тыс. руб., однако в 2022 году выросла на 11 611 тыс. руб., в 2023 году объем дебиторской задолженности составил 180 011 тыс. руб.

Данные табл. 4 показывают, что, начиная с 2021 года кредиторская задолженность растет. Так, за анализируемый период кредиторская задолженность выросла на 57 861 тыс. руб.

Таблица 4

Динамика кредиторской задолженности ООО «Завод «Эталон» за 2021-2023 гг., тыс. руб.*

Показатель	Значение			Изменение	
	2021	2022	2023	2022	2023
Сумма кредиторской задолженности	341 896	392 026	399 757	50 130	7 731

*Составлено автором по данным: [4].

Исходя опыта и практики ООО «Завод «Эталон» можно выделить следующие этапы формирования, управления и контроля дебиторской задолженности:

1. В первую очередь, ООО «Завод «Эталон» проверяет контрагента на добросовестность. Основная программа, которой пользуются бухгалтера и экономисты предприятия – «Фин.Директор». Возможности данной программы позволяют изучать профиль покупателя, отсутствие признаков банкротства, кредитную историю и иные показатели, которые определяют его степень платежеспособности;

2. ООО «Завод «Эталон» осуществляет контроль заключения договоров и последующее исполнение обязательств по платежам. В случае просрочки платежа предприятие в течение одного рабочего дня связывается с представителями контрагентов и осуществляет ряд мероприятий с целью закрытия дебиторской задолженности;

3. При дальнейшей просрочке главный бухгалтер ООО «Завод «Эталон» передает информацию о сроках и причинах просрочки главному юристу для проведения работ по взысканию задолженности;

4. Ежемесячно руководством предприятия, главным бухгалтером и юристом проводится заседание по работе с просроченной дебиторской задолженностью. Основная цель заседания – согласование набора действий, которые способствуют закрытию, истребованию просроченной дебиторской задолженности.

5. Далее, предприятие действует индивидуально к каждому контрагенту, но в целом есть два пути решения: списание просроченной задолженности или организация судебного разбирательства в случае невозможности добровольного погашения.

Такая система способствует минимизации просрочек по платежам со стороны контрагентов, а также повышению эффективности управления дебиторской задолженностью.

Механизмами внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности являются обязательный аудит бухгалтерии, ежеквартальная

инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности, проверка регистров учета и отчетности организации.

Важно также отметить, что ООО «Завод «Эталон» ведет резерв по сомнительным долгам. По состоянию на 2023 г. на предприятии была проведена инвентаризация расчетов с покупателями (табл. 5).

Таблица 5

Сумма отчислений в резерв по сомнительным долгам на 2023 г.,
руб.*

№ п/п	Наименование организации	Общая сумма по балансу	Сумма отчислений в резерв
1	АО «СОКБ «Вектор»	31 148 981,21	736 113,83
2	ООО «ПКБ АП»	58 014,02	58 014,02
3	ООО «Эркипер МСК»	8 200,000	8 200,00
4	ООО «ВЕГА-ГАЗ»	2 389 806,05	1 085 226,07
5	ООО «РАДИОМА инжиниринг»	3 046 000,00	3 006 000,00
6	ООО «ТДС»	2 077 707,75	132 311,62
7	ООО НПП «ПУЛЬС»	804 912,00	402 456,00
8	ООО «ОКБ «ЭЛЕКТРОМАШПРИБОР»	857 047,86	857 047,86
9	ООО «Кодос»	313 298,70	293 692,35

*Составлено автором по данным: [4].

Таким образом, данный резерв по сомнительным долгам был создан на основе результатов проведенной инвентаризации дебиторской задолженности организации. Наибольшая сумма отчислений в резерв наблюдается у ООО «РАДИОМА инжиниринг», которое должно было произвести оплату в размере 3 006 000,00 руб. еще 26.12.2022 г.

Исходя из проведенного анализа и оценки дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Завод «Эталон» можно выделить ряд проблем.

Первая проблема, которая была выявлена, вытекает из анализа соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей. Так, если обратиться к табл. 2, то можно увидеть, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую в 4 раза в 2021-2022 г., и почти в 2 раза в 2023 г. Такая ситуация создает угрозу финансовому положению предприятия. Более того, в виду отсутствия средств может возникнуть риск невозможности погашения обязательств перед кредиторами.

Следующая выявленная проблема – рост кредиторской задолженности. Исходя из табл. 4 видно, что кредиторская задолженность за два года выросла на 57 861 тыс. руб. Такая динамика происходит по ряду таких причин как увеличение объема закупок, несвоевременное погашение долгов, условий платежей (изменение курса валют), низкая ликвидность и экономические факторы, в том числе санкции.

Исходя из двух выделенных проблем можно выделить следующую проблему, которая является источником возникновения первых, - низкая

эффективность системы управления и внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженностью.

Для решения указанных проблем предлагаются следующие направления:

1. Оптимизация кредитной политики, которая подразумевает разработку эффективной системы оценки кредитоспособности покупателей и установление оптимальных условий отсрочки платежа.

2. Управление дебиторской задолженностью, а, именно, внедрение системы контроля за своевременным поступлением платежей.

3. Управление кредиторской задолженностью, включая переговоры с поставщиками об условиях отсрочки платежа, использование инструментов финансирования оборотного капитала.

Для оптимизации кредитной политики предлагается внедрить ряд мер (табл. 6).

Таблица 6

Этап совершенствования действующей кредитной политики ООО
«Завод «Эталон»*

№ п/п	Шаг	Меры	Содержание
1	Совершенствование действующей кредитной политики	Определение целей кредитной политики	Снижение рисков неплатежей, повышение лояльности клиентов
2		Сегментация клиентов	Разделение покупателей на группы с учетом их кредитоспособности, объема закупок, истории сотрудничества
3		Разработка условий предоставления отсрочки платежа	Определение максимальных сроков и лимитов кредитования для разных групп клиентов
4		Процедуры оценки кредитоспособности	Разработка системы оценки финансового состояния покупателей, использование кредитных рейтингов и других инструментов

* Составлено автором по данным: [4].

В качестве мероприятия по управлению дебиторской задолженностью стоит предложить меру, которая поспособствует ускорению оборота текущих активов. Для этого предлагается:

- повышать внимание к отбору возможных заказчиков, а, именно, контролировать даты платежей, повышать платежную дисциплину;
- заранее давать оценку платежеспособности абонентов и разрабатывать систему скидок и штрафов за своевременное или несвоевременное погашение платежей.

Также следует предложить скидку за досрочное погашение платежа контрагентом.

С целью повышения эффективности кредиторской задолженности предлагается реструктуризировать кредиторскую задолженность. Реструктуризация кредиторской задолженности – это процесс изменения условий погашения долга перед поставщиками с целью улучшения

финансового состояния компании и предотвращения банкротства. Также ООО «Завод «Эталон» может внедрить в свою деятельность уступку права требования дебиторской задолженности третьему лицу, по уменьшенной стоимости ее реальной величины.

Для более высокой эффективности системы управления дебиторской и кредиторской задолженностей предлагается внедрить новый программный продукт – Аспро.Финансы, который поспособствует повышению эффективности управлению финансами, снижению финансовых рисков, улучшению качества принимаемых решений, а также управлению дебиторской и кредиторской задолженности различными методами в режиме онлайн.

Таким образом, предложенные мероприятия поспособствуют достижению оптимального соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, снижению кредиторской задолженности и повысят эффективность внутреннего контроля в ООО «Завод «Эталон».

Список источников

5. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ. (в ред. от 26.12.24) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 26.02.25)
6. Бухгалтерский учет: учебное пособие 7-е издание / отв. ред. Н. М. Кондраков. М.: Норма: ИНФРА-М, 2014. 841 с.
7. Минаева С.С. Дебиторская и кредиторская задолженность: направления оптимизации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №12-2. [Электронный ресурс]: Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-i-kreditorskaya-zadolzhennost-napravleniya-optimizatsii> (дата обращения: 26.02.25)
8. Отчетность организации ООО «Завод «Эталон». [Электронный ресурс]: ListOrg. URL: <https://www.list-org.com/company/617098/report> (дата обращения 25.02.25).
9. Сноровихина Е.С. Внутренний контроль дебиторской и кредиторской задолженности // Экономика и управление: от теории к практике. Сборник статей. Гл. редактор Н.В. Морозова. Чебоксары, 2020. С. 136-140.

Об авторе:

КОНДРАТЬЕВ Семен Андреевич – 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: Semyon.k02@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

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF ACCOUNTS PAYABLE AND RECEIVABLES ON THE EXAMPLE OF LLC "PLANT "ETALON"

S.A. Kondratyev¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article presents a comprehensive analysis of the financial condition of the enterprise with an emphasis on the study of accounts payable and debit debts. Based on the data, the company's liquidity and solvency are assessed, as well as the current internal control system for accounts receivable and payables is assessed. The results of the study make it possible to identify the problems of the organization of internal debt control and provide recommendations on optimizing the management of accounts payable and receivables in order to increase the efficiency of the Etalon Plant LLC.

Keywords: *accounts payable, accounts receivable, financial condition, credit policy.*

About the author:

KONDRATIEV Semyon Andreevich – 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: Semyon.k02@mail.ru

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: 04.04.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ОЦЕНКА ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

С.В. Кондрашин¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика показателей доходной части областного бюджета Тверской области за 2018-2023 гг. Проанализирован состав и динамика доходной части бюджета субъекта Российской Федерации на примере Тверской области. Приведены оценочные суждения автора по состоянию анализируемых показателей с предложениями по повышению уровня эффективности планирования доходной части областного бюджета Тверской области.

Ключевые слова: *доходная часть, налоговые доходы, неналоговые доходы, безвозмездные поступления, бюджет, анализ, период, доходы.*

В соответствии со статьей 10 БК РФ [1] бюджеты субъекта Российской Федерации включены в структуру бюджетной системы Российской Федерации, играя важную роль в общей структуре экономики страны, в реализации намеченных целей и задач региональных органов власти с учетом имеющихся вызовов (импортозамещение, вектор на технологический суверенитет, другие вызовы) и тенденций современном мире.

Президент Российской Федерации В.В. Путин в своем послании Федеральному собранию 29 февраля 2024 года [2] озвучил в том числе то, что финансовой и макроэкономической стабильности нельзя достичь без повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации. В этой связи президентом Российской Федерации В.В. Путиным было анонсировано в рамках тематики «О развитии регионов» необходимость списания двух третей задолженности регионов по бюджетным кредитам. Средства, которые регионы должны были возвращать в бюджет Российской Федерации, предложено направлять на развитие субъектов РФ.

В соответствии со ст. 41 БК РФ, ст. 56, 57 главы 8 БК РФ [1] доходы бюджетов субъектов Российской Федерации делятся на налоговые и неналоговые доходы. Кроме этого в доходную часть бюджета субъекта Российской Федерации включаются безвозмездные поступления (межбюджетные трансферты), которые предусматриваются для выравнивания бюджетной обеспеченности региона в целом.

Рассмотрим доходную часть регионального бюджета на примере Тверской области, начав с общего анализа доходных поступлений за 2018-2023 гг.

В табл. 1 представлены показатели для общего анализа всех доходов областного бюджета Тверской области за период 2018-2023 гг.

Таблица 1

Поступления всех доходов областного бюджета Тверской области за 2018-2023 гг., млн. руб.*

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	млн. руб.	млн. руб.	млн. руб.	млн. руб.	млн. руб.	млн. руб.
Налоговые доходы	40 548	45 540	51 377	53 747	58 168	62 451
Неналоговые доходы	1 647	1 625	3 572	3 911	4 189	4 969
Безвозмездные поступления	12 611	18 044	20 707	23 906	24 643	30 390
Всего доходы	54 805	65 209	75 656	81 565	87 000	97 810

* Составлено автором по данным: [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10].

Из табл. 1 видно, что у показателей в период 2018-2023 гг. сформировалась положительная динамика на увеличение доходной части областного бюджета Тверской области. Общий темп прироста доходов за период 2018-2023 гг. составил 78,5 % (43 005 млн. руб.), и за весь исследуемый период имеют самый высокий результат, так сравнивая 2019 г. с 2018 г. объем доходов вырос на 19,0 % (10 404 млн. руб.). Все это говорит о росте финансовой состоятельности бюджета региона за счет увеличения совокупных доходов в периоде 2018-2023 гг.

Для наглядности, динамику доходов областного бюджета Тверской области, представим на рис. 1.

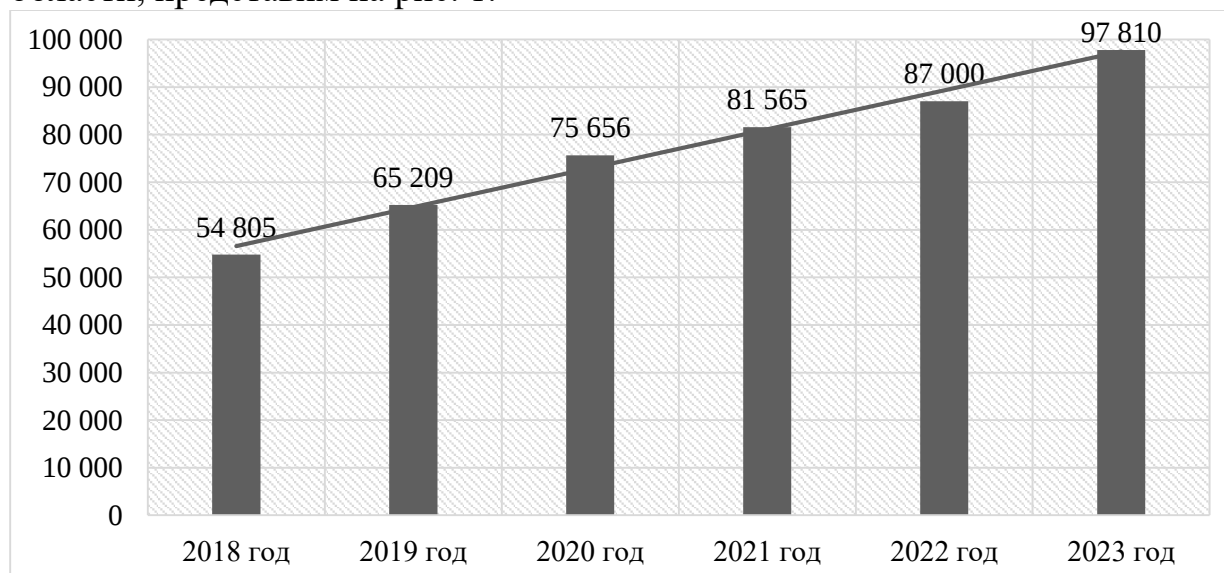


Рис. 1. Изменение динамики доходов областного бюджета Тверской области в период 2018-2023 гг. (в млн. руб.) *

* Составлено автором по данным: [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10].

Анализируя данные табл. 1, можно констатировать, что наибольшая доля доходов областного бюджета Тверской области принадлежит налоговым доходам. Данная доля составляет 74,0 % в 2018 году, что является максимальным удельным весом среди всего периода 2018-2023 гг., в 2023 году такая доля является минимальной и составляет 63,8 %. Можно констатировать снижение доли налоговых доходов на всем периоде 2018-2023 гг. на 10,2 % (с 74,0 % до 63,8 %).

Важно отметить, что налоговые доходы показывают положительную динамику в течении всего анализируемого периода (тенденцию к росту), так сравнивая 2023 г. с 2018 г. доходы выросли на 54,0 % (21 903 млн. руб.), и за весь исследуемый период имеют самый высокий результат, так сравнивая 2020 г. с 2019 г. объем доходов вырос на 12,8 % (5 837 млн. руб.). Данные проведенного анализа налоговых доходов показывают положительный тренд на всем периоде 2018-2023 гг., что свидетельствует о росте финансовой самостоятельности региона и наступающем прогрессе касательно собираемости налогов в области.

Отметим, что говоря в целом о налоговых доходах, констатируем, что поскольку доля налоговых доходов в структуре доходов областного бюджета является значительно высокой, как результат наблюдается увеличение финансовой независимости от необходимости выравнивая бюджета и уменьшения зависимости от межбюджетных трансфертов.

Перейдя к анализу неналоговых поступлений, которые также являются, в соответствии со статьей 56, 57 главы 8 БК РФ [1], одной из составных частей при формировании доходов бюджета субъекта Российской Федерации, можно констатировать следующее.

Проводя анализ неналоговых доходов можно констатировать, что имеется (наблюдается) положительная динамика, положительный тренд кроме периода 2018-2019 гг.

В периоде 2018-2019 гг. наблюдается отрицательная динамика, на этом этапе объем доходов снизился на 1,3 % (22 млн. руб.).

Далее, на протяжении оставшейся части анализируемого периода 2019-2023 гг., наблюдается рост неналоговых доходов на 205,9 % (3 345 млн. руб.).

Доля неналоговых доходов в 2018 году составляет всего лишь 3,0 % от всей суммы доходов. Отметим, что в 2023 году такая доля составила 5,1 % от общей суммы доходов, что является максимальным удельным весом среди всего периода 2018-2023 гг. В целом доля неналоговых доходов в анализируемом периоде 2018-2023 гг. варьируется от 2,5 % в 2019 году до 5,1 % в 2023 году.

По результатам анализа можно сделать вывод о небольшой тенденции роста доли налоговых доходов начиная с 2019 года по 2023 годы.

В соответствии со ст. 41 БК РФ, ст. 56, 57 главы 8 БК РФ [1], доходы бюджетов помимо налоговых и неналоговых доходов имеются и

безвозмездные поступления, которые включают в себя дотации, субсидии, субвенции, сообщаем.

В периоде 2018-2023 гг. наблюдается положительная динамика, на этом этапе объем безвозмездных поступлений увеличился на 141,0 % (17 779 млн. руб.).

Доля безвозмездных поступлений в 2018 году составляет 23,0 % от всей суммы доходов. Отметим, что в 2023 году такая доля составила 31,1 % от общей суммы доходов, что является максимальным удельным весом среди всего периода 2018-2023 гг. В целом доля безвозмездных поступлений в анализируемом периоде 2018-2023 гг. варьируется от 23,0 % в 2018 году до 31,1 % в 2023 году.

По результатам анализа можно сделать вывод об относительной тенденции роста доли безвозмездных поступлений на всем промежутке анализируемого периода 2018-2023 гг.

Подытожив вышесказанное, отметим, что объем безвозмездных поступлений растет на протяжении всего анализируемого периода 2018-2023 гг. Такой факт подчеркивает отсутствие возможности у данного субъекта выполнять свои обязательства исключительно за счет собственных налоговых и неналоговых средств, что приводит к финансовой зависимости от других субъектов и федерального центра.

Здесь нужно констатировать и то, что на экономику нашей страны в последние годы влиял ряд факторов, в т.ч. ковид и последствия ковида, санкции, импортозамещение и вектор на технологический суверенитет, что требует перестройки и перенастройки определенных экономических процессов, в том числе на уровне регионов. Такая перестройка и перенастройка не могла обойтись без дополнительных финансовых затрат, что отражается в областном бюджете Тверской области в расходной его части.

В соответствии с вышеизложенным при увеличивающихся расходах, для сбалансированности бюджета региона требуется увеличение доходной его части, в том числе поэтому наблюдается рост в 2018-2023 гг. безвозмездных поступлений.

Необходимо отметить, что на протяжении последних лет областной бюджет Тверской области является дефицитным.

Таким образом, рассмотрев состав и динамику доходов областного бюджета Тверской области, можно констатировать, что наибольшая доля доходов принадлежит налоговым доходам, также значительная доля принадлежит безвозмездным поступлениям и только маленькая часть принадлежит неналоговым поступлениям.

В целом Правительство Тверской области проводит взвешенную политику по формированию доходной части областного бюджета.

При этом считаем, что уменьшению финансовой зависимости от других субъектов и федерального центра, может способствовать более

гибкая налоговая, а также неналоговая политика, что позволило бы увеличить налоговые и неналоговые доходы. Принятие таких мер, а также эффективное распоряжение двумя третями задолженности по бюджетным кредитам которые планируется к списанию регионам [2], позволило бы сделать бюджет еще более сбалансированным.

Список источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (в ред. от 26.12.2024) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения 17.02.25)
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 29.02.2024 «Послание Президента Федеральному Собранию» [Электронный ресурс]: Система КонсультантПлюс. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_471111/?ysclid=m960bv5xsx214993506 (дата обращения 18.02.25)
3. Об областном бюджете на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов: Закон Тверской области от 27.12.2017 № 85-ОЗ [Электронный ресурс]: Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/446630800?ysclid=m7yaf8lwv6253997157> (дата обращения 18.02.25)
4. Об областном бюджете на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов: Закон Тверской области от 28.12.2018 № 71-ОЗ [Электронный ресурс]: Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/550319297?ysclid=m7norig5bx448642588> (дата обращения 18.02.25)
5. Об областном бюджете на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов: Закон Тверской области от 30.12.2019 № 102-ОЗ [Электронный ресурс]: Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/561699252?ysclid=m7nosm0lyh402661406> (дата обращения 18.02.25)
6. Об областном бюджете на 2021 год и плановый период 2022 и 2023 годов: Закон Тверской области от 28.12.2020 № 84-ОЗ [Электронный ресурс]: Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/571080623?ysclid=m7noulfqk4797218874> (дата обращения 18.02.25)
7. Об областном бюджете на 2022 год и плановый период 2023 и 2024 годов: Закон Тверской области от 28.12.2021 № 83-ОЗ [Электронный ресурс]: Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/578066302?ysclid=m7novlwljs914555166> (дата обращения 18.02.25)

8. Об областном бюджете на 2023 год и плановый период 2024 и 2025 годов: Закон Тверской области от 29.12.2022 № 111-ОЗ [Электронный ресурс]: Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/406482742?ysclid=m7nox97rbs676806865> (дата обращения 18.02.25)
9. Официальный сайт Министерства финансов Тверской области [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tverfin.ru/> (дата обращения 18.02.25)
10. Официальный сайт Министерства экономического развития Тверской области [Электронный ресурс]: URL: <https://xn--h1aeecdbgb5k.xn--80aaccp4ajwpkgbl4lpb.xn--p1ai/> (дата обращения 18.02.25)

Об авторе:

КОНДРАШИН Сергей Викторович – 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_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 revenue indicators of the Tver Region regional budget for 2018-2023. The composition and dynamics of the revenue side of the budget of a constituent entity of the Russian Federation is analyzed using the example of the Tver region. The author's evaluative judgments on the state of the analyzed indicators are presented with proposals to improve the efficiency of planning the revenue side of the Tver region regional budget.

Keywords: *revenue, tax revenues, non-tax revenues, gratuitous receipts, budget, analysis, period, income.*

About the author:

KONDRASHIN Sergey Viktorovich – 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_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: 07.04.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

А.И. Космакова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В условиях глобализации мировой экономики и расширения международной торговли, валютные риски становятся все более актуальными для компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Данная статья посвящена исследованию сущности валютных рисков, их особенностей, методов оценки и стратегий минимизации. В статье рассматриваются различные типы валютных рисков, подходы к их измерению и инструменты, позволяющие компаниям эффективно управлять валютными рисками и защищать свою прибыль от негативного влияния колебаний валютных курсов.

Ключевые слова: валютный риск, курсовая разница, трансляционный риск, операционный риск, хеджирование, форвардный контракт, валютный опцион, валютный своп.

Валютные риски становятся более актуальными для компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность в условиях глобализации мировой экономики и расширения международной торговли, по нескольким причинам. Во-первых, возрастают объёмы сделок на валютном рынке и рынках капитала. Во-вторых, прогресс в информационных и телекоммуникационных технологиях, либерализация рынков капитала и разработка новых финансовых инструментов стимулируют рост международных потоков капитала.

Основное влияние на валютный курс оказывают не фундаментальные экономические факторы, а текущая конъюнктура финансовых рынков. Например, всего лишь 10% ежедневных валютных операций обслуживают внешнюю торговлю.

Появляются новые товары и технологии торговли товарами и услугами. Это влияет на возникновение новых валют и изменения в расчётах за международные торговые операции

Валютный риск — это возможность недополучить прибыль или понести убытки от финансовых, торговых и кредитных операций из-за изменчивости соотношения валют.

Многие помнят, что несколько лет назад доллар стоил 35 Р. Допустим, что житель Саратова занял у родственника 5000 \$, эквивалентные 175 000 Р, на 4 месяца, обязался вернуть ту же сумму в валюте. В течение этого времени стоимость доллара возросла до 70 Р. Заёмщик должен вернуть те

же 5000 \$, которые уже стоят 350 000 Р. Из-за падения рубля он понёс убытки на сумму в 175 000 Р, так как зарплату житель Саратова получает не в долларах, а кредит брал и обязался отдать именно в них.

Укрепление национальной валюты в декабре 2024 – январе 2025 г. происходило по мере постепенной адаптации участников рынка к новой структуре и каналам расчетов по внешнеторговым операциям, а также на фоне роста объема чистых продаж со стороны экспортеров во второй половине декабря. Увеличению чистых продаж, помимо прочего, способствовало отсутствие крупных погашений валютных обязательств нефинансовых компаний (в августе – ноябре 2024 г. для погашения валютных обязательств отдельные нефинансовые компании осуществляли покупки валюты) [5].

Валютному риску подвергаются не только физические лица, но и компании, банки. Причиной также становится изменение курса валюты платежа (рис. 1): экспортёру убытки приносит снижение её стоимости, импортёру — подорожание.

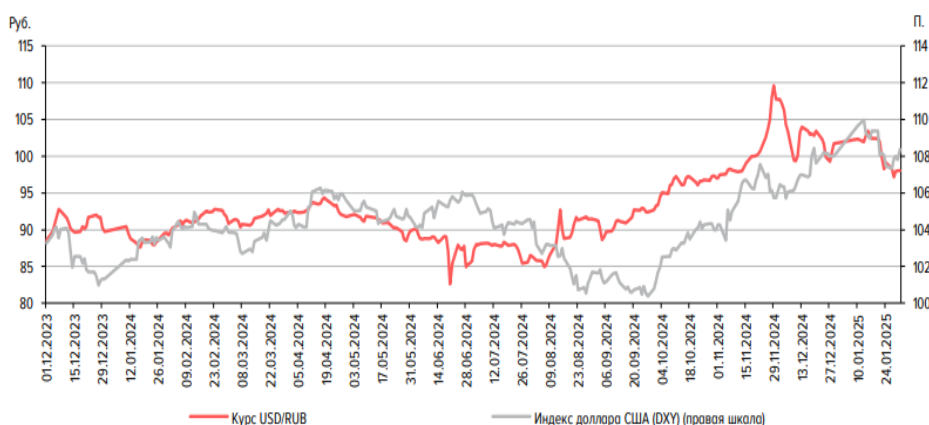


Рис 1. Официальный курс usd/rub и индекс доллара США (dxy)*

*Составлено по данным: [5, С. 2].

Международная торговля, инвестиции и финансирование являются неотъемлемой частью современной экономики. Однако при осуществлении деятельности на международных рынках компании сталкиваются с валютными рисками, которые могут существенно повлиять на их финансовые результаты. Валютный риск – это возможность понесения финансовых потерь вследствие изменения валютных курсов. Понимание сущности валютных рисков, умение их оценивать и разрабатывать эффективные стратегии минимизации являются критически важными для успешного функционирования компаний в глобальной среде.

1. Сущность и особенности валютных рисков:

Валютный риск возникает из-за колебаний валютных курсов и может затронуть компании, имеющие активы и обязательства, выраженные в

иностранной валюте. Можно выделить следующие основные типы валютных рисков:

Транзакционный риск: Возникает при осуществлении конкретных транзакций, когда дата платежа не совпадает с датой заключения контракта. Изменение валютного курса между этими датами приводит к изменению рублевой стоимости денежного потока.

Трансляционный риск (Бухгалтерский риск): Возникает при консолидации финансовой отчетности материнской компании и ее зарубежных филиалов или дочерних компаний. Изменение валютных курсов приводит к переоценке активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, и оказывает влияние на консолидированную прибыль и акционерный капитал.

Операционный риск (Экономический риск): Самый широкий и сложно поддающийся оценке тип риска. Он возникает из-за изменения конкурентоспособности компании на международных рынках в результате долгосрочных изменений валютных курсов. Он влияет на будущие денежные потоки компании, включая выручку, затраты и прибыль [1, с.201].

Особенностями валютных рисков являются:

Непредсказуемость: Колебания валютных курсов подвержены влиянию множества факторов, включая экономические, политические и психологические, что делает их прогнозирование сложной задачей.

Асимметричность: Изменение валютных курсов может как улучшить, так и ухудшить финансовое положение компании, но не всегда в равной степени.

Специфичность: Валютные риски зависят от валютной структуры компании, ее географического присутствия, отраслевой принадлежности и выбранной стратегии.

2. Оценка валютных рисков:

Эффективное управление валютными рисками начинается с их оценки. Существуют различные методы оценки валютных рисков, которые можно разделить на качественные и количественные.

Качественные методы включают:

Анализ чувствительности: Определение влияния изменения валютных курсов на ключевые финансовые показатели компании (например, прибыль, выручка).

Сценарный анализ: Разработка нескольких сценариев изменения валютных курсов (оптимистичный, пессимистичный, реалистичный) и оценка их влияния на финансовые результаты компании.

Количественные методы включают:

VaR (Value at Risk): Оценка максимальных потенциальных потерь компании от изменения валютных курсов с определенной вероятностью в течение определенного периода времени.

Имитационное моделирование (Monte Carlo Simulation): Генерирование большого количества случайных сценариев изменения валютных курсов на основе статистических данных и оценка их влияния на финансовые результаты компании.

Анализ денежных потоков (Cash Flow Analysis): Прогнозирование денежных потоков компании, выраженных в иностранной валюте, и оценка их текущей стоимости с учетом возможных изменений валютных курсов.

Выбор метода оценки валютных рисков зависит от специфики деятельности компании, доступности данных и уровня детализации, необходимого для принятия управленческих решений [4, с.73].

3. Методы минимизации валютных рисков:

После оценки валютных рисков компания может приступить к разработке стратегии их минимизации. Существуют различные методы минимизации валютных рисков, которые можно разделить на операционные и финансовые.

Операционные методы представлены:

Естественным хеджированием (Matching): Согласование валютных поступлений и платежей в одной и той же валюте. Например, если компания имеет экспортные поступления в евро, она может использовать их для оплаты импортных закупок в евро.

Диверсификаций рынков: Расширение географии деятельности и снижение зависимости от конкретной валюты.

Изменением ценовой политики: Включение валютных рисков в цены на продукцию или услуги.

Переносом производства: Размещение производства в странах с более стабильной валютой.

Финансовые методы представлены:

Форвардными контрактами: Соглашение о покупке или продаже валюты по фиксированному курсу в определенную дату в будущем. Это позволяет зафиксировать курс обмена и защитить от неблагоприятных колебаний валютных курсов.

Валютными опционами: Право (но не обязанность) купить или продать валюту по определенному курсу (цена исполнения) в течение определенного периода времени или в определенную дату. Опционы предоставляют гибкость в управлении валютными рисками, поскольку компания может отказаться от исполнения опциона, если валютный курс изменится благоприятно [2, с.113].

Валютными свопами: Соглашение об обмене денежными потоками в разных валютах. Это позволяет компаниям управлять валютными рисками, связанными с долгосрочными обязательствами.

Денежным рынком (Money Market Hedge): Использование операций на денежном рынке для хеджирования валютных рисков. Например,

компания может занять деньги в одной валюте и инвестировать их в другую, чтобы зафиксировать обменный курс.

Выбор метода минимизации валютных рисков зависит от типа валютного риска, масштаба деятельности компании, ее финансовой устойчивости и отношения к риску. Часто компании используют комбинацию различных методов для эффективного управления валютными рисками [3, с. 88].

Таким образом, валютные риски являются неотъемлемой частью деятельности компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Эффективное управление валютными рисками требует понимания их сущности, особенностей, методов оценки и стратегий минимизации. Компании должны регулярно анализировать свои валютные риски, разрабатывать стратегии их минимизации и адаптировать их к изменяющимся рыночным условиям. Использование как операционных, так и финансовых методов позволяет компаниям эффективно управлять валютными рисками и защищать свою прибыль от негативного влияния колебаний валютных курсов, обеспечивая устойчивый рост и конкурентоспособность на мировом рынке.

Список источников

1. Артемов, Н. М. Валютные рынки / Н.М. Артемов. М.: Профобразование, 2022. 417 с.
2. Валютные проблемы современного мира. М.: Огни, 2024. 602 с.
3. Тосунян Г.А. Валютное право Российской Федерации / Г.А. Тосунян, А.В. Емелин. М.: Дело, 2022. 368 с.
4. Хаменушко, И.В. Валютный контроль в РФ: моногр. / И.В. Хаменушко. - М.: ФБК-Пресс, 2024. - 480 с.
5. Обзор рисков финансовых рынков. Декабрь 2024–январь 2025 года: Информационно-аналитический материал [Электронный ресурс]: Банк России. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/55089/ORFR_2024-25-1.pdf (дата обращения 17.02.25).

Об авторе:

КОСМАКОВА Алина Игоревна – 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: vilimonow.a.t@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

NATURE, FEATURES OF ASSESSMENT AND METHODS OF MINIMIZING FOREIGN CURRENCY RISKS

A.I. KOSMAKOVA¹

²Tver State University, Tver, Russia

In the context of globalization of the world economy and expansion of international trade, currency risks are becoming increasingly relevant for companies engaged in foreign economic activity. This article is devoted to the study of the essence of currency risks, their features, assessment methods and minimization strategies. The article considers various types of currency risks, approaches to their measurement and tools that allow companies to effectively manage currency risks and protect their profits from the negative impact of exchange rate fluctuations.

Keywords: *currency risk, exchange rate difference, translation risk, operational risk, hedging, forward contract, currency option, currency swap.*

About the author:

KOSMAKOVA Alina Igorevna– 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: vilimonow.a.t@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: 20.02.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОВЕДЕНИЕ БИЗНЕС-ЧЕКАПОВ

И.С. Кудрявцев¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Статья посвящена актуальным проблемам непрерывного роста влияния цифровых технологий на успешное функционирование современных предприятий любой отрасли экономики, в том числе за счёт совершенствования подходов к оценке экономического потенциала в целях дальнейшего развития. Статья отражает особенности широкого применения наиболее популярных цифровых технологий (искусственного интеллекта (ИИ), Big Data (больших данных), Интернет вещей (IoT), Облачных вычислений, Блокчейна и др.) в практике бизнес-структур, обусловленных стремительным технологическим развитием и широкой доступностью результатов научно-технического прогресса, экономическим ростом и изменениями потребительского поведения. Подчёркивается особая роль цифровых технологий в процессе проведения бизнес-чекапов – обзорах и оценках текущего состояния бизнеса, обеспечивающих выявление проблемных моментов деятельности, анализа эффективности и определение путей развития. Являясь неотъемлемой частью стратегического планирования, бизнес-чекапы, проводимые с помощью цифровых технологий, позволяют получить полное представление о состоянии бизнеса (финансовое состояние, маркетинговую стратегию, производственные процессы и управленческую структуру), выявить узкие места и принять все необходимые своевременные меры по их устранению. Работа содержит практические рекомендации для руководителей по эффективной реализации цифровых проектов с учётом практики использования, акцентирует внимание на важности развития цифровых компетенций в части оценки экономического потенциала.

Ключевые слова: цифровые технологии, бизнес-структура, бизнес-чекап, экономический потенциал, оценка.

Актуальность темы обусловлена стремительным развитием цифровых технологий и их проникновением во все сферы экономики, что кажется очевидным с учётом итогового влияния на эффективность деятельности предприятия. Цифровая трансформация приобретает особую значимость, позволяя оптимизировать бизнес-процессы в современных реалиях цифровизации, включая оценку экономического потенциала, так как успешность функционирования и развития определяется способностью интегрировать цифровые решения в свою деятельность. В связи с этим

исследование влияния цифровых технологий на эффективность деятельности предприятий, а также разработка стратегий их успешного внедрения в целях оптимизации бизнес-процессов является актуальной задачей, способствующей укреплению позиций российских компаний на внутреннем и международном рынках.

При этом основная задача оптимизации бизнес-процессов заключается в выявлении и устранении узких мест, лишних действий и задержек, для чего необходимо анализировать каждый этап процесса, определять его продолжительность, затраты ресурсов и возможные проблемы. Только структурированный подход к оптимизации помогает улучшить бизнес-процессы предприятия и добиться более эффективного функционирования: сокращение времени выполнения задач; снижения издержек на производство и обслуживание; уменьшения количества ошибок и повторных работ; улучшение качества продукции или услуг; повышение удовлетворенности клиентов. Оптимизация бизнес-процессов может включать в себя внедрение новых цифровых технологий и программного обеспечения, автоматизацию рутинных задач, а также улучшение коммуникации и сотрудничества между сотрудниками. Кроме того, значимость постоянного отслеживания изменений экономического потенциала и адаптация к новым условиям являются крайне важными аспектами для сохранения конкурентных преимуществ [1, С. 3].

Чек-ап в бизнесе обеспечивает выявление слабых мест и проблем, которые тормозят развитие предприятия, приводят к нестабильности. Он предоставляет руководителям информацию о состоянии и эффективности таких аспектов бизнеса, как финансовое планирование и учет, маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование, организационная структура и управленческие процессы. Благодаря бизнес-чекапу предприниматели могут определить свои сильные стороны и конкурентные преимущества, выявить проблемы и узкие места; оценить эффективность; повысить производительность; уровень обслуживания клиентов; разработать стратегию дальнейшего развития компании, чтобы она стала более успешной и конкурентоспособной.

Облегчить процесс анализа и мониторинга показателей бизнеса призваны цифровые технологии, которые представляют собой совокупность методов, инструментов и решений, основанных на использовании цифровой обработки данных, направленных на оптимизацию бизнес-процессов и повышение эффективности деятельности организаций.

Классификация цифровых технологий, которые могут быть использованы при проведении бизнес-чекапов, позволяет систематизировать их по различным признакам, что способствует более эффективному их применению в практике управления. Подход к

классификации основывается на функциональном назначении и включает следующие категории [2, С. 545]:

1. Искусственный интеллект (ИИ): технологии, позволяющие системам имитировать человеческое мышление и обучение. В российских компаниях ИИ находит применение в автоматизации процессов оценки экономического потенциала, анализе больших объемов данных для прогнозирования рыночных тенденций и оптимизации производственных процессов. Например, «Сбербанк» активно внедряет ИИ в целях повышения эффективности внутренних операций.

2. Большие данные (Big Data): технологии сбора, хранения и анализа огромных массивов неструктурированной информации. Анализ больших данных предоставляет предприятиям возможность принимать обоснованные управленческие решения на основе выявленных закономерностей и трендов. В России компании ритейла, такие как «Магнит» и «Пятерочка», используют большие данные для оптимизации и персонализации процессов развития.

3. Интернет вещей (IoT): сеть физических устройств, оснащенных датчиками и программным обеспечением для обмена данными через интернет. IoT позволяет предприятиям получать оперативную информацию о работе оборудования, что способствует снижению затрат на производство и предотвращению аварийных ситуаций. Так, например, российские энергетические компании, например, «Россети», применяют IoT для мониторинга состояния производственного оборудования, управления энергопотреблением в целях повышения эффективности деятельности за счёт роста экономического потенциала.

4. Облачные вычисления: предоставление вычислительных ресурсов и сервисов по запросу через интернет. Обеспечивают гибкость и масштабируемость ИТ-инфраструктуры организаций, сокращая затраты на ее содержание и обновление. Многие российские предприятия переходят на облачные платформы, такие как «Яндекс.Облако», для хранения данных и обеспечения удаленного доступа к приложениям.

5. Блокчейн: распределенная база данных, обеспечивающая надежность и прозрачность операций без участия посредников. Блокчейн-технологии применяются в финансовом секторе для проведения безопасных транзакций, в логистике для отслеживания поставок и в государственном управлении для ведения реестров. В России проекты на основе блокчейна реализуются компаниями «Газпром нефть» и «ВТБ» для повышения прозрачности и эффективности бизнес-процессов, в частности оценки экономического потенциала предприятий.

6. Автоматизированные системы. В основе цифровой трансформации лежит внедрение передовых ИТ-решений, которые создают единую среду для информационного взаимодействия, обеспечивают автоматизацию бизнес-процессов и создание технологической базы для гибкого и быстрого

развития бизнеса. Они затрагивают все направления деятельности предприятия, позволяют управлять эффективностью, персоналом, взаимодействием с поставщиками и клиентами. Например, банк «Тинькофф» использует CRM-систему для персонализации предложений, что способствует повышению удовлетворенности клиентов и увеличению объема продаж, благодаря повышению экономического потенциала.

7. Расширенная аналитика. Информация становится самым ценным активом в современном мире. Большие объемы структурированных и неструктурированных данных из различных источников могут быть обработаны с помощью современных технологий. Расширенная аналитика позволяет извлекать из информации максимум пользы, отслеживать эффективность процессов, сотрудников, использования ресурсов, выявлять скрытые закономерности и тенденции, прогнозировать будущие события и изменения в поведении потребителей, принимать обоснованные решения на основе качественного анализа.

Цифровая трансформация приводит к масштабированию бизнеса, увеличению прибыли предприятия и росту экономического потенциала. Можно перечислить следующие преимущества [4, С. 243]:

- повышение эффективности за счет сокращения ручных операций и ошибок, многократного ускорения анализа информации и принятия решений, оптимизации бизнес-процессов, улучшения качества работы;
- обеспечивает сокращение расходов на управление бизнесом, производственные процессы и вспомогательные операции;
- повышение гибкости: в динамичной рыночной среде одним из ключевых факторов успеха является умение подстраиваться под ситуацию; цифровая трансформация бизнес-чек-апов направлена на создание возможностей для быстрой оценки и принятия решений, оперативной адаптации рабочего процесса к текущим условиям;
- повышение экономического потенциала: цифровая среда формирует новые подходы к оценке экономического потенциала, выявлению ключевых факторов внутренней и внешней среды, определяющих эффективность деятельности, получение высокой прибыли.

Применение цифровых технологий способствует повышению оперативности принятия решений, улучшению качества продукции, а также созданию новых моделей бизнеса. Они играют решающую роль в оптимизации внутренних процессов организации и трансформации ее взаимодействия с внешней средой, однако их эффективная интеграция требует тщательного анализа потребностей предприятия, готовности к организационным изменениям, необходимых инвестиций в развитие цифровых компетенций сотрудников. Предприятия, способные адаптироваться к цифровой среде и использовать ее потенциал, получают конкурентные преимущества и укрепляют свои позиции на рынке [3, С. 173].

В настоящее время цифровые технологии успешно внедряются в части оценки экономического потенциала. Во всех регионах страны в тестовом режиме запущен автоматизированный чек-ап бизнеса. Центры «Мой бизнес», которые объединяют инжиниринговые центры, центры поддержки предпринимателей и другие организации инфраструктуры, проводят чек-ап предприятий малого и среднего бизнеса, по итогам которого проактивно предлагают бизнесу релевантные меры поддержки. За 3 минуты любое предприятие имеет возможность узнать 44 показателя о бизнесе, определив уровень экономического потенциала, включая проверку на стоп-факторы для получения поддержки, расчета финансовых показателей компании. Данный сервис реализуется в рамках национального проекта по поддержке предпринимательства.

При этом чек-ап бизнеса включает в себя два этапа:

- прескоринг - проводится предварительная оценка компании,
- скоринг – осуществляется расширенная оценка различных количественных и качественных показателей деятельности [5, С.4].

Чек-ап бизнеса проводится на основе официальных открытых источников информации, которые включают данные семи ресурсов: Федеральной налоговой службы, Федеральной службы судебных приставов, Центрального банка РФ, Роспатента, МВД России, Единой информационной системы в сфере закупок, Единого федерального ресурса сведений о банкротстве.

По итогам чек-ап с предприятиями, прошедшими скоринг, связываются представители организаций инфраструктуры поддержки и проактивно предлагают меры и сервисы господдержки для конкретного бизнеса. Это могут быть льготные кредиты, гарантии, программы акселерации и другие федеральные и региональные меры.

Благодаря новому сервису принятие решения об оказании поддержки бизнеса стало максимально прозрачным и открытым, появился единый стандарт принятия решения, который позволяет дать оценку эффективности оказанной поддержки и сформировать систему обратной связи об удовлетворенности бизнеса.

В перспективе такой сервис будет доступен на цифровой платформе МСП, и сам предприниматель сможет за несколько минут провести диагностику своего бизнеса с целью быстрой и простой процедуры оценки, адресного подбора мер поддержки максимально эффективных в каждом конкретном случае.

Практика использования доказывает эффективность. Так, например, малый и средний бизнес привлёк 470 млрд. рублей в 2024 году при помощи «зонтичных» поручительств Корпорации МСП в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство». Это в полтора раза больше, чем годом ранее. Финансовую поддержку получили более 38 тыс. предпринимателей. Сумма одного поручительства может достигать 1 млрд.

рублей при сроке до 10 лет. Механизм гарантирует банку исполнение обязательств по такому кредиту, тем самым снижая резервы и высвобождая ликвидность для дополнительного кредитования бизнеса [10].

По объему привлеченного финансирования МСП в лидерах обрабатывающие производства (106,4 млрд. руб.), инфраструктурное строительство (48,9 млрд. руб.), транспортировка и хранение (34,8 млрд. руб.). Научно-техническая деятельность (17 млрд. руб.), информация и связь (16,1 млрд. руб.). А также сельское хозяйство (15,4 млрд. руб.), гостиницы и общепит (12,1 млрд. руб.) [10].

Наибольший объем кредитов привлекли предприниматели Москвы (99,8 млрд. руб.), Санкт-Петербурга (34,2 млрд. руб.), Московской области (26,3 млрд. руб.), Краснодарского края (20 млрд. руб.). А также Свердловской (16,6 млрд. руб.), Новосибирской (13,3 млрд. руб.), Ростовской (12,9 млрд. руб.), Нижегородской (10,4 млрд. руб.), Воронежской, (10,3 млрд. руб.) Самарской (10,1 млрд. руб.) [10].

Растет объем финансирования малого и среднего бизнеса при помощи «зонтичных» поручительств в новых российских регионах: ДНР (586 млн. руб.), ЛНР (299 млн. руб.), Запорожской и Херсонской областях (83 млн. руб. и 44 млн. руб. соответственно). Поддержку получили порядка 330 компаний.

В регионах-лидерах по приросту количества получателей поддержки республики Тыва - в 6 раз, Адыгея - в 5 и более раз, Калмыкия и Дагестан - в 4 и более раз, Республики Бурятия, Ингушетия, Саха (Якутия), Северная Осетия-Алания, Белгородская, Брянская, Липецкая и Орловская области, Ямало-Ненецкий автономный округ, Камчатский край, Курская область - в 3 и более раза [10].

В этой связи в перспективе необходим комплексный подход к дальнейшей цифровой трансформации, включающий технические, организационные и культурные аспекты, обеспечивающие максимальную отдачу от внедрения цифровых технологий и способствующие устойчивому развитию предприятия в динамичной бизнес-среде. Необходима интеграция показателей цифровой зрелости и инновационного потенциала в традиционные финансовые модели оценки экономического потенциала, для чего при проведении бизнес-чекапов предлагается использовать Индекс Цифровой Эффективности (DEI), учитывающий традиционные финансовые метрики, а также [9, С. 128]:

- цифровую зрелость - оценку текущего уровня цифровизации предприятия, включая использование облачных технологий, автоматизацию процессов и наличие цифровых платформ;
- инновационный потенциал - измерение способности компании к внедрению и разработке новых технологий, а также её готовность к экспериментам и инновациям;

- кибербезопасность - оценку защищённости цифровых инфраструктур и данных предприятия;
- адаптивность - способность предприятия быстро реагировать на изменения в цифровой среде и адаптировать свои стратегии в соответствии с новыми вызовами.

Индекс цифровой эффективности позволит более точно оценивать экономическую эффективность цифровых инициатив, учитывая не только прямые финансовые выгоды, но и долгосрочные стратегические преимущества, связанные с цифровой трансформацией. Внедрение DEI в практику оценки экономического потенциала поможет предприятиям принимать более обоснованные решения, направленные на устойчивое развитие и повышение конкурентоспособности в цифровую эпоху.

При этом необходима модель поэтапной цифровой трансформации, основанная на последовательной реализации ключевых этапов, направленных на достижение стратегических целей предприятия.

Первоначально должна проводиться детальная диагностика текущего состояния предприятия, что обязательно включает в себя анализ существующих бизнес-процессов, оценку уровня цифровой зрелости, влияющих на деятельность. Можно выделить несколько ключевых критериев, которые следует использовать при проведении бизнес-чекапов для оценки уровня цифровой зрелости [7, С. 131]:

- наличие четкой цифровой стратегии, поддерживаемой высшим руководством, является важным аспектом, так как цифровая трансформация должна быть интегрирована в общую стратегию компании и поддерживаться на всех уровнях управления;
- готовность сотрудников к изменениям и наличие необходимых цифровых навыков, включая обучение и развитие персонала, а также создание культуры, способствующей инновациям и адаптации к новым технологиям, играют значительную роль;
- современность и гибкость используемых технологий, таких как облачные решения, большие данные, искусственный интеллект и другие передовые технологии, а также их интеграция в бизнес-процессы, также являются важными критериями;
- автоматизация и оптимизация бизнес-процессов с использованием цифровых инструментов, обеспечивающих прозрачность, эффективность и легкую адаптируемость к изменениям, также имеют значение;
- способность собирать, анализировать и использовать данные для принятия обоснованных решений, включая наличие систем для управления данными, аналитических инструментов и методов для обеспечения точности и безопасности данных, является еще одним важным аспектом;
- не менее значимым критерием является способность предприятия быстро адаптироваться к изменениям на рынке и внедрять инновации,

включая готовность к экспериментам, управление рисками и наличие механизмов для быстрого масштабирования успешных инициатив, также важна;

- уровень технологических возможностей, включающих анализ текущего состояния технологий; прогнозирование будущих технологических тенденций, оценку экономической эффективности, которая рассматривает затраты и выгоды от внедрения технологий; анализ рисков и неопределенностей, связанных с технологическими инновациями.

Следующий этап должен быть посвящен стратегическому планированию цифровой трансформации. На основании результатов диагностики должна разрабатываться долгосрочная стратегия, интегрированная с общей бизнес-стратегией предприятия. Она включает в себя анализ текущего состояния, определение ключевых целей и задач, разработку путей их достижения, а также мониторинг и корректировку действий в процессе реализации. Далее должны определяться приоритетные направления развития, устанавливаться конкретные цели и задачи, а также разрабатываться ключевые показатели эффективности - метрики, используемые для оценки успеха организации или отдельного проекта в достижении стратегических и оперативных целей [6, С. 176].

На этапе внедрения должна осуществляться практическая реализация намеченных инициатив. Внедрение цифровых технологий должно проводиться поэтапно, с учетом приоритетов и доступных ресурсов. В первую очередь, приоритет отдается стратегическим целям организации, которые определяют, какие технологии необходимы для достижения долгосрочных целей и конкурентных преимуществ. Далее, важным фактором является оценка текущего состояния ИТ-инфраструктуры и готовности сотрудников к изменениям, что позволяет определить, какие технологии можно внедрить с минимальными рисками и затратами. Также учитываются финансовые ресурсы и бюджетные ограничения. Важным аспектом является оценка потенциального влияния технологий на бизнес-процессы и производительность, что позволяет определить, какие из них принесут наибольшую пользу. Принимаются во внимание регуляторные требования и стандарты безопасности, чтобы обеспечить соответствие новым технологиям правовым нормам и защиту данных.

При анализе эффективности внедренных технологий ключевыми показателями должны стать такие аспекты, как [8, С. 618]:

- производительность, которая оценивает скорость и объем выполненной работы;
- качество, отражающее уровень точности и отсутствие дефектов;
- экономическая эффективность, включающая затраты на внедрение и эксплуатацию технологий по сравнению с полученными выгодами;

- удовлетворенность пользователей, которая измеряет степень удовлетворенности конечных пользователей новыми технологиями;
- а также гибкость и адаптивность, показывающие, насколько легко технологии могут быть модифицированы или расширены в ответ на изменяющиеся потребности.

Полученные данные можно использовать для оптимизации процессов и определения дальнейших шагов в цифровой трансформации проведения бизнес-чекапов в части оценки экономического потенциала.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Проведенное исследование позволило установить, что цифровые технологии оказывают существенное влияние на эффективность деятельности предприятий, трансформируя как внутренние бизнес-процессы, так и способы взаимодействия с внешней средой. Анализ теоретических основ применения цифровых технологий в бизнес-чекапах показал, что внедрение способствует оптимизации операций, повышению прозрачности и ускорению принятия управленческих решений. Цифровые инструменты изменяют способы взаимодействия с экономическими субъектами, способствуя персонализации и укреплению экономических связей. Однако успешная цифровизация требует учета рисков и барьеров, включая проблемы кибербезопасности, сопротивление изменениям внутри организации и недостаток квалифицированных кадров. Разработка стратегий преодоления сложившихся препятствий является важным условием достижения положительных результатов. Предложенный авторский подход к интеграции цифровых технологий в бизнес-чекапы, учитывает специфику организации и рыночной среды. Модель включает этапы детальной диагностики текущего состояния, стратегического планирования с определением приоритетных направлений развития, последовательного внедрения технологий с эффективным управлением проектами и последующей оценки достигнутого уровня экономического потенциала для корректировки стратегии.

Список источников

1. Алексеева Е.А., Гракун А.А., Доморацкий Е.Д., Лычакова А.Д. Подготовка бизнеса к цифровизации и его адаптация // Финансовый бизнес. 2022. № 1(223). С. 3-7.
2. Ватутина Л.А., Злобина Е.Ю., Хоменко Е.Б. Цифровизация и цифровая трансформация бизнеса: современные вызовы и тенденции // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2021. Т. 31. № 4. С. 545-551.
3. Горина А.П., Макарова Е.А. Влияние цифровых технологий на деятельность организаций в условиях современных вызовов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 4-2. С. 173-177.

4. Лысенков М.С. Влияние цифровых технологий на развитие предприятий // Молодой ученый. 2020. № 41 (331). С. 243-244.
5. Пошибаев А.Ю. Влияние цифровых технологий на эффективность деятельности организации // Вестник евразийской науки. 2024. Т. 16. № 5. С.4-8.
6. Самохвалов А.Ю. Потенциал цифровизации бизнес-среды // Modern Economy Success. 2022. № 5. С. 175-179.
7. Сулимова Е.А., Ермишин М.В. Применение современных цифровых технологий в бизнесе // Экономика строительства. 2022. № 9. С.131-137.
8. Суходоев Н.Д. Цифровизация бизнес - процессов // Актуальные проблемы социально-экономической статистики и цифровизации экономических расчетов: Сборник научных статей II Всероссийской научно-практической конференции, Нижний Новгород, 29 июня 2022 года / Редколлегия: И.Е. Мизиковский, Т.В. Савицкая, Э.С. Дружиловская. Нижний Новгород: Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского, 2023. С. 618–621.
9. Черкасова В.А., Слепушенко Г.А. Влияние цифровизации бизнеса на финансовые показатели российских компаний // Финансы: теория и практика. 2021. Т. 25. № 2. С. 128-142.
10. Предприниматели смогут пройти чек-ап исследование своего бизнеса и по итогам получить необходимые для «оздоровления» меры господдержки [Электронный ресурс]: Официальный сайт «Портал региональной поддержки бизнеса». URL: <https://mybiz63.ru/posts/news/predprinimateli-smogut-proyti-chek-ap-issledovan> (дата обращения 01.03.25)

Об авторе:

КУДРЯВЦЕВ Иван Сергеевич - 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: kudryavtsev_ivan01@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

**THE IMPACT OF MODERN DIGITAL TECHNOLOGIES ON
THE EFFECTIVE CONDUCT OF BUSINESS CHECKS: NEW
APPROACHES TO ASSESSING ECONOMIC POTENTIAL**

I.S. Kudryavtsev¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article is devoted to the urgent problems of the continuous growth of the influence of digital technologies on the successful functioning of modern enterprises in any sector of the economy, including by improving approaches to assessing economic potential for further development. The article reflects the features of the widespread use of the most popular digital technologies (artificial intelligence (AI), Big Data (Big Data), the Internet of Things (IoT), Cloud computing, Blockchain, etc.) in the practice of business structures due to rapid technological development and wide availability of the results of scientific and technological progress, economic growth and changes in consumer demand behaviors. The special role of digital technologies in the process of conducting business checks is emphasized - reviews and assessments of the current state of the business, which identify problematic aspects of activity, analyze effectiveness and identify development paths. Being an integral part of strategic planning, business audits conducted using digital technologies allow you to get a complete picture of the state of the business (financial condition, marketing strategy, production processes and management structure), identify bottlenecks and take all necessary timely measures to eliminate them. The article contains practical recommendations for managers on the effective implementation of digital projects, taking into account the practice of use, focuses on the importance of developing digital competencies in terms of assessing economic potential.

Keywords: *digital technologies, business structure, business checkout, economic potential, assessment.*

About the author:

KUDRYAVTSEV Ivan Sergeevich - 2nd year Master's student of the Department of Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: kudryavtsev_ivan01@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: 20.03.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСОВОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

М.Р Кудрявцев¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматривается вопрос необходимости выстраивания системы управления финансами в стране, регионе, организации. Любые меры должны быть эффективными, а в современных условиях еще и инновационными. Поэтому финансовый риск-менеджмент претерпевает трансформации и появляются его инновационные формы. Их реализация осуществляется только тогда, когда на это есть необходимый ресурс и оправданы возможные риски.

Ключевые слова: ресурс инноватизации, инновационный проект, риск, финансовая неопределенность, финтех.

Финансовый сектор российской экономики отличается динамизмом, развивается в условиях нестабильности политики, экономики, социума. Это становится причиной высокой степени неопределенности принимаемых управленческих решений. Отсюда возникает необходимость переориентации финансовой политики и системы управления на антирисковый формат. Сложность завоевания конкурентных преимуществ и боязнь потерять доход приводит к тому, что риск-менеджмент становится все более востребованным.

В современном экономически и политически динамичном мире роль финансового риск-менеджмента сложно переоценить. Т.к. современное сообщество инноватизируется, то и приемы риск-менеджмента должны быть инновационными [2].

Фактически инновационный финансовый риск-менеджмент – это управление инновационными рисками, которые появляются в инновационной среде.

Чаще всего современная финансовая среда испытывает на себе риски инновационных проектов.

Если рассматривать последствия инновационного риска, то это в большей степени связано с вложением финансовых ресурсов и полной их потерей, если инновационный проект окажется провальным.

К инновационным рискам принято относить следующие [1]:

1. Риск реализации инновационных проектов – неполучение ожидаемых результатов, в том числе финансовых.

2. Техничко-технологический риск – внедрение в работу технических инноваций весьма спорный и высокорисковый аспект,

особенно если речь идет об инновационных компьютерных программах, инженерных разработках, сложных технических средствах.

3. Производственные – инноватизация производства, как правило, требует времени, а нередко и остановки производственных циклов.

4. Экономические – рост затрат, спровоцированный удорожанием комплектующих, сырья, материалов и пр..

5. Коммерческие – потребителю был предложен инновационный продукт, но он не вызвал ожидаемого интереса.

У финансового риск-менеджмента в его инновационном или традиционном формате, целью является снижение степени неопределенности как процесса реализации инновационного проекта, так и результатов, повышение результативности инновационного процесса. Также это значительно снижает затратность инновационного проекта.

На рис. 1 представлены виды финансовых рисков.

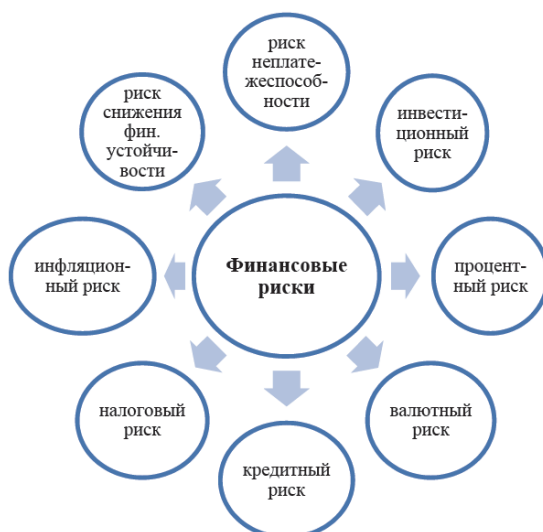


Рис. 1. Виды финансовых рисков*

* Составлено автором по данным: [6].

Процедуру риск-менеджмента принято разделять на этапы [1].

1. Идентификация риска.
2. Оценка последствий риска.
3. Разработка стратегии инновационного риск-менеджмента.
4. Мониторинг процесса инноватизации
5. Принятие решения о приемах и программе управления риском.

Конечно, полностью освободить финансовый сектор от рисков невозможно, но можно сделать их управляемыми, прогнозируемыми.

В последнее время наблюдается тенденция роста уровня риска в финансовой сфере. Проблема усложняется из-за перехода в инновационный формат, и в этом смысле особенно уязвимой оказалась виртуальная среда. Безусловно, ее использование дает ряд преимуществ, но она оказалась

уязвимой с точки зрения обширного распространения мошеннических действий.

Еще сравнительно недавно глобальные финансовые кризисы серьезно вредили экономике государства или региона, но они не были столь масштабными, а в виртуальном пространстве при отсутствии каких-либо границ последствия оказываются более глубокими и стрессовыми. Поэтому система финансового риск-менеджмента находится в постоянной динамике.

Финансовая система как двигатель всей экономики проецирует на себя все виды инноваций, чтобы по-прежнему обеспечивать жизнеспособность всех отраслей. Поэтому традиционные, даже действенные, приемы управления рисками уже не дают того необходимого эффекта.

Отношение к инновациям достаточно неоднозначное. Кроме всех возможных преимуществ дестабилизирующим аспектом инноватизации является неустойчивость инноваций. Такой точки зрения придерживаются и представители школы неустойчивости инноваций (the innovation fragility school), которые со своим отношением к финансовым трансформациям занимают противоположную позицию научной школы сторонников инновации.

Инновационный менеджмент меняет свое содержание в направлении минимизации кризисных компонентов инновационных решений в финансовой области.

Инновации не должны наносить ущерб и тормозить экономическое развитие.

Финтех (FinTech) серьезно реструктурировал не только саму финансовую систему, но и системы менеджмента, в том числе и управления рисками. Финансовые институты с целью обеспечения большей управляемости меняют способы взаимодействия между потребителями и всеми участниками финансовых взаимодействий, переходя на виртуальное пространство и вместе с тем давая больший доступ финансовым ресурсам. Онлайн-каналы и мобильные устройства расширяют возможности потребителей использовать разнообразные сервисы. Появляются новые участники финансового взаимодействия, такие как IT-структуры, которые обеспечивают функциональность виртуальной среды и онлайн-ресурсов.

В условиях повышенной конкуренции финансовые компании особенно серьезно относятся к профессиональной подготовке IT-специалистов [3].

Благодаря Финтеху появляется большое количество приложений, направленных на большую осведомленность потребителей в их финансовых возможностях. Теперь можно использовать сервис анализа личных доходов и расходов, выстраивать прогнозы, а через учетную запись контролировать все происходящее со счетами и ресурсами.

В качестве формы организации инновационного финансового риск-менеджмента можно использовать такой ресурс как личный виртуальный финансовый консультант.

Конечно, при всех достоинствах и разнообразии сервисов необходимо наращивать и уровни защиты. Современный риск-менеджмент благодаря созданию и постоянной актуализации базы киберугроз держат их под контролем. При аккумулировании большого объема данных создаются сервисы и специальные программы, чтобы уберечь данные от взлома и утечек, несанкционированного доступа. IT-специалисты теперь по степени значимости своей работы в финансовом секторе могут сравниться с профессиональными финансистами и управленцами.

Эффективность инновационного финансового риск-менеджмента тождественна безопасности, что гарантирует доверие со стороны клиентов. С этой целью разрабатываются новые бизнес-модели.

Таким образом, финансовые инновации, которые задают новое содержание финансовой системе, полностью трансформировали программу управления рисками, сделав ее киберориентированной.

Для того, чтобы противостоять кибератакам, современные финансовые системы встраивают систему инновационного менеджмента, основываясь на следующих приемах.

1. Прогнозная деятельность – она заключается в сборе аналитических сведений и использовании с этой целью приемов машинного обучения с последующей обработкой данных об имеющихся киберугрозах, о выявлении потенциала кибернарушителя, чтобы грамотно реагировать на его действия.

2. Превентивные приемы при работе с интернет-данными. С этой целью внутренняя корпоративная сеть изолирована от общего информационного потока, чтобы не происходило загрязнения.

3. Механизмы определения подозрительной активности – они запускаются через информационные панели с метриками реального времени.

4. Выстраивания механизмов восстановления «уязвимых мест» в финансовом ресурсе. С этой организовываются занятия по кибербезопасности, чтобы сотрудники имели навык своевременной реакции на киберугрозы.

Для того, чтобы быть менее уязвимым по отношению к киберугрозам, ряд государств создают собственные операционные центры безопасности (security operations centers, SOC's), что помогает интегрировать события безопасности. В этих центрах применяется 41 инструмент работы с операционной средой, которые помогают на ранних этапах определить наличие кибернарушения.

Те компании, у которых пока нет надежной системы защиты планируют ее создать. Через объединенные центры кибербезопасности

будет происходить сбор и анализ результатов киберразведки, что даст возможность более эффективно работать в направлении обеспечения безопасности, расследование кибер-криминалистики и пр. Специалисты таких центров постоянно участвуют в процессе переподготовки [5].

Проблемы кибербезопасности носят больше внешний характер, их причиной становится активный процесс цифровизации. Однако не менее серьезные неблагоприятные последствия наступают при нарушении безопасности работы с данными, когда вопрос касается рисков конфиденциальности. Это происходит тогда, когда сотрудники, работающие с данными, получающие к ним доступ, используют их ненадлежащим образом, хранят, систематизируют с нарушением правил работы с ними и защиты.

Европейские компании с целью повышения качества работы с финансовой информацией внедряют на законодательном уровне общий регламент защиты данных (General Data Protection Regulation, GDPR), благодаря чему происходит контролируемый сбор данных с последующей безопасной с точки зрения кибератак работой с ними. Его положения распространяются на резидентов Европейского Союза. В них определено, что субъект персональных данных до начала сбора и обработки сведений дает на это согласие. Согласием закрепляются права защиты персональных данных – субъект получает право на доступ к личной информации и ее корректировку – исправления, удаление и пр.

Если оператор, обрабатывающий персональные данные, допустил определенные нарушения, он должен об этом уведомить регуляторов в течение 72 часов и четко обозначить категорию нарушений.

Процессы инноватизации существенно повлияли на роль и место посредников в системе финансовых отношений, посредническая деятельность утрачивает свое значение.

Децентрализация финансовых услуг, т.е. переход на вариант взаимодействия без посреднических звеньев, как правило, имеет три формы:

1. Децентрализация принятия решений (Decentralization of decision-making) – переход на технологию распределенного реестра (Distributed ledger technology, DLT) – единый финансовый посредник в этих взаимодействиях исключается, меняется инфраструктура. В таких системах решения принимаются системами.

2. Децентрализация принятия рисков (Decentralization of risk-taking) – финансовые риски в таких условиях не удерживаются на балансах отдельных посредников, а напрямую распределяются на индивидуальных пользователей и поставщиков. Примером может послужить система одноразовых сервисов (Peer-to-peer (P2P) services) или краудфандинг (Crowdfunding)[4].

3. Децентрализация ведения учета (Decentralization of recordkeeping) – вместо ранее используемых данных, которые хранились

централизованно, теперь доступ организовывается через облачные ресурсы, и их можно использовать широкому кругу лиц.

В распределении финансовых ресурсов принимают участие именно финансовые институты. Они снижают транзакционные издержки, выстраивают цепочки взаимосвязей между участниками рынка. Отсутствие посредников полностью трансформирует финансовую систему. С этой целью используются DLT и онлайн-платформы P2P. Финансовые операции при этом становятся более систематизированными, упрощенными. Централизованные институты задействуются в меньшей степени, альтернативой становятся децентрализованные автономные сети.

Криптовалюту можно по праву назвать элементов децентрализованной финансовой системы.

Биткойн был первой валютой, которая была выпущена не какой-либо отдельной страной, а с помощью децентрализованных информационных технологий. Это привело к ситуации, когда центральные банки различных государств вынуждены рассматривать ряд нововведений в своей деятельности, в том числе введение собственных цифровых валют. Децентрализованные финансы могут сигнализировать о начале отхода от финансов индустриальной эпохи, основанных преимущественно на крупных централизованных финансовых институтах и системах, которые оставались в основном неизменными в течение последних столетий.

Инновации отражают текущие изменения, происходящие в финансовых системах, охватывающие различные элементы, включая услуги, финансовые рынки, продукты, учреждения, органы финансового надзора, инфраструктуру и, наконец, финансовое законодательство. В связи с этим финансовые системы становятся более сложными, участники финансовых рынков начинают сталкиваться с новыми для них рисками. Применение финансовых инновационных технологий способствует защите прав и интересов участников финансового рынка. В то же время использование инновационных технологий потенциально приводит к разрушению существующих финансовых систем и услуг, что может проявиться в обновлении предлагаемых на рынке продуктов, изменении роли сторонних поставщиков услуг, корректировке процессов управления финансовой системой, появлении новых рисков, связанных с деятельностью в цифровой среде.

Список источников

1. Балдин К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: учеб. пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. 6-е изд. М.: Дашков и К, 2023. 418с.
2. Бухтояров М.И., Кругляк Л.И. Перспективы развития риск-менеджмента с использованием производных финансовых инструментов и их

- гибридов // Поколение будущего. Сборник статей L международной научной конференции. Санкт-Петербург, 2024. С. 49-51.
3. Герзмава Э.Д. Оценка применимости инноваций в риск-менеджменте в области банковского потребительского кредитования // Агентство «Слияния и Поглощения». 2023. № 4 (19). С. 16-17.
 4. Горовой А.А., Григорьев И.В. Алгоритм управления рисками инновационного проекта // Экономика и управление. 2024. Т. 30. № 2. С. 192-201.
 5. Натаван Ибрагимова, Эльнур Гасанов Н.И.Э.Г. Системы управления рисками в бизнесе в условиях цифровой экономики и выбор бизнес-модели // Proceedings of Azerbaijan High Technical Educational Institutions. 2023. Т. 31. № 8. С. 359-370.
 6. Нурисламов Е.Г. Основы финансового риск менеджмента предприятия: инновационная методология оценки финансовых рисков предприятия // Вестник Академии права и управления. 2023. № 3 (73). С. 142-150.

Об авторе:

КУДРЯВЦЕВ Максим Романович – 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: maxon23042002@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

INNOVATIVE FORMS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT

M.R. Kudryavtsev¹

¹The Tver State University, Tver, Russia

The article discusses the need to build a financial management system in a country, region, or organization. Any measures must be effective, and in modern conditions they must also be innovative. Therefore, financial risk management is undergoing transformations and its innovative forms are emerging. Their implementation is carried out only when there is the necessary resource for it and the possible risks are justified.

Keywords: *innovation resource, innovation project, risk, financial uncertainty, fintech.*

About author:

KUDRYAVTSEV Maxim Romanovich – 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: maxon23042002@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: 25.02.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Ф.В. Ларченко¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье дана краткая характеристика экономических показателей Республики Крым за 2021-2023 г.г. Определены основные отрасли экономики региона. Представлена методика комплексной (рейтинговой) оценки эффективности реализации региональной бюджетной политики, рассчитаны ключевые показатели и проведена оценка эффективности реализации бюджетной политики Республики Крым за период 2021-2023 г.г., по результатам которой сформулированы основные проблемы формирования бюджетной политики. Предложены рекомендации по совершенствованию бюджетной политики Республики Крым

Ключевые слова: бюджетная политика, бюджетный потенциал, собственный доходный потенциал, налоговый потенциал, неналоговый потенциал, эффективность реализации бюджетной политики.

Республика Крым является одним из ключевых российских регионов, имеющих не только важное геополитическое значение, но и располагающих внушительным экономическим потенциалом с высокими перспективами развития.

В течение всего периода нахождения в составе Украины регион негласно имел статус «дойной коровы», в результате чего в республике сложилась примитивная и бесперспективная экономика постсоветского образца, построенная по «остаточному принципу», и на момент присоединения полуострова к России в 2014 г. ощущался значительный дефицит инвестиций в развитие инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, социальных объектов и объектов культурного наследия.

За 10-летний период в составе России стартовавшая с низкой базы 2014 г. крымская экономика, поддерживаемая как федеральной целевой программой [6], так и государственными программами Республики Крым [5] по развитию полуострова, в настоящее время растет опережающими темпами по сравнению с большинством других регионов. Так, по данным Росстата, в 2015 г. объем валового регионального продукта (ВРП) республики, характеризующий уровень экономического развития региона, сложился на уровне 267 млрд. руб. [8], его удельный вес в структуре региональных ВРП Южного федерального округа (ЮФО) составлял 5,7 %. За период интеграции экономики Крыма в экономическое поле Российской

Федерации этот основной макроэкономический показатель увеличился более, чем в 2,5 раза и к 2023 г. объем ВРП Республики Крым исчислялся в размере 656 млрд. руб. [8], а его удельный вес в структуре региональных ВРП Южного федерального округа составлял уже 6,7 %. Для сравнения: за тот же период объем ВРП Краснодарского края – наиболее развитого промышленного региона ЮФО, чей удельный вес в структуре региональных ВРП на начало 2023 г. составлял 43,8 %, увеличился только в 2,2 раза.

В сегодняшних условиях поддержка ключевых отраслей экономики и малого бизнеса обеспечивает устойчивое развитие Республики Крым.

Базовые отрасли за 7 месяцев 2024 года показали рост на 1,5%. Оборот организаций по итогам коммерческой деятельности вырос на 16,1% и составил 618,5 млрд руб. В сфере промышленности объем отгруженных товаров превысил показатели прошлого года на 11,1% и составил 133,1 млрд руб. Добывающая промышленность нарастила объём производства на 9,7%, производство пищевых продуктов увеличено на 6,4%, напитков – на 24,4%, химической продукции – на 15,7%, металлургии – в 1,5 раза, компьютеров, электронных и оптических изделий – в 1,6 раза [11].

Сохраняется инвестиционная привлекательность республики. За 1 полугодие 2024 года в экономику республики вложено 97,5 млрд руб. инвестиций, что на 0,2% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Объем внебюджетных инвестиций увеличился на 2,1% и превысил 61,3 млрд руб., в том числе субъектами малого бизнеса вложено 35,5 млрд руб. или 58% от общего объема частных инвестиций. На сегодня в рамках свободной экономической зоны (СЭЗ) и регионального порядка реализуется свыше 1400 инвестпроектов с заявленным объемом инвестиций более 500 млрд руб., зарегистрировано 1156 участников СЭЗ [13].

Бесспорно, достижение таких результатов было бы невозможным без наличия определенного бюджетного потенциала республики, характеризующего возможность аккумулирования финансовых ресурсов в региональный бюджет и выступающего в качестве базисной основы формирования региональной бюджетной политики.

Бюджетная политика региона определяется как перечень ключевых направлений развития бюджетных отношений и конкретных методов их применения в интересах граждан, общества и государства, разрабатываемый и принимаемый исполнительными и законодательными органами власти субъектов РФ. Однако, зачастую результаты бюджетной политики на практике не соответствуют утвержденным критериям, т.е. в действие вступает принцип: хотели, как лучше, а получилось, как всегда. В этой связи особенно актуальными при реализации региональной бюджетной политики становятся вопросы ее эффективности. Учитывая тот факт, что бюджет региона является основным элементом финансовой системы, проблемы повышения эффективности реализации бюджетной политики

необходимо рассматривать с точки зрения эффективности формирования и исполнения бюджета региона и его составляющих – доходов и расходов.

На основании проведенного исследования представленных в научной литературе алгоритмов оценки эффективности бюджетной политики [7, 10, 12, 15, 16, 18], анализ эффективности бюджетной политики Республики Крым проводится по методике доцента Уфимского университета науки и технологий З.М. Бикметовой [7], которая позволяет объективно оценить состояния бюджетного потенциала республики и выявить факторы, влияющие на это состояние. В свою очередь знание этих факторов делает возможным определить причины негативных явлений в бюджетной сфере и эффективно реализовывать мероприятия по их устранению. В качестве инструментария используются относительные показатели – бюджетные коэффициенты, представленные в табл. 1, характеризующие состояние государственного долга, уровень развития социально-экономического и бюджетного потенциала региона, а также его бюджетной самостоятельности и независимости.

Таблица 1

Инструментарий для оценки эффективности реализации бюджетной политики субъектов РФ*

Бюджетный коэффициент	Пороговое значение	Формула расчета
Коэффициент влияния доходного потенциала на экономическое развитие региона	Не < 0,1	$K_{в\lambda ДП} = СД / ВРП$
Коэффициент обеспеченности доходным потенциалом	Не < 1,1	$K_{обДП} = Д / (P - МТ)$
Коэффициент обеспеченности собственным доходным потенциалом	Не < 1	$K_{обСДП} = СД / (P - МТ)$
Коэффициент обеспеченности налоговым потенциалом	Не < 0,8	$K_{обНП} = НД / (P - МТ)$
Коэффициент обеспеченности неналоговым потенциалом	Не < 0,08	$K_{обННП} = ННД / (P - МТ)$
Коэффициент бюджетного потенциала (на душу населения), тыс. руб.	Не < 40	$K_{бп} = СД / ЧН$
Коэффициент расходного потенциала (на душу населения), тыс. руб.	Не < 35	$K_{рп} = (P - МТ) / ЧН$
Отношение госдолга субъекта РФ к доходам бюджета в, %	Не > 25	$ГД / Д * 100\%$
Отношение государственного долга к собственным доходам, %	Не > 30	$ГД / СД * 100\%$
Государственный долг к ВРП, %	Не > 3	$ГД / ВРП * 100\%$
Государственный долг на 1 жителя, тыс. руб.	Не > 25	$ГД / ЧН$

*Составлено по данным: [7].

Обозначение показателей, используемых при расчетах бюджетных коэффициентов: ВРП–валовой региональный продукт; Д–доходы бюджета; СД–собственные доходы бюджета; НД–налоговые доходы бюджета; МТ–

межбюджетные трансферты ННД–неналоговые доходы; ЧН–численность населения региона; ГД–государственный долг.

Для комплексной (рейтинговой) оценки эффективности реализации бюджетной политики Республики Крым с использованием метода балльной оценки на основании рекомендованных в методике З.М. Бикметовой пороговых значений бюджетных коэффициентов автором предлагаются следующие весовые критерии (баллы), представленные в табл. 2.

Таблица 2

Нормативные и весовые критерии для оценки эффективности реализации бюджетной политики субъектов РФ*

Бюджетный коэффициент	Норматив	Весовой критерий (баллы)
Коэффициент влияния доходного потенциала на экономическое развитие региона	< 0,1	0
	= 0,1	1
	> 0,1	2
Коэффициент обеспеченности доходным потенциалом	< 1,1	0
	= 1,1	1
	> 1,1	2
Коэффициент обеспеченности собственным доходным потенциалом	< 1	0
	= 1	1
	> 1	2
Коэффициент обеспеченности налоговым потенциалом	< 0,8	0
	= 0,8	1
	> 0,8	2
Коэффициент обеспеченности неналоговым потенциалом	< 0,08	0
	= 0,08	1
	> 0,08	2
Коэффициент бюджетного потенциала (на душу населения), тыс. руб.	< 40	0
	= 40	1
	> 40	2
Коэффициент расходного потенциала (на душу населения), тыс. руб.	< 35	0
	= 35	1
	> 35	2
Отношение госдолга субъекта РФ к доходам бюджета в, %	< 25	0
	= 25	1
	> 25	2
Отношение государственного долга к собственным доходам, %	> 30	0
	= 30	1
	< 30	2
Государственный долг к ВРП, %	> 3	0
	= 3	1
	< 3	2
Государственный долг на 1 жителя, тыс. руб.	> 25	0
	= 25	1
	> 25	2

*Составлено автором.

В табл. 3, исходя из значения весовых критериев (баллов), сформированы оценочные значения эффективности реализации региональной бюджетной политики.

Таблица 3

Оценка эффективности реализации бюджетной политики субъектов РФ*

Интервал значений весовых критериев (баллов)	Оценка эффективности реализации бюджетной политики субъекта РФ
Менее 11	Бюджетная политика не эффективна
От 11 до 17	Низкий уровень эффективности бюджетной политики
От 18 до 22	Эффективная бюджетная политика

*Составлено автором.

Согласно отчетам об исполнении бюджета республики Крым за период 2021-2023 г.г. [1, 2, 3, 4] и информации Управления федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю [9, 17] в табл. 4 представлены данные для расчета бюджетных коэффициентов, в табл. 5 – их рассчитанные и весовые значения.

Таблица 4

Ключевые показатели реализации бюджетной политики Республики Крым за 2021-2023 г.г. *

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Валовой региональный продукт, млрд руб.	517,1	586,5	598,2
Доходы, в т.ч.	197,7	260,5	296,9
налоговые доходы, млрд руб.	56,5	66,0	76,6
неналоговые доходы, млрд руб.	2,2	4,2	1,4
дотации и субсидии, млрд руб.	58,7	70,2	78,0
всего собственных доходов, млрд руб.	117,4	140,4	156,0
иные межбюджетные трансферты с учетом субвенций, млрд руб.	44,0	41,8	21,4
Расходы бюджета, млрд руб.	204,5	260,3	297,2
Численность населения, млн чел	1,931	1,924	1,913
Государственный долг, млрд руб.	3,2	5,7	13,3

*Составлено автором по данным: [1, 2, 3, 4, 17].

Таблица 5

Оценка эффективности реализации бюджетной политики Республики Крым за 2021-2023 г.г. *

Показатель	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	значение	вес	значение	вес	значение	вес
Коэффициент влияния доходного потенциала на экономическое развитие региона	0,23	2	0,24	2	0,26	2
Коэффициент обеспеченности доходным потенциалом	1,23	2	1,19	2	1,08	2

Продолжение таблицы 5

Коэффициент обеспеченности собственным доходным потенциалом	0,73	0	0,64	0	0,57	0
Коэффициент обеспеченности налоговым потенциалом	0,35	0	0,30	0	0,28	0
Коэффициент обеспеченности неналоговым потенциалом	0,01	0	0,02	0	0,01	0
Коэффициент бюджетного потенциала (на душу населения), тыс. руб.	60,79	2	72,97	2	81,55	2
Коэффициент расходного потенциала (на душу населения), тыс. руб.	105,89	2	135,29	2	155,36	2
Отношение госдолга субъекта РФ к доходам бюджета в, %	1,62	2	2,19	2	4,48	2
Отношение государственного долга к собственным доходам, %	2,73	2	4,06	2	8,53	2
Государственный долг к ВРП, %	0,62	2	0,97	2	2,22	2
Государственный долг на 1 жителя, тыс. руб.	1,66	2	2,96	2	6,95	2
Итоговый рейтинг	-	16	-	16	-	16

**Рассчитано автором по данным табл. 4.*

По данным табл. 5 за период 2021-2023 г.г. бюджетная политика Республики Крым реализована на низком уровне эффективности.

Проведенная комплексная (рейтинговая) оценка эффективности реализации бюджетной политики региона позволила выявить следующие проблемы ее формирования.

1. Ограниченная автономия бюджета. Данная проблема характеризуется недостаточной обеспеченностью собственным доходным потенциалом, которая, в свою очередь, вызвана недостаточной обеспеченностью налоговым потенциалом. Так, согласно данным табл. 5 значение этих показателей за исследуемый период было намного ниже порогового значения с тенденцией к снижению. Данный факт доказывает практически полное отсутствие самостоятельности республиканского бюджета, что подтверждается низким удельным весом собственных источников доходов, который в среднем за исследуемый период составил 27,6 %, удельный вес налогов – около 24 % (см. табл. 4).

2. Низкий уровень независимости бюджета. Эту проблему, являющуюся следствием недостаточной обеспеченности собственным доходным потенциалом, генерируют межбюджетные трансферты – располагаемые доходы Республики Крым, т.к. обеспечивают дотационность республиканского бюджета и дефицит мотивации республиканского правительства к поиску собственных источников доходов. Проблема независимости бюджета республики формируется, исходя из принципа:

зачем «изобретать велосипед», если ежегодно в казну поступает около 67 % безвозмездной финансовой помощи (см. табл. 4).

3. Дисбаланс бюджета. Перспектива получения гарантированной безвозмездной финансовой помощи создает проблему несбалансированности бюджета, что не способствует достижению основной цели формирования бюджетной политики – сведение к минимуму возникающего дисбаланса бюджетной системы, и, как правило, снижает эффективность ее реализации. На практике между региональными расходными полномочиями и доходными возможностями по реализации полномочий существует финансовый разрыв, который региональная исполнительная власть надеется компенсировать и компенсирует за счет безвозмездной финансовой помощи из федерального бюджета. Так, несмотря на среднее ежегодную безвозмездную поддержку в размере около 166 млрд. руб., что составляет 2/3 доходов бюджета Республики Крым, региональный бюджет исполнен с дефицитом 6,8 млрд. руб. в 2021 г. и по прогнозу 0,3 млрд. руб. в 2023 г. [4].

Совокупность рассмотренных проблем подтверждает неустойчивость бюджетной системы Республики Крым, что обеспечивается низким уровнем эффективности реализации региональной бюджетной политики. Впрочем, эта совокупность характерна для большей части субъектов РФ, благодаря принципу бюджетного федерализма, что, в определенной степени, по мнению автора, влияет на качество федерального бюджета.

Решение обозначенных проблем формирования и исполнения республиканского бюджета определяют следующие консервативные направления совершенствования бюджетной политики Республики Крым: увеличение доли собственных средств за счет повышения собираемости налогов, что позволит снизить дотационность региона, повысить уровень независимости бюджета и обеспечить его сбалансированность. Одним из основных и радикальных инструментов реализации этих направлений предлагается применение механизма национализации. Согласно отчета Министерства имущественных и земельных отношений Республики Крым от продажи «национализированных» объектов в региональный бюджет в 2023 г. поступило 1 млрд 255 млн руб., в 2022 году – 1,8 млрд руб., в 2021 году - свыше 756 млн руб. [14], из чего можно сделать вывод, что доходы от национализации – перспективный «клондайк» для роста собственного доходного потенциала республики и перспективное направление совершенствования бюджетной политики Республики Крым.

Список источников

1. Об исполнении бюджета Республики Крым за 2023 год: закон Республики Крым от 20 июня 2024 г. № 555-ЗРК/2024 [Электронный ресурс]: Официальное опубликование правовых актов. URL:

- <http://publication.pravo.gov.ru/document/9100202406250008?index=1> (дата обращения 15.02.25)
2. Об исполнении бюджета Республики Крым за 2022 год: закон Республики Крым от 21 июня 2023 г. № 442-ЗРК/2023 [Электронный ресурс]: Правительство Республики Крым. URL: <https://rk.gov.ru/documents/c3e7cbdd-2322-4f21-b85b-9842e10c03d6> (дата обращения 15.02.25)
 3. Об исполнении бюджета Республики Крым за 2021 год: закон Республики Крым от 21 июня 2022 г. №289-ЗРК/2022 [Электронный ресурс]: Правительство Республики Крым. URL: <https://rk.gov.ru/documents/7acf3cfe-7a4e-4d0f-b3c9-a6f2dcd62cbc> (дата обращения 15.02.25)
 4. Об одобрении прогноза социально-экономического развития Республики Крым на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов: распоряжение Совета министров Республики Крым от 31 октября 2023 года № 1933-р [Электронный ресурс]: Правительство Республики Крым. URL: <https://rk.gov.ru/documents/43509837-c6a7-4b22-971b-ed631084809f> (дата обращения 01.02.25)
 5. Об утверждении перечня государственных программ Республики Крым и признании утратившими силу некоторых распоряжений совета министров Республики Крым [Электронный ресурс]: распоряжение Совета Министров Республики Крым от 13 сентября 2023 г. N 1621-р (ред. от 08.10.2024 N 1840-р). URL: <https://budget.rk.ifinmon.ru/dokumenty/gosudarstvennye-programmy> (дата обращения 01.02.25)
 6. Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 30 января 2019 г. № 63 (ред. от 11.11.2024 № 1527). URL: <http://static.government.ru/media/acts/files/1201902050011.pdf> (дата обращения 01.02.25)
 7. Бикметова, З. М. Оценка эффективности бюджетной политики территорий // Экономика, предпринимательство и право. 2024. Т. 14. № 7. С. 3471-3482.
 8. Валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации в 2016-2022 г. г. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts/VRP_s_1998.xlsx (дата обращения 01.02.25)
 9. Валовой региональный продукт Республики Крым [Электронный ресурс]: Управление федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю Крымстат. URL: <https://82.rosstat.gov.ru/folder/27536> (дата обращения 15.02.25)
 10. Вылегжанина Е. В., Гребенникова В. А. Актуальные подходы к оценке финансовой устойчивости муниципальных бюджетов [Электронный ресурс] // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 5-2. С. 255-262.

11. Индексы промышленного производства по видам деятельности по Республике Крым за январь-сентябрь 2024 [Электронный ресурс]: Управление федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю Крымстат. URL: [https://82.rosstat.gov.ru/folder/27565/Индексы октябрь 2024.xlsx](https://82.rosstat.gov.ru/folder/27565/Индексы%20октябрь%202024.xlsx) (дата обращения 01.02.25)
12. Манжула Т. Ю. Модель комплексной (рейтинговой) оценки финансовой устойчивости бюджета как важнейшего условия повышения эффективности бюджетной политики // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15. № 5.
13. Минэкономразвития РК информирует об итогах социально-экономического развития Республики Крым за январь-июль 2024 года [Электронный ресурс]: Инвестиционный портал Республики Крым. URL: <https://invest-in-crimea.ru/homepage> (дата обращения 01.02.25)
14. Об основных итогах работы Министерства имущественных и земельных отношений Республики Крым за 2023 год [Электронный ресурс]: Министерство имущественных и земельных отношений Республики Крым. URL: https://mzem.rk.gov.ru/uploads/mzem/container/2024/06/06/2024-06-06-11-28-19_1.pdf (дата обращения 01.02.25)
15. Паздникова Н.П. Коэффициентный анализ устойчивости местных бюджетов // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2016. № 4. С. 181-193.
16. Плотников С.Н., Труханович Д.С. Основные показатели, применяемые для оценки устойчивости бюджета муниципального образования // Контентус. 2020. № 5 (94). С. 63-70.
17. Среднегодовая численность постоянного населения Республики Крым [Электронный ресурс]: Управление федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю Крымстат. URL: <https://82.rosstat.gov.ru/folder/27537> (дата обращения 15.02.25)
18. Сумская Т.В. Анализ бюджетов субъектов Российской Федерации с помощью бюджетных коэффициентов Вестник НГУЭУ. 2020. № 3. С. 54-65.

Об авторе:

ЛАРЧЕНКО Филипп Вадимович – магистрант 3 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: kaskadlarchenko@yandex.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

MAIN PROBLEMS OF FORMATION AND PROSPECTIVE DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF BUDGET POLICY OF THE REPUBLIC OF CRIMEA

F.V. Larchenko¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article provides a brief description of the economic indicators of the Republic of Crimea for 2020-2022. The main sectors of the regional economy are identified. A structural-dynamic and coefficient analysis of the Crimean budget, as well as an analysis of the republic's debt obligations, were carried out, based on the results of which the main problems of budget policy formation were formulated. Recommendations are proposed to improve the efficiency of using budget funds

Keywords: *budget policy, budget, deficit, surplus, budget security, budget performance, debt obligations.*

About the author:

LARCHENKO Filipp Vadimovich – 3rd year master's student of the training program 38.04.08 Finance and Credit, Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: kaskadlarchenko@yandex.ru

Scientific supervisor:

MEDVEDEVA Irina Aleksandrovna - PhD in Economics, Associate Professor, Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: medvedeva.IA@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 05.03.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.Д. Липчина¹

Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В условиях нестабильной экономики управление дебиторской задолженностью является критически важным аспектом для обеспечения финансовой устойчивости электроэнергетических компаний и надежности энергоснабжения. Электроэнергетика особенно уязвима из-за своей специфики и тесной связи с другими секторами экономики, где задержки платежей приводят к накоплению крупных долгов. В статье рассматриваются методы предотвращения проблемной дебиторской задолженности и эффективного управления существующими долгами, включая использование инструментов мониторинга и взыскания задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, методы управления дебиторской задолженностью, электроэнергетическая отрасль, эффективность управления дебиторской задолженностью

В современных условиях нестабильной экономики и высокой конкуренции эффективное управление дебиторской задолженностью становится критически важным для электроэнергетических компаний. От качества управления дебиторской задолженностью зависит финансовая устойчивость предприятий, их способность своевременно выполнять инвестиционную программу и обеспечивать надежное энергоснабжение потребителей.

Электроэнергетическая отрасль, в силу специфики своей деятельности и тесной взаимосвязи с различными секторами экономики, сталкивается с уникальными вызовами в управлении дебиторской задолженностью [5, С. 137]. Несвоевременные платежи со стороны потребителей, задержки в расчетах со стороны контрагентов и другие факторы могут приводить к образованию значительных сумм дебиторской задолженности, что негативно сказывается на финансовом состоянии организаций.

Электроэнергетика имеет ряд специфических характеристик, влияющих на управление дебиторской задолженностью:

1. Высокая капиталоемкость и длительный производственный цикл;
2. Государственное регулирование тарифов;

3. Монопольное положение на локальных рынках;
4. Социальная значимость бесперебойного энергоснабжения.

В связи с этим разработка и внедрение эффективных методов управления дебиторской задолженностью приобретает особую

а
к
т
у
а

Данная статья посвящена исследованию основных методов управления дебиторской задолженностью, применяемых в организациях электроэнергетической отрасли в текущих условиях.

В современном бизнес-ландшафте, где динамика рынка постоянно меняется и конкуренция неуклонно растет, управление дебиторской задолженностью становится критически важным фактором для обеспечения финансовой стабильности и устойчивого развития любого предприятия. Неконтролируемый рост дебиторской задолженности может привести к серьезным проблемам, включая нехватку оборотных средств, снижение

В результате разработка и внедрение эффективных стратегий и инструментов управления дебиторской задолженностью является необходимым условием для минимизации рисков, связанных с

н
е
п
л
а
т
е
ж

а 1. П

- **Разработку кредитной политики:** Четко определенные условия предоставления кредита (например, сроки оплаты, лимиты, условия предоставления скидок) позволяют избежать недопониманий и споров с клиентами.

- **Проверку кредитоспособности:** Перед предоставлением кредита необходимо тщательно проверять кредитную историю и финансовое состояние клиентов.

- **Установление лимитов:** Ограничение суммы кредита, предоставляемого клиенту, позволяет снизить риск крупных потерь в случае неплатежа.

м е
и
з м
а е
ц р
и ы
и

- **Использование предоплаты:** Предоплата позволяет снизить кредитный риск, особенно для новых клиентов или клиентов с плохой кредитной историей.

2. Оперативные методы [1], в состав которых можно включить:

- **Контроль сроков оплаты:** Постоянный мониторинг сроков оплаты позволяет оперативно выявлять просрочки и принимать соответствующие меры.

- **Регулярные напоминания:** Своевременные напоминания о приближении сроков оплаты позволяют стимулировать клиентов к своевременной оплате.

- **Многоканальная коммуникация:** Использование различных каналов связи (например, телефон, электронная почта, SMS) позволяет обеспечить эффективную коммуникацию с клиентами и оперативно решать возникающие вопросы.

- **Удобные способы оплаты:** Предоставление клиентам различных способов оплаты (например, банковский перевод, онлайн-платежи, оплата наличными) облегчает процесс оплаты и стимулирует своевременную оплату.

3. Работа с просроченной дебиторской задолженностью [2], которая предполагает реализацию следующих мероприятий:

- **Претензионной работы:** Направление претензий должникам с требованием погашения задолженности.

- **Применения санкций:** Начисление пени и штрафов за просрочку платежей.

- **Судебного взыскания:** Обращение в суд для взыскания задолженности в принудительном порядке.

- **Передачу коллекторам:** Передача прав требования долга коллекторскому агентству.

- **Реструктуризации:** Согласование с должником новых условий погашения задолженности (например, предоставление отсрочки платежа или рассрочки).

4. А

- **Внедрение CRM:** CRM-система позволяет автоматизировать процессы управления взаимоотношениями с клиентами, включая контроль сроков оплаты, рассылку напоминаний и учет задолженности.

- **Специализированное ПО:** Специализированное программное обеспечение для управления дебиторской задолженностью позволяет автоматизировать процессы анализа, контроля и взыскания задолженности.

- **Автоматизацию биллинга:** Автоматизация процесса выставления счетов позволяет снизить вероятность ошибок и ускорить процесс оплаты.

В современном бизнесе эффективное управление дебиторской задолженностью является критически важным фактором для поддержания финансовой устойчивости и прибыльности. Оценка эффективности

я

включающая в свой состав:

управления дебиторской задолженностью – это комплексный процесс, позволяющий понять, насколько результативно используются применяемые

с
т
р
а
т
е
г

и 1. Ключевые показатели [4], включающие:

- Уровень дебиторской задолженности: Отношение общей суммы дебиторской задолженности к выручке или активам.

- Оборачиваемость: Количество оборотов дебиторской задолженности за определенный период.

- Период погашения: Средний срок погашения дебиторской задолженности.

- Долю просроченной дебиторской задолженности: Отношение суммы просроченной дебиторской задолженности к общей сумме дебиторской задолженности.

- Затраты на взыскание: Затраты, связанные с взысканием дебиторской задолженности (например, затраты на юридические услуги, услуги коллекторов).

н 2. Методы оценки [1], включающие:

- Сравнительный анализ: Сопоставление ключевых показателей с аналогичными показателями за предыдущие периоды или с показателями других компаний.

- Факторный анализ: Анализ факторов, влияющих на изменение ключевых показателей.

- Экономическое обоснование: Оценка экономической эффективности применяемых стратегий и инструментов управления дебиторской задолженностью.

В современном мире, где темпы изменений в технологиях и бизнес-среде неуклонно растут, эффективное управление дебиторской задолженностью становится критически важным фактором для

у
с
т
о
й
ч

- Анализ больших данных и машинное обучение: Применение продвинутой аналитики и алгоритмов машинного обучения для

о
с
т
и

и

прогнозирования вероятности невыполнения обязательств, улучшения тактик взыскания задолженности и обнаружения мошеннических действий.

- Интеллектуальные системы учета: Актуально для поставщиков коммунальных услуг. Внедрение "умных" счетчиков для автоматизированного сбора информации о потреблении ресурсов и отслеживания своевременности оплаты.

- Технологии интеллектуальных сетей: Для энергетических компаний. Применение "умных" сетей для автоматического регулирования подачи электроэнергии и контроля за оплатой счетов.

- Факторинговые операции: Уступка права требования долга фактору в обмен на оперативное получение денежных средств.

- Секьюритизация активов: Эмиссия ценных бумаг, обеспеченных портфелем дебиторской задолженности.

- Ориентация на потребности клиентов: Совершенствование сервиса и предложение клиентам индивидуальных условий погашения задолженности.

- Совершенствование системы стимулирования: Мотивация персонала, занимающегося взысканием задолженности, для повышения эффективности их работы.

Таким образом, в текущих экономических условиях, характеризующихся нестабильностью и высоким уровнем конкуренции, результативное управление дебиторской задолженностью становится ключевым фактором, обеспечивающим финансовую стабильность и способствующим развитию компаний электроэнергетического сектора.

Электроэнергетика, связанная со значительными капиталовложениями, контролем со стороны государства и важным социальным значением, требует специализированного подхода к управлению дебиторской задолженностью.

Эффективное управление дебиторской задолженностью предполагает проведение анализа структуры (по срокам, категориям, типам), динамики (показатели оборачиваемости, период погашения, сравнение с другими компаниями в отрасли) и рисков (анализ кредитной истории, оценка финансового состояния, прогнозирование неплатежей).

Стратегии эффективного управления дебиторской задолженностью включают профилактические меры (разработка кредитной политики, проверка платежеспособности, установление лимитов, использование предоплаты), оперативные методы (мониторинг сроков оплаты, регулярные уведомления, многостороннее общение, удобные варианты оплаты), работу с просроченной задолженностью (претензионная деятельность, применение штрафных санкций, судебные иски, передача коллекторским агентствам, реструктуризация долга) и автоматизацию рабочих процессов (внедрение CRM-систем).

В целом можно отметить, что эффективное управление дебиторской задолженностью в электроэнергетике требует комплексного подхода, учитывающего специфику отрасли, влияние различных факторов и использование современных методов оценки, анализа и управления.

Список источников

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебник / В.В. Бочаров. 3-е изд., перераб. и доп. Санкт-Петербург: Питер, 2009. 416 с.
2. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. М.: Олимп-Бизнес, 2021. 1008 с.
3. Жарковская Е.П. Финансовый анализ: учебник / Е. П. Жарковская. 8-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2022. 384 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2018. 560 с.
5. Липчина А.Д. Особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации электроэнергетики // Финансово-экономические аспекты развития фирмы: Сборник трудов Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ, Тверь, 02 марта 2024 года. Тверь: Тверской государственный университет, 2024. С.

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»

и *Научный руководитель:*

в 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

MAIN METHODS OF MANAGEMENT OF RECEIVABLES OF ORGANISATIONS OF ELECTRIC POWER INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS

A.D. Lipchina¹

¹Tver State University, Tver, Russia

In the conditions of unstable economy accounts receivable (AR) management is critically important for financial stability of electric power companies and reliability of power supply. The electric power industry is

particularly vulnerable due to its specific nature and close connection with other sectors of the economy, where delays in payments lead to the accumulation of large debts. The article considers methods of preventing problematic debt and effective management of existing debts, including the use of monitoring and debt collection tools.

Keywords: *accounts receivable, receivables management methods, electric power industry, receivables management efficiency*

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: 27.02.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

К.И. Морой¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются актуальные проблемы минимизации рисков, с которыми сталкиваются коммерческие банки в современных экономических условиях. Особое внимание уделяется влиянию высокой ключевой ставки Центрального банка РФ на уровень кредитного, процентного, валютного, операционного и рыночного рисков. В работе анализируются основные вызовы, стоящие перед банками и предлагаются пути решения выявленных проблем. Статья подчеркивает важность своевременной адаптации банков к изменениям на рынке для обеспечения финансовой устойчивости и успешного функционирования в условиях высокой ключевой ставки и снижения кредитования.

Ключевые слова: *коммерческий банк, управление рисками, ключевая ставка ЦБ, кредитный риск, процентный риск, валютный риск.*

Минимизация рисков в коммерческих банках - это многогранная задача, которая включает в себя решение проблем, связанных с кредитными рисками, финансовой стабильностью и эффективными стратегиями управления рисками. Текущие проблемы, зависящие от минимизации этих рисков, в первую очередь взаимосвязаны с управлением кредитными рисками, балансом ресурсов и ликвидности, а также необходимостью создания надежных механизмов финансовой стабильности. Данные проблемы усугубляются внешнеэкономическими условиями и практикой внутреннего управления.

В современной экономической ситуации, характеризующейся высокой ключевой ставкой Центрального банка Российской Федерации, коммерческие банки сталкиваются с серьезными вызовами в области управления рисками. Ужесточение денежно-кредитной политики, направленное на сдерживание инфляции, приводит к удорожанию кредитных ресурсов и, как следствие, к снижению объемов кредитования, в том числе ипотечного. В этих условиях банки вынуждены пересматривать свои стратегии управления рисками, адаптируясь к новым реалиям.

Коммерческие банки подвержены различным видам рисков, среди которых наиболее значимыми являются кредитный, процентный, валютный, операционный и рыночный риски. В условиях высокой ключевой ставки и снижения кредитования каждый из этих рисков приобретает свои особенности.

С конца июля 2020 года ключевая ставка Центрального Банка была на историческом минимуме — 4,25% — и держалась на таком уровне до марта

В апреле 2022 года Банк России снова перешел к понижению ставки и к сентябрю снизил ее до 7,5% годовых. В июле 2023 года регулятор повысил ключевую ставку до 8,5%, начав новый цикл повышения, который до сих пор продолжается. 25 октября 2024 года ЦБ увеличил ключевую ставку до 21%, на заседании Совета директоров Банка России 14 февраля 2025 года сохранена на уровне 21% (рис. 1) [1].

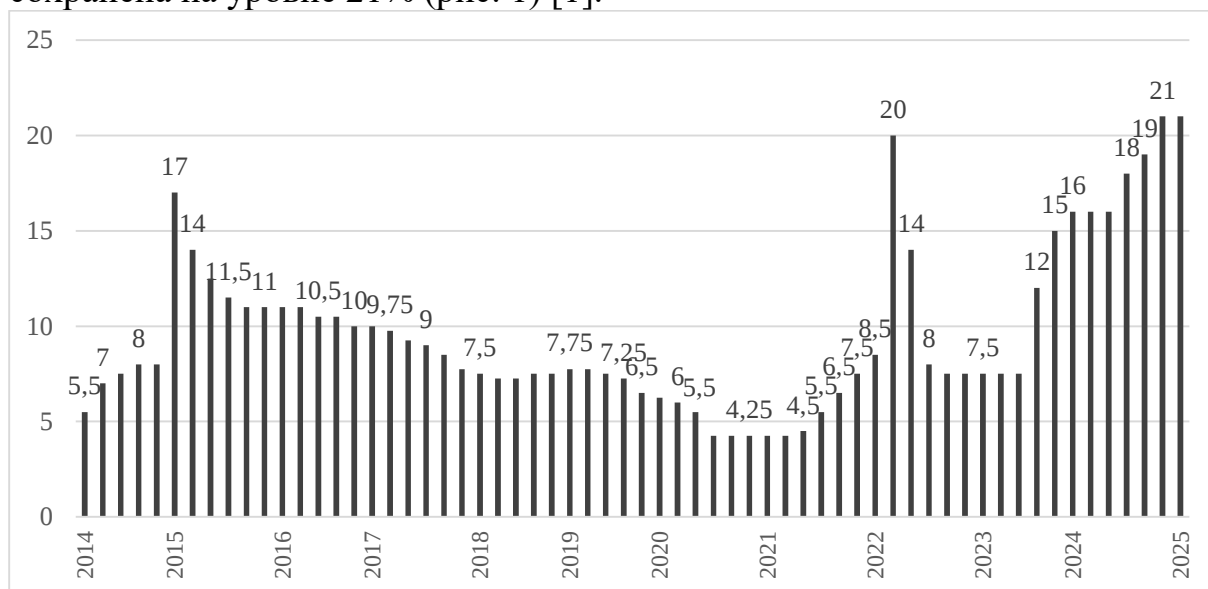


Рис. 1. Динамика изменения ключевой ставки Центрального Банка РФ*
*Составлено автором по данным: [1].

Кредитный риск остается серьезной проблемой для коммерческих банков, поскольку он напрямую влияет на их прибыльность и стабильность. Эффективное управление кредитными рисками предполагает оценку кредитоспособности заемщиков и реализацию стратегий по снижению потенциальных дефолтов [4]. Кредитный риск возрастает в связи с ухудшением финансового положения заемщиков, вызванным высокими процентными ставками по кредитам. Снижение доступности кредитов также приводит к уменьшению числа потенциальных заемщиков, что может привести к ухудшению качества кредитного портфеля банка.

Рассмотрим динамику выдачи кредитов физическим лицам за 2024 год. В 2024 году отечественные банки подписали с физическими лицами 50,8 млн кредитных договоров на 13,24 трлн руб., следует из статистики консалтинговой компании Frank RG. По отношению к 2023 году объем предоставленных кредитов снизился на 21%. Спад наблюдался во всех сегментах розницы, кроме автокредитования. Ипотека перестала быть драйвером роста всего рынка, заняв чуть больше трети новых выдач [2].

- За январь-декабрь выдачи кредитов наличными достигла 5,72 трлн руб., снизившись в годовом выражении на 17%. Количество новых

беззалоговых ссуд в 2024 году на 3% ниже, чем годом ранее, — 33,2 млн. Средняя сумма кредита в этом сегменте снизилась почти на треть (на 29%), до 125,4 тыс. руб. в декабре. Это абсолютный минимум за все время наблюдений (с конца 2014 года).

- Объем предоставленной банками ипотеки за год уменьшился на 39% (4,8 трлн руб.), а количество заключенных договоров — на 45%, до 1,1 млн. Выдачи кредитов на жилье достигли минимума с 2020 года.

- Объемы автокредитования год к году выросли на 49%, до 2,88 трлн руб., став максимальными за всю историю наблюдений. Количество выданных ссуд на машины также достигло рекорда — 1,63 млн.

- Доля ипотеки в общем объеме новых кредитов достигла 36,3 против 47% в 2023 году. Удельный вес сегмента кредитов наличными вырос незначительно — на 2 п.п., до 43%.

По данным ЦБ, на 1 декабря задолженность населения перед банками составила 39,36 трлн руб., с начала года показатель увеличился на 11,1%, или 3,9 трлн руб. Прирост портфеля меньше новых выдач, поскольку в статистике учитывается и погашение ссуд.

Вслед за ростом ключевой ставки ЦБ (с 16% в июле до 21% на конец года) банки корректировали стоимость своих кредитных продуктов для клиентов. За январь—октябрь 2024 года средние ставки по ссудам до одного года в России увеличились на 3,75 п.п., до 24,78%, по кредитам от года до трех лет — более чем на 7 п.п., до 24,78%, а по кредитам от трех лет — на 5,45 п.п., следует из статистики ЦБ. Регулятор в октябре временно отменил для банков ограничения по полной стоимости кредитов в ипотеке; в декабре аналогичные послабления распространились на потребкредиты и кредитные карты.

Также еще одной причиной снижения кредитования в России стало то, что Правительство свернуло масштабные программы льготной ипотеки. 1 июля 2024 года завершилась программа льготной ипотеки на новостройки под 8%. Семейную ипотеку продлили до 2030 года, но существенно сузили круг потенциальных заемщиков, которые соответствуют условиям программы. Тем не менее осенью некоторые крупные банки начали испытывать проблему с нехваткой лимитов по семейной ипотеке. Субсидий, которые им полагаются по программе в качестве возмещения разницы между рыночной и льготной ставкой, не хватало на новые выдачи, поэтому участники рынка приостанавливали прием заявок на такие кредиты.

Процентный риск усиливается из-за высокой волатильности процентных ставок на рынке. Банки, имеющие значительную долю активов с фиксированной процентной ставкой, могут столкнуться с уменьшением процентной маржи в условиях роста процентных ставок по депозитам.

По данным Центрального Банка, доходность по краткосрочным рублевым вкладам для физических лиц в среднем возросла на 1 п.п., составив 21,4% в декабре.

На долгосрочном рынке банки привлекали от населения депозиты с доходностью в среднем 20,9% (+0,7 п.п. за месяц). В декабре 2024 года максимальная доходность в крупнейших коммерческих банках достигала 24%. Наибольший объем депозитов ФЛ и НО относится к краткосрочным операциям (93,9 и 99,9% соответственно) (рис. 2).

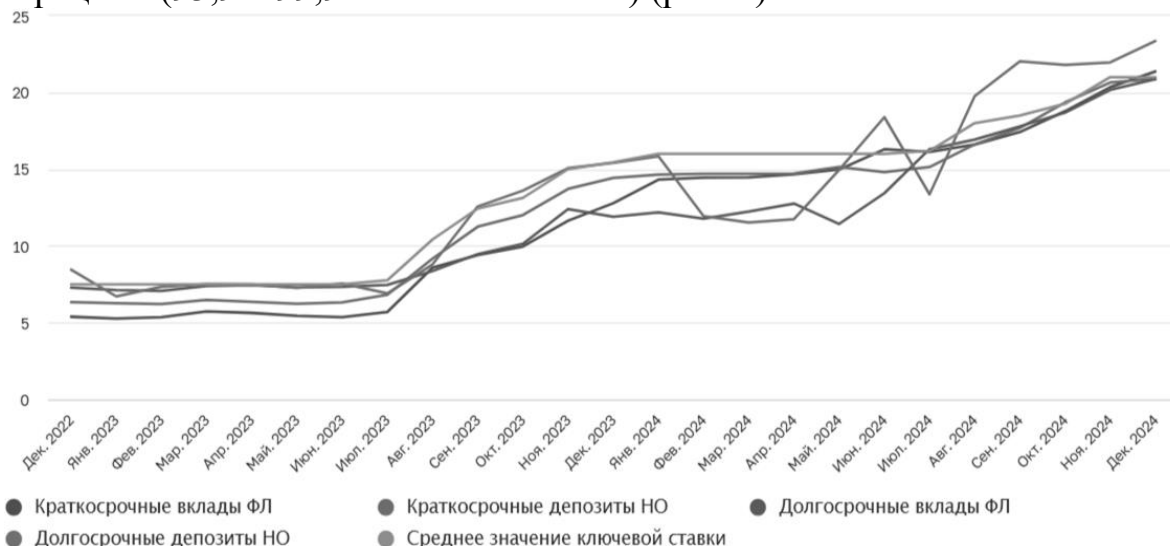


Рис. 2. Динамика процентных ставок по вкладам физических лиц и депозитам НО в рублях, % годовых*

*Составлено автором по данным: [3].

В 2024 году банковские депозиты обеспечат основной прирост сбережений населения России, следует из данных Банка России. По предварительным отчетам за январь—октябрь 2024 года совокупные активы домохозяйств увеличились на 10,64 трлн руб.; 75,7% этой суммы, или 8,06 трлн руб., пришлось на срочные вклады в российских банках. В ноябре средства населения на депозитах увеличились еще на 1,46 трлн руб., сообщал ЦБ; в декабре также обычно наблюдается сезонный приток сбережений граждан в банки. Для сравнения: в 2023 году активы населения прибавили 21,18 трлн руб., доля депозитов внутри России составила 34,3%, или 7,29 трлн руб.

На 1 ноября 2024 года совокупные активы домохозяйств оценивались в 107,48 трлн руб. Срочные вклады в российских банках занимают в этом объеме самую значительную часть — 39,67 трлн руб., или 36,9%. Доля депозитов в сбережениях за десять месяцев увеличилась на 4,3 п.п. — такого резкого прироста показателя не наблюдалось с 2018 года.

Валютный риск — это вероятность недополучить прибыль или понести убытки от финансовых, торговых и кредитных операций из-за изменчивости соотношения валют. Валютный риск может возрасти в случае ослабления рубля, что приведет к увеличению стоимости валютных обязательств банков.

По итогам 2024 года рубль подешевел по отношению ко всем основным валютам: на 13,4% по отношению к доллару, почти на 7% по отношению к евро и на 6,8% по отношению к юаню, следует из расчетов на основе данных официальных курсов валют, установленных Банком России. На период с 29 декабря 2024 года по 9 января 2025 года официальные курсы валют составят 101,68 руб. за доллар, 106,1 руб. за евро и 13,43 руб. за юань.

Одним из ключевых событий для курса российской валюты в 2024 году стала остановка биржевых торгов долларом и евро, что привело к фрагментации, снижению прозрачности и ликвидности рынка. Также давление на рубль оказывали геополитика и смягчение локальных требований о репатриации экспортной выручки.

Операционный риск - риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации и требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими кредитной организации или иными лицами (вследствие непреднамеренных или умышленных действий или бездействия), недостаточности функциональных возможностей применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем и нарушений функционирования, а также в результате воздействия внешних событий. Операционный риск также остается актуальным, особенно в условиях цифровизации банковских услуг и увеличения числа кибератак.

Финансовая стабильность необходима для эффективного функционирования коммерческих банков. Это предполагает поддержание баланса между ресурсами и обязательствами, обеспечение ликвидности и управление внешними и внутренними экономическими факторами [7].

Чувствительность банков к внешним рискам, таким как геополитические события, может дестабилизировать финансовую стабильность. Поэтому банкам необходимо принимать такие меры, как стресс-тестирование и макропруденциальная политика, для повышения их устойчивости [6].

Внедрение надежных систем управления рисками имеет жизненно важное значение для минимизации рисков. Это включает в себя разработку стратегий контроля, адаптированных к конкретным условиям банка, и постоянное совершенствование методов управления рисками (Цзян, 2024). Выявление рисков на начальном этапе и наличие знаний для их устранения имеют решающее значение для своевременного смягчения потенциальных угроз [5].

В условиях высокой ключевой ставки и снижения кредитования перед коммерческими банками стоят следующие проблемы минимизации рисков:

- Необходимость адаптации к изменяющимся условиям. Банки должны оперативно адаптировать свои стратегии управления рисками к

изменениям на рынке, в том числе к колебаниям процентных ставок и валютных курсов.

- Поиск баланса между доходностью и риском. Банки вынуждены искать новые источники доходов, в том числе за счет более рискованных операций, что требует тщательной оценки и управления рисками.

- Ограничение кредитования. Снижение объемов кредитования приводит к уменьшению процентных доходов банков и может негативно сказаться на их финансовой устойчивости.

- Ужесточение требований к заемщикам. В условиях ухудшения экономической ситуации банки вынуждены ужесточать требования к заемщикам, что может привести к сокращению клиентской базы.

Для минимизации рисков в текущих условиях коммерческим банкам необходимо:

1. Диверсифицировать свою деятельность, развивая новые направления бизнеса, такие как инвестиционное банковское дело, управление активами и страхование.

2. Оптимизировать кредитный портфель, уделяя внимание качеству заемщиков и проводя тщательный анализ их финансового состояния.

3. Развивать технологии управления рисками, используя современные методы оценки и прогнозирования рисков.

4. Повышать эффективность операционной деятельности, снижая издержки и оптимизируя бизнес-процессы.

5. Укреплять капитал, создавая резервы на случай возможных убытков.

Высокая ключевая ставка и снижение кредитования создают серьезные вызовы для коммерческих банков в области управления рисками. Тем не менее, своевременная адаптация к изменяющимся условиям, диверсификация деятельности, оптимизация кредитного портфеля и развитие технологий управления рисками позволят банкам успешно преодолеть эти трудности и обеспечить свою финансовую устойчивость.

Список источников

1. Ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс]: Официальный сайт Центрального Банка РФ. URL: https://www.cbr.ru/hd_base/keyrate/ (дата обращения 15.02.25)
2. Динамика выдачи кредитов физическим лицам [Электронный ресурс]: Статистические данные консалтинговой компании Frank RG. URL: <https://frankrg.com/research> (дата обращения 15.02.25)
3. Процентные ставки по кредитным и депозитным операциям кредитных организаций в рублях [Электронный ресурс]: Официальный сайт Центрального Банка РФ. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/1224/ (дата обращения 15.02.25)

4. Базарова Н.Р. Управление кредитными рисками коммерческих банков при кредитовании физических лиц // International Conference of Economics, Finance and Accounting Studies. 2024. Т. 4. С. 54-57.
5. Козаева О.Т., Кулумбекова Т.Е., Кадзаева Е.И. Управление рисками коммерческого банка // Экономика и управление: проблемы, решения. 2022. Т. 3. № 12 (132). С. 72–78.
6. Цзян С. Риск и профилактика кредитования коммерческого банка // Frontiers in Business, Economics and Management. 2024. 13 (2). С. 151-154.
7. Юлдашева С. Актуальные вопросы развития деятельности коммерческих банков в целях повышения их конкурентоспособности // Экономическое развитие и анализ. 2024. Т. 2. № 1. С. 186-194.

Об авторе:

МОРОЙ Кристина 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: moroy.kristina@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: Tolkachenko.GL@tversu.ru

CONTEMPORARY PROBLEMS OF RISK MINIMIZATION IN COMMERCIAL BANKS

K.I. Moroy¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article considers current problems of risk minimization faced by commercial banks in modern economic conditions. Particular attention is paid to the impact of the high key rate of the Central Bank of the Russian Federation on the level of credit, interest rate, currency, operational and market risks. The paper analyzes the main challenges facing banks and suggests solutions to the identified problems. The article emphasizes the importance of timely adaptation of banks to changes in the market to ensure financial stability and successful functioning in the context of a high key rate and reduced lending.

Keywords: *commercial bank, risk management, key rate of the Central Bank, credit risk, interest rate risk, currency risk.*

About the author:

MOROY Kristina Ivanovna - 1st year master's student of the training program 38.04.08 Finance and Credit of the Department of Finance of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: moroy.kristina@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 (170100, Tver, Zhelyabova St., 33), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru

Дата поступления рукописи в редакцию: 16.02.25
Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В. Р. Нармурадова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье освещается проблема управления рисками в строительной сфере. Приводится статистическая информация по динамике развития отдельных показателей отрасли в целом по стране и Тверской области в 2013-2023 годах. Рассматриваются основные и финансовые риски, характерные для строительной сферы. Обобщаются меры и стратегии по управлению указанными рисками.

Ключевые слова: *риски; строительство; управление; финансовые риски.*

Строительная индустрия является одной из самых быстро развивающихся отраслей экономики нашей страны. Согласно данным, приведенным на сайте Федеральной служба государственной статистики, динамика роста отдельных показателей отрасли с 2013 по 2023 годы в целом по стране составляет 1.54 раза, а в Тверской области - 1.82 раза (табл. 1).

Таблица 1

Введено в действие общей площади жилых домов на 1000 человек
населения

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
РФ	490	575	581	544	536	512	555	556	629	700	755
ЦФО	519	625	647	603	608	583	638	632	724	816	820
Тверская область	380	408	425	382	454	334	507	528	484	637	692

*Составлено автором по данным: [1].

Выполнение задач, стоящих перед экономикой страны, реализация многих стратегических задач в современных условиях невозможно представить без четкой работы строительной индустрии страны. Так или иначе осуществление всех без исключения национальных проектов невозможно представить без участия строительной отрасли экономики.

Вместе с тем строительный сектор нашей экономики является одним из самых сложных. Строительный бизнес представляет собой одну из самых рискованных отраслей экономики. Существует большое количество факторов, которые влияют на выполнение задач, стоящих перед отраслью, имеются причины множественных рисков в строительстве. Некачественное управление этими рисками может привести к серьезным финансовым потерям и даже банкротству компаний. В связи с чем одним из ключевых аспектов управления строительством выступает правильная оценка и минимизация рисков.

Обусловленность рисков в строительной сфере

Рассмотрим особенности строительной сферы, которые обуславливают наличие рисков (рис. 1).

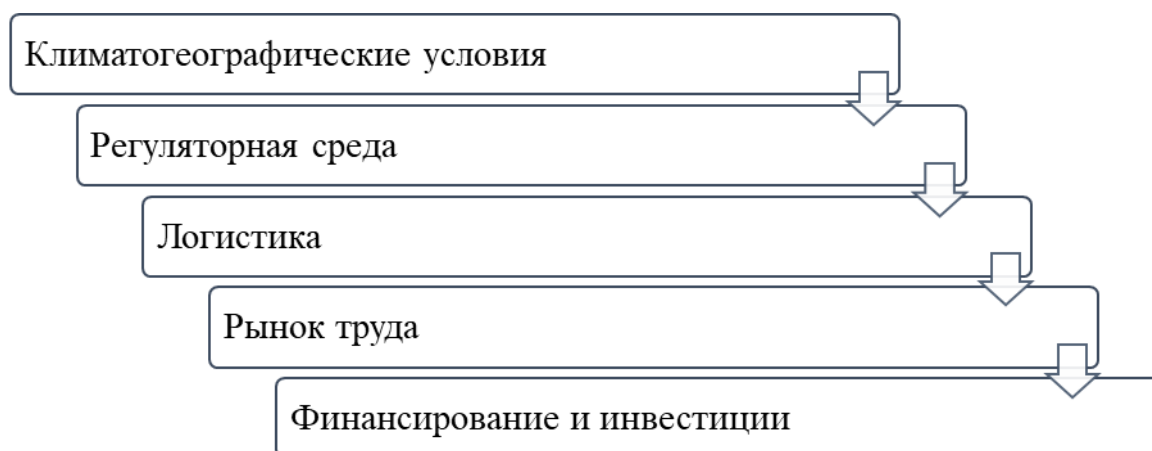


Рис.1. Факторы, влияющие на строительный сектор*

*Составлено автором по данным: [2].

Огромное влияние на отрасль оказывают *климатогеографические условия*. Широкий диапазон температур окружающей среды на территории страны влияет на многие аспекты строительства. В стране имеется большое количество регионов с суровыми зимами, что обуславливает сезонность строительных работ. В целом климатогеографические условия определяют ведение строительства с учетом времени года и мероприятий по теплоизоляции, использование материалов, устойчивых к низким температурам.

Отличительной особенностью отечественной строительной индустрии является *регуляторная среда*. К сожалению, в строительстве одна из самых сложных процедур получения разрешений, очень часто происходят изменения в законодательстве. Все это приводит к необходимости ведения переговоров с множеством регулирующих и контролирующих органов, адаптации производственных процессов к изменениям в законодательстве.

Огромная территория страны оказывает влияние и на функционирование *логистической составляющей строительства*. Большие расстояния между городами и регионами, разнообразие природных условий усложняют подвоз и обеспечение строительства материальными ресурсами. В таких условиях затраты на логистику и транспортировку материалов становятся значительными, возникает необходимость в локализации поставок.

Как никакая другая отрасль строительство подвержено *влиянию рынка труда*. Дефицит рабочих и квалифицированных специалистов как нигде ощущается на строительных объектах. На сегодняшний день эта проблема

решается возможностью привлечения иностранных специалистов, необходимостью в постоянном обучении и повышении квалификации работников.

Финансирование и инвестиции строительной отрасли тоже имеют свои особенности. Для строительной индустрии характерна зависимость от государственного финансирования и инвестиций, высокая степень бюрократии. Решение данной проблемы лежит в плоскости поиска альтернативных источников финансирования, в разработке привлекательных инвестиционных предложений.

Отличается отечественная строительная отрасль значительным *отставанием инноваций и технологии*. К сожалению, пока мы отстаем в применении новейших технологий и материалов в строительстве от передовых стран мира. В связи с изложенным необходимо интенсивно внедрять передовые, в том числе и зарубежные технологии, необходимо финансировать в отечественные исследования и разработки.

Основные риски строительной отрасли.

В настоящее время основными трудностями, с которыми сталкиваются строительные организации России при реализации инвестиционных проектов, являются следующие [2]:

Одним из наиболее распространенных рисков является *несоблюдение сроков в выполнении проектов*. Причины такого положения дел кроются в неудовлетворительных погодных условиях, недостатке рабочей силы и задержках поставок материальных средств. Минимизация данного риска осуществляется планированием с учетом буферного времени, диверсификацией поставщиков, предварительным заключением контрактов.

Особенностью строительной отрасли на современном этапе является постоянный *рост стоимости материалов*. Замедление экономики, инфляция, колебания курсов валют, вызванные сначала пандемией, далее санкционной политикой, приводят к постоянному росту стоимости строительных материалов, что мешает развитию отрасли. В целях купирования данных рисков заключаются контракты на поставку строительных материалов с фиксированными ценами, создаются большие запасы материальных средств.

Отрицательное воздействие на строительную отрасль оказывает *неопределенность законодательства* в данной сфере. Происходят постоянные изменения в налоговом законодательстве, изменения в стандартах строительства. В целях ослабления негативных тенденций юристами строительных организаций осуществляется постоянный мониторинг изменений законодательства. Поиск решений проблем, возникающих в связи с изменениями законов и стандартов осуществляется в объединениях и ассоциациях строительных организаций.

К сожалению, как и в других отраслях в строительстве нельзя полностью исключить *технические ошибки*. Ошибки допускаются на разных этапах строительства: при проектировании, при использовании низкокачественных строительных материалов, при нарушении правил эксплуатации оборудования и машин. В целях недопущения негативного влияния данного фактора риска проводится работа по повышению уровня квалификации специалистов. Осуществляется контроль качества материалов установленным требованиям. Особое внимание уделяется обслуживанию техники, поддержанию технической исправности оборудования и машин [3].

В строительстве так же имеют место *судебные иски*. В основном они связаны с нарушениями контрактов или обязательств по договорам, экологическими нарушениями и несчастными случаями в результате нарушения требований безопасности. Споры в сфере строительства характеризуются высокой ценой судебных исков. Минимизация данных рисков достигается непрерывной юридической поддержкой реализуемых проектов, страхованием, соблюдением норм безопасности и экологических стандартов.

Финансовые риски в строительстве.

Финансовые риски связаны с изменениями стоимости материалов и оборудования, непредвиденными расходами и нарушением сроков выполнения работ. Рассмотрим финансовые риски более подробно (рис. 2).

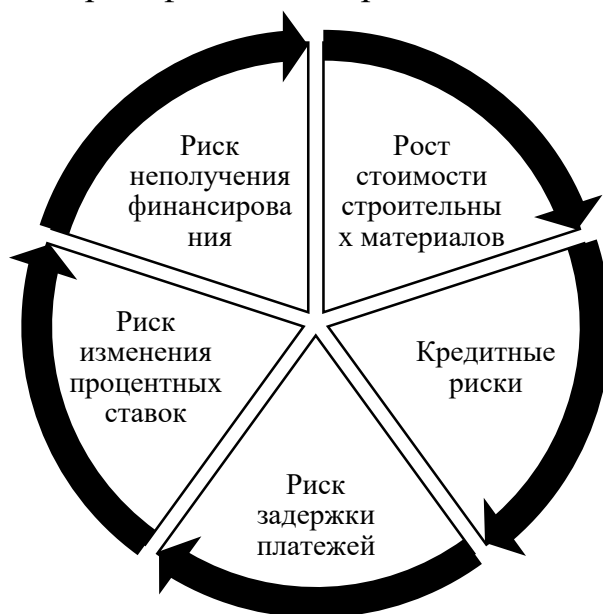


Рис.2. Структура финансовых рисков в строительстве*

*Составлено автором по данным: [2].

Рост стоимости строительных материалов. Первопричинами роста стоимости являются – политическая нестабильность, санкции, ускорение темпов инфляции, ослабление курса рубля. Пути решения

проблемы в заключении долгосрочных контрактов и создании значительных запасов материальных ресурсов.

Кредитные риски. В строительной отрасли существует риск невыполнения участниками строительства своих обязательств по финансированию проекта или банкротство партнеров. Для минимизации данных рисков необходим кредитный анализ и оценка платежеспособности контрагентов, диверсификация контрагентской базы, страхование кредитов.

Риск задержки платежей. Данный риск возможен в результате различных форс-мажорных обстоятельств, задержкой выполнения проектов, недостаточностью финансирования заказчиком. Для исключения задержек платежей практикуется разработка графиков платежей с авансовыми платежами и штрафами за просрочку платежей.

Риск изменения процентных ставок. Центральный банк определяет экономическую политику изменением ключевой ставки. Процентная ставка влияет на все рыночные отношения в экономике в том числе и на строительный бизнес. Решается проблема фиксированными процентными ставками по кредитам и займам.

Риск неполучения финансирования. Одна из особенностей проектного финансирования в строительстве – жесткие условия получения кредитования. Обуславливается это экономической нестабильностью. Вариантами решения проблемы являются диверсификация источников финансирования, привлечение частного капитала, государственные гарантии и субсидии.

Таким образом инструменты управления рисками достаточно разнообразны и их применение зависит от конкретных условий и возможностей строительных организаций. Управление рисками в строительстве неотъемлемое условие выполнения задач, стоящих перед строительной отраслью. Выявление, оценка и правильное реагирование на возможные риски помогают сохранению бюджета, и поступательному развитию экономики и общества. В условиях постоянного изменения экономических условий, санкций в отношении нашего государства, качество управления рисками становится все более важным. Поэтому постоянное совершенствование способов и методов управления рисками должны стать одной из главных задач строительной сферы.

Список источников

1. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]: Публикации / Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Region_Pokaz_2024.pdf (дата обращения 27.02.25)
2. Шлопаков А.В. Факторы риска в строительных организациях России // Научный аспект. 2013. № 1. С. 160-167. [Электронный ресурс]. URL:

<https://na-journal.ru/1-2013-gumanitarnye-nauki/208-factory-riska-v-stroitelnyh-organizacijah-rossii> (дата обращения 27.02.25)

3. Абрамов И.Л. Система показателей устойчивости строительных предприятий в различных условиях функционирования // Строительное производство. 2020. № 1. С. 93-99.

Об авторе:

НАРМУРАДОВА Валерия Рашидовна – 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: lera.narmuradova@yandex.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

MODERN PROBLEMS OF RISK MANAGEMENT OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

V.R. Narmuradova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article highlights the problem of risk management in the construction sector. Statistical information is provided on the dynamics of the development of individual indicators of the industry in the whole country and the Tver region in 2013-2023. The main and financial risks specific to the construction sector are considered. Measures and strategies for managing these risks are summarized.

Keywords: risks; construction; management; financial risks.

About the author:

NARMURADOVA Valeria Rashidovna – 1st year Master's student, Department of Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: lera.narmuradova@yandex.ru

Scientific supervisor:

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

Дата поступления рукописи в редакцию: 02.03.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

УДК 331.2:614.2

АНАЛИЗ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А.П. Новицкий¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассматривается проблематика систем оплаты труда в учреждениях здравоохранения муниципального звена. Акцентом делается на исследование ситуации в Московской области в сравнении с общероссийскими показателями. В первой части работы представлено изучение величины средней заработной платы в данной сфере, выявлены основные факторы, влияющие на уровень дохода работников здравоохранения. Далее анализируются существующие формы оплаты труда, такие как окладная система, повременная оплата, а также сдельная форма, применяемая в бюджетных учреждениях. Важным аспектом исследования является детальный анализ преимуществ и недостатков различных систем оплаты труда, что позволяет увидеть их влияние на мотивацию сотрудников, качество медицинских услуг и финансовую устойчивость учреждений. Основные выводы статьи направлены на оптимизацию систем оплаты труда с целью повышения эффективности работы бюджетных учреждений здравоохранения и улучшения условий труда медицинских работников. Результаты исследования могут быть полезны для руководителей учреждений здравоохранения, специалистов в области управления персоналом и государственных структур, занимающихся формированием политики в сфере здравоохранения.

Ключевые слова: *система оплаты труда, бюджетные учреждения здравоохранения, средняя заработная плата, Московская область, формы оплаты, анализ эффективности, мотивация сотрудников*

Заработная плата с момента установления договорных отношений, в основе которых лежала плата за труд, всегда являлась одним из важнейших социально-экономических элементов, напрямую влияющих на развитие человечества. Так, например, впервые минимальный размер оплаты труда (МРОТ) был введен в 1894 году в Новой Зеландии, за которой последовал австралийский штат Виктория в 1896 году, Великобритания - в 1909 году. МРОТ нередко рассматривался как временная мера, подлежащая упразднению по мере налаживания между социальными партнерами механизма переговоров об оплате труда [4]. Сфера здравоохранения, а в особенности-бюджетная, является чрезвычайно интересной с точки зрения системы оплаты труда. Система оплаты труда – это способ установить соотношения между мерой труда и мерой вознаграждения за труд работника. Это основа начисления заработной платы, определения окладов

(тарифов), размеров доплат и надбавок компенсационного характера, учитывающих условия выполнения труда [5]. Согласно данным официальной статистики, средняя зарплата медицинского работника в Московской области за текущий период 2025 год – 67 543 рубля [7]. В среднем по России за этот же период данный показатель составляет 52 073 рубля [6]. Значения заработной платы медицинского сотрудника в учреждениях Московской области превалирует над аналогичным показателем по всей России, что связано прежде всего с покупательской способностью денег, со стоимостью жизни в Подмосковье и регионах. Уровень дохода медицинского сотрудника зависит от его должности, стажа, квалификации, наличия определенных условий труда и прочих факторов.

В основе начисления заработной платы медицинским сотрудникам бюджетных учреждений здравоохранения Московской области лежит тарифная повременно-премиальная система оплаты труда. Рассмотрим на примере ФГБУЗ МО «Солнечногорская больница», город Солнечногорск Московской области. Солнечногорская больница является бюджетным учреждением, у каждого сотрудника имеется определенное количество часов, которые он должен отработать в месяц на своем рабочем месте в соответствии с количеством трудовых ставок. Рассмотрим подробнее, из каких элементов складывается заработная плата врача данной больницы, обратившись к табл. 1.

Таблица 1

Структура заработной платы сотрудника ГБУЗ МО «Солнечногорская больница»*

Код	Расшифровка	Мес/Год	дн,ч,%
Основная должность	Должностной оклад	10/24	22д.168,4ч.
Основная должность	Увеличение объема работ	10/24	5д.37,5ч.45%
Основная должность	Медстаж	10/24	22д.168,4ч.30%
Основная должность	Вредность	10/24	27д.205,9ч.15%
Основная должность	Специальная оценка условий труда	10/24	22д.168,4ч.4%
Совместительство	Должностной оклад	10/24	21д.126,3ч.
Совместительство	Праздничные	10/24	21д.8ч.100%
Совместительство	Фактические часы	10/24	21д.10ч.100%
Совместительство	Оплата ночных часов	10/24	21д.30ч.100%
Совместительство	Медстаж	10/24	63д.144,3ч.30%
Совместительство	Специальная оценка условий труда	10/24	84д.174,3ч.4%

* Составлено по данным ГБУЗ МО «Солнечногорская больница».

Мы изложили частичные составляющие, из которых сложилась заработная плата за октябрь 2024 года у сотрудника отделения функциональной диагностики. Итого, получается, что данный врач работает

на 2,75 ставки, так как структурное подразделение претерпевает текучесть кадров и для поддержания функционирования отделения врачи совмещают основную деятельность с такой-же. Совокупность вышеперечисленных слагаемых позволяет оценить динамику заработной платы отдельного сотрудника. Заработная плата за ставку 1 у данного врача с учетом переработок, стажа медицинской трудовой деятельности, вредных и специальных условий труда составляла X тыс. рублей. Благодаря возможности совмещения, врач, имея достаточную квалификацию для выполнения служебных обязанностей врача ультразвуковой диагностики и врача-терапевта, работая в разных условиях, может претендовать на зарплату в размере около 3X тыс. рублей в месяц. Мы оцениваем данную динамику положительно, так как даже при выбытии сотрудника по причине отпуска или увольнения, отделение может функционировать в прежнем режиме, потому что врач будет знать, что за выполненную им работу ему заплатят. В этом заключается преимущество тарифной системы оплаты труда, что сотруднику гарантируется оплата в установленном размере, а также соблюдается принцип организации оплаты труда в виде прозрачности начисления. Однако вместе с преимуществами у совместительства существуют и недостатки. Исходя из табл. 1 сотрудник отработал 463 часа в месяц. С учетом 22 рабочих дней в октябре 2024 года, получается, сотрудник ежедневно работал по 21 час. Если учесть, что сотрудник часто выходил на суточные дежурства, то в остальные рабочие дни он работал порядка 12-14 часов в сутки. Мы считаем, что данный режим работы, во-первых, не соответствует такому принципу оплаты труда как воспроизводство рабочей силы, во-вторых прямо влияет на результативность сотрудника. Данный сотрудник оказывает медицинские услуги, и от их количества и качества зависит доход учреждения от платных медицинских услуг, а также размер поступлений от страховых компаний за услуги, оказанные по полису ОМС, а также размер поступлений из бюджета.

Так как в учреждениях используется тарифная система оплаты труда, должностной оклад в данном учреждении формируется в соответствие с Единой тарифной сеткой [2] - это система разрядов, служащая для определения правильных соотношений между оплатой труда и квалификационным уровнем работы работников бюджетной сферы. ЕТС содержит в себе 18 разрядов и таким образом делит все виды работ, выполняемых в организациях, на 18 «видов», зависящих от сложности и квалификации [8]. Относительно нашего учреждения здравоохранения Московской области мы можем сказать, что тарифы окладов сотрудников содержатся в соответствующем Постановлении Правительства Московской области, выдержка из которого для наглядности представлена в табл. 2.

Таблица 2

Должностные оклады врачей*

N п/п	Наименование должности	Размер месячных должностных окладов, установленных в зависимости от квалификационной категории (руб.)			
		квалификационные категории			
		высшая	первая	вторая	без категории
1	2	3	4	5	6
1	Амбулаторно-поликлинические учреждения, дома ребенка и детские санатории				
1.1	Врач - стажер (врач, имеющий перерыв в работе)				29795-32769
1.2	Врач-специалист	40881-44966	37956-41750	35030-38537	32697-35964
1.3	Врач-судебно-психиатрический эксперт и врач-судебно-медицинский эксперт	44269-48697	40881-44966	37956-41750	35030-38537
1.4	Врач общей практики (семейный)	32126-35343	29675-32640	27540-30294	25425-27971
1.5	Врач-терапевт участковый; врач-педиатр участковый территориального участка	29675-32640	27540-30294	25425-27971	24678-27012
1.6	Врач-педиатр городской (районный)	47784-52560	44269-48697	40881-44966	37956-41750
2	Другие учреждения				
2.1	Врач - стажер (врач, имеющий перерыв в работе)				24336-26766
2.2	Врач-специалист	30907-33995	28687-31558	26490-29139	25704-28137
2.3	Врач-специалист: хирург всех наименований, оперирующий больных в стационаре; врач-неонатолог отделений (палат) для новорожденных детей;	33471-36816	30907-33995	28687-31558	26490-29135

*Составлено по данным: [1; 3].

В настоящее время в России все большее распространение получают системы оплаты труда, основанные на введении системы грейдов [2]. В учреждении в паре с тарифной системой оплаты труда действует система грейдирования. Она проявляется через квалификационные категории, деля сотрудников на 4 группы врачей, и полезность и значимость сотрудника для учреждения зависит от уровня его квалификации. На основе этого дадим

характеристику изложенной тарифной сетке. Во-первых, отметим разницу в диапазоне окладов между врачами, работающими в поликлиниках, домах ребенка и детских санаториях, и врачами, работающими в других медицинских учреждениях. Например, врач специалист без категории, работающий в поликлинике, доме ребенка или детском санатории, имеет установленный оклад 32-35 тыс., в то время как врач-специалист, работающий в больнице имеет установленный оклад 25-28 тыс. Мы считаем такую дифференциацию оправданной, так как работа с детьми предусматривает зачастую больший объем, и она носит более аккуратный характер. Во-вторых, отметим, что разница между окладами у некоторых профилей врачей без категории и врачей высшей категории невелика. Например, врач-терапевт участковый или врач-педиатр участковый территориального участка без категории имеет оклад 24-27 тыс. рублей в месяц, а врач такого же профиля с наивысшей квалификацией имеет оклад 29-32 тыс. рублей в месяц. То есть разница оклада между отсутствием квалификации и наивысшей квалификацией составляет всего 5 тыс. рублей в месяц. Данную дифференциацию мы считаем недостаточно справедливой, поскольку такая разница окладов может оказать прямое влияние на желание участкового врача повышать свою квалификацию: улучшать навыки, умения, повышать уровень знаний в профессии.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что в учреждениях здравоохранения муниципального звена Московской области заработная плата начисляется в соответствии с тарифной повременно-премиальной системой оплаты труда, за определенное количество времени на определенной должности полагается выплата определенного размера должностного оклада. В бюджетных учреждениях здравоохранения разных муниципалитетов Московской области размер должностного оклада четко регламентирован Постановлением Правительства Московской области [1], базирующимся на Единой тарифной сетке РФ. Информация о разделении сотрудников по категориям в зависимости от их квалификации соответствует принципам современной системы грейдирования, когда доход сотрудника зависит от его уровня квалификации, то есть от степени полезности для учреждения. Система грейдирования имеет большой потенциал для развития во всех трудовых сферах, и в особенности в небольших учреждениях здравоохранения муниципального звена, однако разница в размерах окладов сотрудников от наименьшей категории до наивысшей может стать причиной для размышлений о целесообразности развития своих компетенций в медицинской сфере для многих начинающих медицинских сотрудников, так как, например, путь получения высшей категории для врача-новичка может занять до пятнадцати лет непрерывной трудовой деятельности. Более эффективным решением нам видится поднятие размера окладов и увеличение дифференциации между степенями квалификации медицинских сотрудников, что повысит привлекательность

профессии медицинского сотрудника в глазах выпускников школьных учреждений, а также обеспечит рост мотивации у текущего медицинского сотрудника в развитии своей профессии. В конечном итоге снизится нехватка кадров в учреждениях здравоохранения и у врачей снизится необходимость совмещать несколько ставок одновременно, что повлияет на их физическое и психологическое состояние. Это, в свою очередь, скажется на качестве выполнения ими их чрезвычайно важной работы. Также мы считаем целесообразным внести новую статью стимулирующих выплат для медицинских сотрудников, непосредственно взаимодействующих на ежедневной основе с пациентами. Данный коэффициент можно назвать «Норма обслуживания пациентов». Смысл заключается в том, что для какого-либо отделения учреждения здравоохранения может быть рассчитан медианный показатель среднего числа обслуженных за день этим отделением пациентов, поделенный на число персонала, задействованного в обслуживании пациентов. Впоследствии, например, в периоды высокой нагрузки-сезонной простуды, вспышки эпидемии и пр., отталкиваясь от данного усредненного показателя, сотрудникам, обслужившим число пациентов, превышающее средний показатель по отделению, надлежало бы рассчитать и выплатить дополнительные премиальные средства. Таким образом, проблема тарифной повременной системы оплаты труда, заключающаяся в отсутствии взаимосвязи оплаты труда сотрудника с количеством обслуженных им за рабочий период пациентов, была бы решена в пользу учреждения, ведь такие меры определенно снизили бы текучку кадров, так как сотрудники с большим желанием замещали свое рабочее место за возможность быть оцененным в соответствие с прилагаемыми им усилиями.

Список источников

1. Об оплате труда работников государственных учреждений здравоохранения Московской области: Постановление Правительства Московской области от 3 июля 2007 года №483/23 (в ред. от 06.05.24) [Электронный ресурс]: Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/819008253> (дата обращения 24.02.25)
2. Гуляева О.С., Гуляев Р.А. Виртуальная экономика и виртуальный капитал: концептуальный анализ // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 4. С. 14-20.
3. Новицкий А.П. Современные системы оплаты труда: анализ зарубежных практик // Финансово-экономические аспекты развития фирмы: Сборник трудов Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ, Тверь, 02 марта 2024 года. Тверь: Тверской государственный университет, 2024. С. 163-169.

4. Краткая история МРОТ [Электрон. ресурс]: Международная организация труда. URL: <https://www.ilo.org/ru/resource/13-краткая-история-мрот> (дата обращения 24.02.25)
5. Система оплаты труда - это...- [Электронный ресурс]: Финансовый директор. URL: <https://www.fd.ru/articles/162237-sistema-oplaty-truda-eto> (дата обращения 24.02.25)
6. Статистика зарплат в России за 2025 год - «Медицинский работник» [Электронный ресурс]: ГородРабот.ру. URL: <https://russia.gorodrabot.ru/salaries/medicinskiy-rabotnik> (дата обращения 24.02.25)
7. Статистика зарплат в Московской области за 2025 год — «Медицинский работник» [Электронный ресурс]: ГородРабот.ру. URL: <https://moskovskaya-oblast.gorodrabot.ru/salaries/medicinskiy-rabotnik> (дата обращения 24.02.25)
8. Тарифная сетка [Электронный. ресурс]: Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. URL: https://www.audit-it.ru/terms/trud/tarifnaya_setka.html (дата обращения 24.02.25)

Об авторе:

НОВИЦКИЙ Алексей Павлович – 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: 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

ANALYSIS OF PAY SYSTEMS IN HEALTHCARE INSTITUTIONS

A.P. Novitskiy¹

¹Tver State University, Tver, Russia

This article addresses the issues of labor payment systems in healthcare institutions at the municipal level, with a focus on the Moscow region and in comparison with national indicators. The first part of the work presents a study of the average wage level in this sector, identifying key factors influencing the income of healthcare workers. Next, existing forms of labor payment are analyzed, including salary-based systems, time-based remuneration, and piecework payment methods used in budgetary institutions. An important aspect of the research is a detailed analysis of the advantages and disadvantages of various payment systems, which allows for an understanding of their impact on

employee motivation, the quality of medical services, and the financial stability of institutions. The main conclusions of the article aim to optimize labor payment systems to enhance the effectiveness of budgetary healthcare institutions and improve working conditions for medical personnel. The research findings may be useful for healthcare institution managers, human resource management specialists, and state agencies involved in shaping health policy.

Keywords: *labor payment system, budgetary healthcare institutions, average wage, Moscow region, payment forms, efficiency analysis, employee motivation.*

About the author:

NOVITSKIY Alexey Pavlovich is a 2nd-year Master's student of the Department of 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:

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

Дата поступления рукописи в редакцию: 19.03.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ В ПРОДВИЖЕНИИ ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ НА РЫНКЕ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Р.М. Нугаев¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Статья посвящена актуальным проблемам исследования эффективности финансовых решений в продвижении современными предприятиями грузовой техники на рынке в условиях стремительного роста конкуренции и экономической нестабильности. Связано это с тем, что оптимизация финансовых процессов играет ключевую роль в достижении устойчивого развития, требует поиска рациональных подходов к управлению финансовыми потоками, в том числе в сфере продвижения на рынке, для достижения стратегических целей предприятия, сокращения трудовых и временных затрат, повышения производительности и обеспечения финансовой стабильности в долгосрочной перспективе. Научная новизна заключается в практическом исследовании эффективности применения финансовых решений в целях продвижения грузовой техники крупными производителями, разработанных с учётом специфики бизнеса и проблем, тормозящих процесс.

Ключевые слова: эффективность, финансовые решения, грузовая техника, продвижение.

Введение. Проблема выбора источников финансирования бизнеса по производству грузовой техники, включая сферу продвижения продукции на рынок, на сегодняшний день крайне актуальна. Именно выбор определяет эффективность любого решения, в том числе финансового характера, при этом на практике финансовые решения в большинстве случаев принимаются исходя из накопленного опыта или интуитивных соображений производителей, что противоречит принципу научной обоснованности. Между тем процесс принятия финансового решения имеет чёткий и универсальный алгоритм с использованием количественных показателей, позволяющий обеспечить рост рентабельности деятельности за счёт эффективного продвижения грузовой техники на рынок: информационно-аналитический этап; контрольный этап; финансовый этап; этап проверки эффективности и корректировки действий. Наибольший интерес представляет этап оценки эффективности, так как целью принятия финансовых решений выступает улучшение финансового положения производителей грузовой техники.

Методология исследования. В ходе проведённого научного исследования успешно применены современные концепции маркетинга и

экономики, изучены их процессы с позиций будущего развития, широко использовались результаты научных исследований российских ученых и экспертных статей в сфере продвижения грузовой техники на рынке посредством выбора рациональных финансовых решений.

Так, проблема изучения понятия и сущности эффективности финансовых решений изучена и отражена в трудах таких исследователей, как В.П. Варфоломеев, С.В. Умрихина и др. [1].

Особенности продвижения грузовой техники исследованы и обобщены в работах таких авторов, как Т.Е. Гварлиани, А.О. Волков и др.

Отдельные труды обосновывают оптимизацию финансовых процессов как инструмента повышения эффективности управления предприятием, в том числе посредством принятия финансовых решений в области продвижения продукции. Здесь следует выделить таких исследователей, как С.А. Волк, Д.А. Сулейманова и др. [2]

Оценка факторов, влияющих на эффективность финансовых решений, способов продвижения продукции, в том числе грузовой техники, освещены в работах таких исследователей, как В.В. Фатюха, О.С. Чеснокова и др. [5].

Методология работы представлена общими методами исследования (описанием, обобщением и сравнением), а также общенаучными методами исследования (логическим методом, индукцией и дедукцией, анализом и синтезом), которые позволили детально изучить теоретические и методические основы анализа финансовых механизмов продвижения продукции на рынке. Успешно применены специальные методы, среди которых особое место следует отвести методам сбора и обработки информации; методам проведения аналитических работ; обоснований. Широко использовались частно-научные методы, методы прогнозирования, позволившие выявить направления оптимизации принятия финансовых решений, а также количественные и качественные методы измерения, обработки и интерпретации данных, позволившие оценить эффективность их применения.

Результаты исследования. Основу управления современным предприятием – производителем грузовой техники составляет выработка и реализация управленческих решений. Финансовые решения обладают первоочередным значением, так как выступают главным источником и основным ограничителем развития экономического субъекта. От уровня эффективности финансовых решений зависит финансовое состояние предприятия и перспективы его дальнейшего функционирования на рынке грузовой техники. При этом эффективность управленческого решения достигается в случае, если оно реализовано в соответствии с предъявляемыми к нему требованиями. Кроме того, в действительности тяжело оценить степень эффективности принятых решений относительно достижения конечных результатов, но делать это необходимо, особенно в процессе подготовки финансового решения по продвижению продукции, с

целью выявления и уменьшения влияния негативных факторов. Ведь от уровня эффективности финансовых решений в части продвижения грузовой техники на рынке зависит финансовое состояние предприятия и перспективы его дальнейшего функционирования.

Финансовое решение представляет собой выбор альтернативы способа продвижения продукции, который осуществляется руководством в рамках должностных полномочий и компетенций, и направлен на увеличение прибыли (снижение убытков) организации. Оно связано с решением о том, за счёт каких источников финансировать текущие затраты, связанные с осуществлением продвижения.

Эффективность финансовых решений, по словам В.П. Варфоломеева и С.В. Умрихиной, представляет собой ресурсную результативность, полученную по итогам разработки или реализации финансовых решений, в том числе в сфере продвижения продукции [1, С. 2].

Несколько иное определение даёт В.В. Фатюха, который рассматривает эффективность финансовых решений в качестве соотношения полезного результата (эффекта) и объёма использованных или затраченных для этого ресурсов на продвижение грузовой техники [5, С.115].

Достаточно лаконичное определение даёт Н.Ю. Исакова. Автор рассматривает эффективность финансового решения в качестве относительного показателя процесса, операции, проекта, определяемого как отношение эффекта (результата) к затратам (расходам), обеспечившим его получение в процессе продвижения грузовой техники. Кроме того, автор уточняет, что любые решения базируются на альтернативах выбора, эффективность которых необходимо учитывать руководителю, принимающему решение [4, С. 56].

На наш взгляд, понятие эффективности финансового решения обладает многогранным содержанием, имеющим управленческую и экономическую составляющую. В управленческом аспекте эффективность подразумевает степень достижения стратегических финансовых целей производителей грузовой техники, достижение целей общей стратегии предприятия на основе использования адекватного финансового инструментария. Экономический аспект эффективности заключается в достижении целевого или приемлемого значения финансово-экономических показателей деятельности в результате использования рациональных методов продвижения.

В условиях санкционных ограничений и нестабильной экономической среды бизнесу требуется комплексное принятие финансовых решений, которые напрямую связаны с поиском новых приемов и технологий по расширению и укреплению позиций на рынке грузовой техники, привлечению не только новых клиентов, но и завоеванию постоянных, развитию системы продвижения продукции. Поэтому, наряду с множеством

инструментов решения перечисленных задач, одним из необходимых является выбор финансового решения при продвижении продукции, которое отражает специфику, приоритеты и возможности предприятия на рынке.

Предприятию необходима программа четко сформулированных действий на долгосрочную перспективу относительно развития деятельности по производству грузовой техники, форм работы, продвижения. При этом приоритетными целями продвижения являются: финансовая стабильность; адаптация к быстро меняющимся рыночным условиям; повышение конкурентоспособности продукции; потенциала предприятия в плане материально-технической обеспеченности, эффективности использования ресурсов и т.д.

Следует раскрыть сущность определения эффективности продвижения, в системе оценки которой выделяют такие направления, как эффективность воздействия на потребителя и экономическую эффективность проводимой политики. В целом понятие эффективности продвижения характеризуется как соотношение полученного результата и затрат, направленных на его достижение. При этом под результатом понимается как формирование необходимого для предприятия поведения потребителя вследствие оказанного воздействия, так и получение им прибыли. Основным способ оценки финансовой эффективности продвижения основан на определении дополнительной прибыли, полученной за счет проведения мероприятий по стимулированию, и сопоставлении этих объемов с затратами [3, С. 62].

Также следует отметить, что эффективность финансовых решений в продвижении грузовой техники может определяться двумя группами факторов:

- факторами, определяющими доходность (прибыльность) комплекса мероприятий, предусмотренных назначением принимаемых решений;
- факторами, что определяют эффективность работ по организации и качеству формирования и реализации решения.

Конкретный набор факторов может иметь различную интерпретацию, однако, в основном вся совокупность группируется по внутренним и внешним переменным. Внутренние переменные – ситуационные факторы внутри предприятия. Внешними переменными выступают условия и ситуации, которые управляющая подсистема, как правило, не может изменить, но обязательно должна учитывать в своей деятельности.

Для оценки влияния факторов может быть использован ситуационный подход, в основе которого лежит определение значимых ситуационных переменных (факторов).

При выборе финансового решения для продвижения грузовой техники следует учитывать:

- специализацию предприятия, грамотно разработанную программу продвижения, что приведет к повышению спроса на грузовую технику, если даже ценовая политика высокая;
- целевой сегмент клиентского рынка, необходим анализ потребностей данного сегмента в конкретной продукции предприятия;
- снижение финансовых убытков при продвижении продукции с учетом низкого уровня цен на аналогичные услуги, для чего необходимо снижение себестоимости.

Эффективным финансовое решение в продвижении грузовой техники можно считать тогда, когда не существует другого решения, имеющего более высокие оценки хотя бы по одному критерию и одинаковые оценки относительно остальных критериев эффективности. Правильный выбор критерия эффективности, по существу, эквивалентен не только правильной формулировке задачи, но и определению основных направлений действий по реализации решения в части продвижения продукции [6, С. 1071].

Критерий эффективности должен характеризовать один из перечисленных: деятельность предприятия в целом, степень удовлетворения потребностей и интересов потребителей, деятельность предприятия на рынке грузовой техники, управленческую, обслуживающую и производственную деятельность, эффективность производства грузовой техники, использование материальных и интеллектуальных ресурсов, PR компании, обобщающий показатель эффективности. Критерий эффективности должен отражать многоцелевую направленность производства, учитывать объективные закономерности развития экономики и базироваться на информации, которую можно получить. Его необходимо дополнять соответствующими локальными критериями, которые будут использоваться на более низких уровнях управления. В самом общем виде критерий эффективности должен быть сформирован на основе определенной совокупности показателей, которые характеризуют качество и эффективность принимаемого решения в области продвижения. Ведь с помощью правильно построенной системы продвижения можно увеличить объем реализации в долгосрочной перспективе.

Некоторые из таких показателей представим ниже [2, С.73]:

1. Стоимость привлечения клиента (САС). Показатель рассчитывают, чтобы оценивать продвижение и понимать, когда клиент начнет приносить прибыль. Чем меньше САС, тем эффективнее продвижение.
2. Доля расходов (ДР). Отражает, сколько денег на продвижение предприятие потратило, чтобы заработать 1 рубль. Чем меньше ДР, тем эффективнее расходуются деньги на продвижение.
3. Коэффициент возврата маркетинговых инвестиций (ROMI). Показывает, насколько эффективно вложены деньги в продвижение продукта. Если показатель более 100%, то продвижение осуществляется

эффективно. Если показатель отрицательный, нужно принимать меры, оптимизировать и улучшать методы.

4. Экономический эффект продвижения. Представляет собой разницу между прибылью, полученной благодаря дополнительным продажам, вызванным маркетинговыми мероприятиями, и расходами на сами эти мероприятия.

Не менее значимым является опыт применения финансовых решений для продвижения грузовой техники. Рассмотрим некоторые примеры.

Так, например, производитель бульдозеров «SHANTUI» имел стабильный бизнес с поставками через Благовещенск. Основных покупателей приводили Drom.ru, Exkavator.ru, Tiu.ru и более мелкие сайты с объявлениями о продаже грузовой техники. Раз в 2 недели объявления обновлялись, чтобы подняться выше в поиске. Однако эффективность упала. Была проанализирована цепочка продаж и обнаружены проблемы, мешающие эффективному продвижению: целевая аудитория ничего не знала о компании; предприятие конкурировало с аналогичными компаниями, работающими в том же регионе. Было принято финансовое решение о выделении средств на создание сайта-каталога по грузовой технике. Сайт включал:

- каталог спецтехники: бульдозеров, фронтальных погрузчиков, экскаваторов, трубоукладчиков, асфальтоукладчиков, дорожных катков, вилочных погрузчиков;
- карточки товаров, включающие качественные фото машины, важных деталей и агрегатов, технические характеристики и возможность заказать звонок от продавца, чтобы узнать цену и подробности;
- место встречи покупателей с дилером на «его территории»;
- формы обратной связи и аналитику;
- проработали раздел с преимуществами техники;
- добавили рекламные объявления в первых строках поисковой системы Яндекс, яркую баннерную рекламу сбоку от поисковой выдачи Яндекса; объявления в Рекламной сети Яндекс; догоняющую рекламу для покупателей, которые уже посетили сайт и взяли время подумать.

Общий результат продвижения: конверсии выросли с 7 до 24 единиц; 10 заявок в месяц; 365 заявок и 63 проданных машины за 2024 год; вложено в контекстную рекламу 1063000 руб.; обороты предприятия выросли более чем в 1,5 раза.

Удалось донести, что с CRM-системой можно выстроить прозрачный путь от заявки на покупку грузовой техники, сделки, обслуживания техники и обеспечения запчастями - до новых продаж. Отдельные заявки можно назвать «золотыми», когда одна заполненная форма обратной связи на сайте приносит многократные продажи нескольких машин на десятки миллионов рублей.

Ещё одним примером может служить опыт производителя мини-погрузчиков АО «КУРГАНМАШЗАВОД». Техника пользовалась спросом у жилищно-коммунальных служб. Проблема заключалась в сложности соперничества с многочисленными конкурентами. Был проведён аудит и выявлены слабые места:

- покупатели хотели знать преимущества предприятия, производившего грузовую технику, в сравнении с близкими по цене аналогами;
- контекстная реклама отправляла покупателей на сайт с большим выбором мини-погрузчиков;
- тексты на сайте клиента были скопированы у других дилеров, а фотографии взяты из интернета;
- баланс в личном кабинете Яндекс за забывали пополнять вовремя, это путало искусственный интеллект, не понимал, какому количеству человек показывать рекламу, на какую сумму.

В результате было принято решение о выделении средств на создание одностраничного сайта (лендинга). Контекстная реклама перенаправит покупателей на лендинг, где все внимание сосредоточится на двух моделях грузовой техники. Для презентации использовали: развернутую информацию о габаритах и технических характеристиках; блок о качествах и возможностях, которые отличают технику от аналогов; видео-обзоры на каждую модель. Также был осуществлён поиск новой аудитории, которая осталась вне поля зрения конкурентов. Разделили потенциальных покупателей на 3 категории (по группам поисковых запросов, по городам, по интересам) и работали с каждой отдельно. Дополнительно было настроено напоминание о снижении баланса. Система Яндекс понимала диапазон расходов на аудиторию и работала так, чтобы каждая заявка обходилась клиенту дешевле; выбрали сочетание недельного бюджета и ставок таким образом, чтобы предприятие укладывалось в желаемые затраты на рекламу.

Общий результат продвижения: конверсии выросли с 59 до 84 единиц; 36 заявок в месяц; 435 заявок и 93 проданных машины за 2024 год; вложено в контекстную рекламу 1841000 руб.; обороты предприятия выросли более чем в 2,3 раза.

Клиент стал видеть путь покупателя от заявки до сделки. Система подсказывала, на какой стадии покупатель находится, какую информацию ему выслать, когда позвонить, на какую дату назначена поставка машины.

Интересным примером может служить ООО «ЧМЗ», производящий и реализующий грузовую технику от камазов до тяжелых бульдозеров. На старте бизнеса собственник выбрал стратегию демпинга. Низкая цена привлекала клиентов, и компания быстро выросла. Позднее для развития не хватало ресурсов, доход с каждой продажи был низким.

Задачами стали: увеличение чека от каждой сделки; сохранение старых клиентов; автоматизация процессов.

В результате инвестиций были созданы 11 одностраничных сайтов (лендингов) для каждого вида техники - с акцентом на программе лояльности: бонусы при покупке, эксклюзивные предложения и приоритетное обслуживание для постоянных клиентов. В сайтах был сделан упор на преимущества, которые получают клиенты, покупая технику у дилера. На страницах помещены яркие акценты с информацией о скидках и бонусах, рассказы о выездном сервисе, консультациях по телефону. В карточку каждой машины добавлены сведения о лизинговых предложениях. Также была налажена рассылка, и клиенты узнавали о новых сервисных предложениях, скидках и бонусах по подписке. Внедрили CRM-систему Битрикс-24 и сделали работу менеджеров результативнее. Нашли новые источники клиентов: Авито и Excavator, группы в социальных сетях, Дзен, Телеграм и Вк. Создали имидж открытой, клиентоориентированной компании с отличным сервисом: рассказывали о программе лояльности, делали видеообзоры на технику и публиковали отзывы от довольных обслуживанием покупателей.

Общий результат продвижения: конверсии выросли с 74 до 104 единиц; 88 заявок в месяц; 645 заявок и 79 проданных машины за 2024 год; вложено в контекстную рекламу 7917830 руб.; обороты предприятия выросли более чем в 3,1 раза.

Таким образом, можно сделать вывод, что к основным условиям повышения эффективности финансовых решений в части продвижения грузовой техники на предприятии следует отнести: применение системного подхода при разработке решения, постоянный мониторинг параметров внешней среды, применение различных видов экономико-математических методов и моделей, адекватных сложности и уровню принятого финансового решения. Кроме того, рекомендуется структуризация проблемы, обеспечение вариантности решений и их сравнимости, наличие механизма реализации решения и контроля за его эффективностью, обеспечение качества и своевременности всех видов информационных потоков, совершенствование процесса сбора, обработки информации и процесса принятия решений.

Заключение. Обеспечение высокого качества и эффективности финансовых решений на предприятиях-производителях грузовой техники является актуальным, так как рост конкуренции объективно вынуждает каждого руководителя повышать качество управленческих решений в области продвижения. В настоящее время наблюдается тенденция к увеличению числа учитываемых факторов повышения качества и эффективности решений. При принятии финансового решения, необходимо определить критерий его эффективности, который эквивалентен определению основных направлений действий по реализации решения.

Критерий эффективности должен быть один, обусловлен внутренними и внешними факторами. Среди внешних факторов наиболее значимыми являются: информация, характеризующая деятельность контрагентов и конкурентов, факторы форс-мажорной группы, неурегулированность экономического и налогового законодательства. Среди внутренних: применение методов минимизации рисков, которые возникают в процессе финансовых решений, навыки методов оптимизации финансовых решений. Для повышения эффективности финансовых решений по продвижению продукции первоочередное внимание необходимо обратить на формирование качественной системы информационного обеспечения принятия финансовых решений.

Список источников

1. Варфоломеев В.П., Умрихина С.В. Технологические оценки и проблемы эффективности принятия финансовых решений // Экономический анализ: теория и практика. 2008. С.19 (124). С.2-10.
2. Волк С.А., Сулейманова Д.А. Оптимизация финансовых процессов как инструмент повышения эффективности управления предприятием // Региональная и отраслевая экономика. 2024. № S2. С. 72-76.
3. Гварлиани Т.Е., Волков А.О. Необходимость финансовой стратегии при продвижении услуг // Экономика и бизнес: теория и практика. 2024. № 1-1 (107). С.62-64.
4. Финансовая политика: теоретические аспекты формирования и реализации: учебное пособие / Н.Ю. Исакова, Е.А. Смородина, В.Б. Родичева и др.; под общей редакцией Н.Ю. Исаковой, Е.А. Смородиной; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2022. 220 с.
5. Фатюха В.В. Оценка факторов, влияющих на эффективность финансовых решений // Экономика и управление. 2006. № 4. С.115-118.
6. Чеснокова О.С. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ // Экономика и социум. 2014. № 2-4 (11). С.1071-1073.

Об авторе:

НУГАЕВ Ренат Маратович – 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: Zmg9@yandex.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

INVESTIGATION OF THE EFFECTIVENESS OF FINANCIAL SOLUTIONS IN THE PROMOTION OF TRUCKS ON THE MARKET: FROM THEORY TO PRACTICE

R.M. Nugaev¹

¹The Tver State University, Tver, Russia

The article is devoted to the current problems of studying the effectiveness of financial solutions in the promotion of modern trucks by enterprises in the market in conditions of rapid growth of competition and economic instability. This is due to the fact that the optimization of financial processes plays a key role in achieving sustainable development, requires the search for rational approaches to managing financial flows, including in the field of market promotion, in order to achieve the strategic goals of the enterprise, reduce labor and time costs, increase productivity and ensure financial stability in the long term. Scientific novelty it consists in a practical study of the effectiveness of financial solutions for the promotion of trucks by large manufacturers, developed taking into account the specifics of the business and the problems that slow down the process.

Keywords: efficiency, financial solutions, cargo equipment, promotion.

About the author:

NUGAEV Renat Maratovich is a 2nd-year Master's student of the Department of Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Zmg9@yandex.ru

Scientific supervisor:

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

Дата поступления рукописи в редакцию: 25.03.25
Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ ИПОТЕКИ: ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ТЕХНОЛОГИЙ

А.С. Петрова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В последние годы рынок ипотеки претерпевает значительные изменения под воздействием цифровизации и новых технологий. Данная статья анализирует ключевые тренды, возникающие в результате внедрения инновационных решений, и их влияние на процесс получения ипотеки, а также на поведение потребителей и финансовые учреждения.

Ключевые слова: ипотека, рынок ипотеки, цифровизация, технологии, автоматизация процессов.

В последние годы рынок ипотеки претерпевает значительные изменения под воздействием цифровизации и новых технологий. Он характеризуется высокой степенью регуляции и сложностью процессов. Однако с развитием технологий, таких как искусственный интеллект, блокчейн и большие данные, наблюдается трансформация этого сектора. Цифровизация позволяет ускорить процессы, повысить прозрачность и улучшить клиентский опыт.

Финансовый сектор занимает одну из ведущих позиций в применении современных технологий в своей работе. Это дает возможность банкам предоставлять клиентам различные услуги, такие как онлайн-банкинг, безналичные расчеты, финансовый консалтинг, страхование и многое другое.

В России наблюдается рост использования безналичных расчетов, и финансовые услуги становятся все более доступными через онлайн-каналы. Согласно данным Банка России, в 2024 году количество дистанционных счетов физических лиц с транзакциями вывода средств увеличилось почти на 6,5% по сравнению с 2023 годом, достигнув 23,2 миллиона. Кроме того, доля безналичных платежей в общем объеме розничной торговли, общественного питания и платных услуг населению возросла на 5,5 процентного пункта. Это свидетельствует о повышении доверия граждан к цифровым технологиям и о более широком распространении интернет-банкинга и мобильных платежей [3].

Перед тем как обсудить применение цифровых технологий в ипотечном кредитовании, важно подчеркнуть, что основная цель ипотечной сделки заключается в том, чтобы покупатель мог приобрести недвижимость с использованием средств, полученных в виде ипотечного кредита, что происходит в соответствии с законодательством. Согласно ст. 1

Федерального закона «Об ипотеке», ипотечное кредитование, или ипотека, представляет собой процесс оформления договора на предоставление долгосрочного кредита банком (кредитором) заемщику (должнику), при этом недвижимое имущество выступает в роли залога. Этот кредит предназначен для покупки жилья, включая квартиры, жилые дома, земельные участки и другие жилые помещения. Закон также указывает, что в случае невозможности заемщика погасить кредит и проценты по нему, банк, действующий как залогодержатель, имеет право предъявить свои требования к заложенной стоимости недвижимости заемщика, который является залогодателем [7].

Состояние ипотечного кредитования в России и его развитие за 2020-2024 гг. представлены на рис. 1:

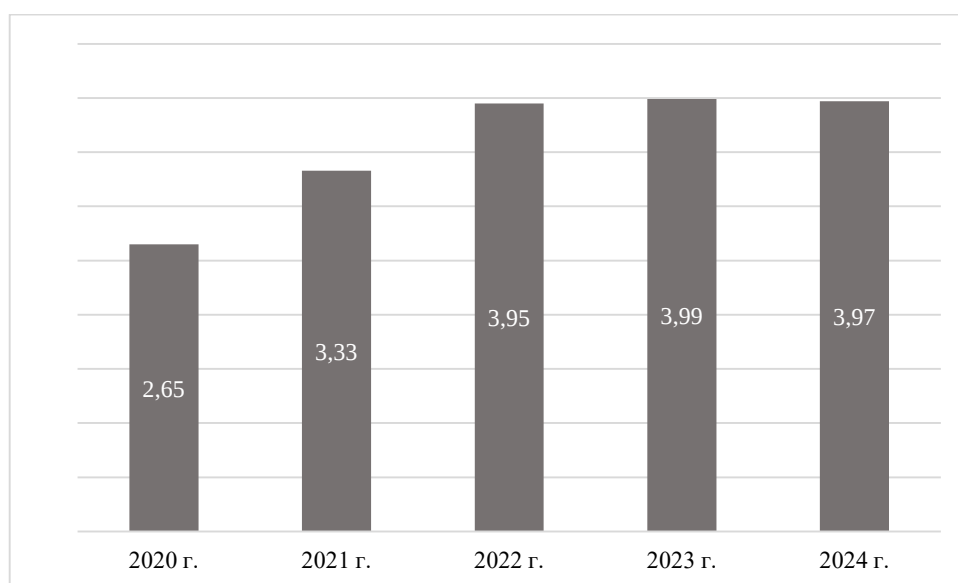


Рис. 1. Средний размер кредита по ипотеке в России за 2020-2024 гг., млн руб.*

*Составлено автором по данным: [6].

С 2020 по 2023 год наблюдается устойчивый рост среднего размера ипотечного кредита по ипотеки в России. В целом, он увеличился почти в 1,5 раза (на 1,32 млн руб.), что связано с ростом цен на жилье и увеличением спроса на недвижимость. В 2024 году средняя сумма ипотечного кредитования составила 3,97 млн руб., что близко к уровню 2023 года (3,99 млн руб.).

По итогам 2024 года участниками рынка ипотечного кредитования являются 354 кредитных организаций [6]. В 2024 года больше половины в общем объеме выдачи ипотеки топ-20 банков занимает Сбербанк (табл. 1). За год он предоставил кредитов на сумму 2 523,50 млрд. руб. За ним расположились такие банки, как ВТБ (1 005,90 млрд. руб.), Альфа-Банк (375,2 млрд. руб.), Банк ДОМ.РФ (213,8 млрд. руб.) и Совкомбанк (156,2 млрд. руб.). Топ-10 замыкает АК Барс (41,8 млрд. руб.).

Таблица 1

Крупнейшие банки по объему выдачи ипотечных кредитов в 2024 году*

Место	Банк	Объем выданных кредитов, млрд. руб.	Количество выданных кредитов, тыс. шт.
1	Сбербанк	2 523,50	660,4
2	ВТБ	1 005,90	200
3	Альфа-Банк	375,2	54,2
4	Банк ДОМ.РФ	213,8	36,3
5	Совкомбанк	156,2	44,7
6	Промсвязьбанк	134	31,1
7	Россельхозбанк	101,9	20,8
8	Т-Банк	54,6	34
9	РНКБ	45,8	9,3
10	АК Барс	41,8	8
11	Абсолют Банк	33,1	6,1
12	Газпромбанк	32,2	6,4
13	Банк Санкт-Петербург	27,2	5,4
14	Уралсиб	23,5	4,5
15	Московский Кредитный Банк	23,3	2,9
16	Росбанк	22,5	3,8
17	Азиатско-Тихоокеанский Банк	19,1	3,4
18	БГ ТКБ	12	1,7
19	Кубань кредит	11,1	2,5
20	УБРиР	6,6	1,7

*Составлено автором по данным: [4].

В российском законодательстве до сих пор нет четкого определения цифрового ипотечного кредитования. Тем не менее, цифровую ипотеку можно охарактеризовать как особую форму кредитования, которая использует цифровые технологии для упрощения и автоматизации процесса получения ипотеки и подразумевает электронную регистрацию всех этапов рассмотрения и оформления ипотечной заявки.

Далее рассмотрим процесс работы цифровой ипотеки. Сначала пользователь выбирает подходящую недвижимость через сайт или приложение. Затем он подает заявки на кредит в один или несколько банков в онлайн-формате, получая ответы также в электронном виде. После этого оформляется полис страхования. Далее открывается счет в ипотечном банке, и первоначальный взнос переводится, например, с использованием Системы быстрых платежей. Затем клиент получает усиленную квалифицированную электронную подпись (УКЭП) и с её помощью

подписывает кредитные документы и договор долевого участия. В завершение осуществляется регистрация ипотеки и прав собственности в Росреестре.

В ипотечном кредитовании на сегодняшний день уже активно применяются электронные технологии. Одной из таких технологий является сервис «Цифровой профиль», который предоставляет постоянно обновляемую информацию о физических лицах. С его помощью можно подать заявку на ипотеку без необходимости предоставления бумажных документов. Усиленная квалифицированная электронная подпись (УКЭП) также облегчает процесс подписания электронных документов в ипотечном кредитовании. Кроме того, платформа «Мастерчейн» предназначена для выпуска электронных закладных на основе технологии блокчейн, что повышает безопасность и уровень доверия при осуществлении цифровых сделок. Электронная закладная, представляющая собой цифровой документ, подтверждающий права кредитора по ипотеке, подписывается с использованием УКЭП и направляется в Росреестр. Также применяется единая биометрическая система для дистанционной идентификации заемщиков при получении кредита и открытии банковских счетов. Технологии виртуальной реальности позволяют удаленно получить всю необходимую информацию о недвижимости, а использование QR-кодов дает возможность быстро отправить заявку на ипотеку в банк без сбора большого количества документов.

Например, Банк ДОМ.РФ в первом квартале 2024 года выдал 11,2 тыс. кредитов по электронной ипотеке на общую сумму 67 млрд рублей, что в 2,6 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года (рис. 2). Клиенты подписали кредитную документацию с помощью усиленной квалифицированной электронной подписи (УКЭП), после чего документы были зарегистрированы в Росреестр также в электронном формате.

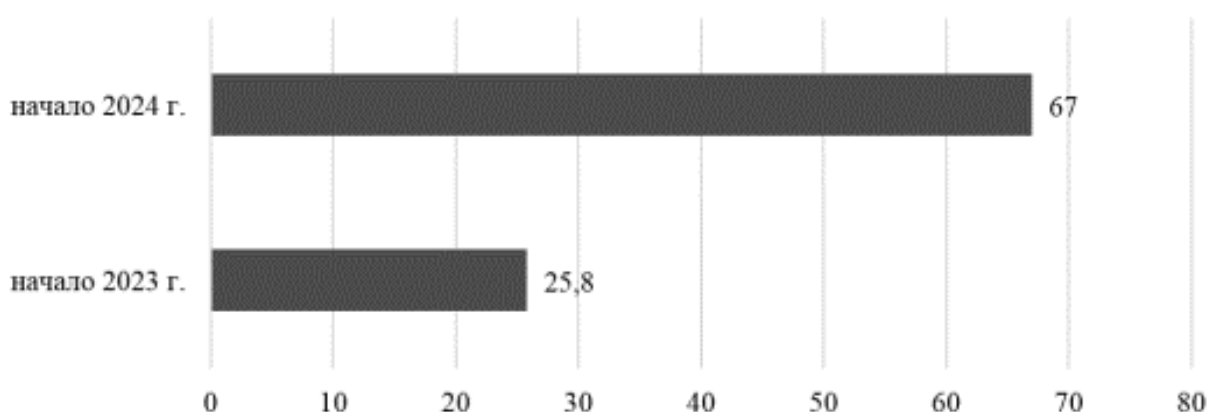


Рис. 2. Совокупный объем выданных в электронном виде ипотечных кредитов Банк ДОМ.РФ, млрд руб. *

* Составлено автором по данным: [1].

Больше всего цифровых сделок проведено в Москве (около 4000 кредитов, рост в 1,7 раза к прошлому году), далее идут города: Санкт-Петербург (более 600, в 5,7 раза), Самара (более 500, в 3,2 раза), Краснодар (около 500, в 1,6 раза) и Тюмень (около 450, в 2,5 раза). В десятке лидеров также Нижний Новгород (более 400, в 2,8 раза), Новосибирск (около 400, почти в 2 раза), Воронеж (около 400, в 3,8 раза), Екатеринбург (около 350, почти в 2 раза) и Красноярск (около 350, в 2,8 раза) [1].

Еще одно нововведение в сфере ипотечного кредитования - QR-код. По состоянию на август 2024 года АО «Банк ДОМ.РФ» выдал 9000 ипотек на сумму 52,5 млрд руб. Регионами-лидерами стали Москва и Московская область, где оформили кредитов на 12,5 и 5 млрд руб. соответственно. Среди лидеров можно отметить Краснодарский край (свыше 4 млрд руб.), Республику Татарстан (3 млрд руб.) и Нижегородскую область (2,5 млрд руб.) (рис. 3). В общей сумме больше 70% клиентов воспользовались новой технологией [5].

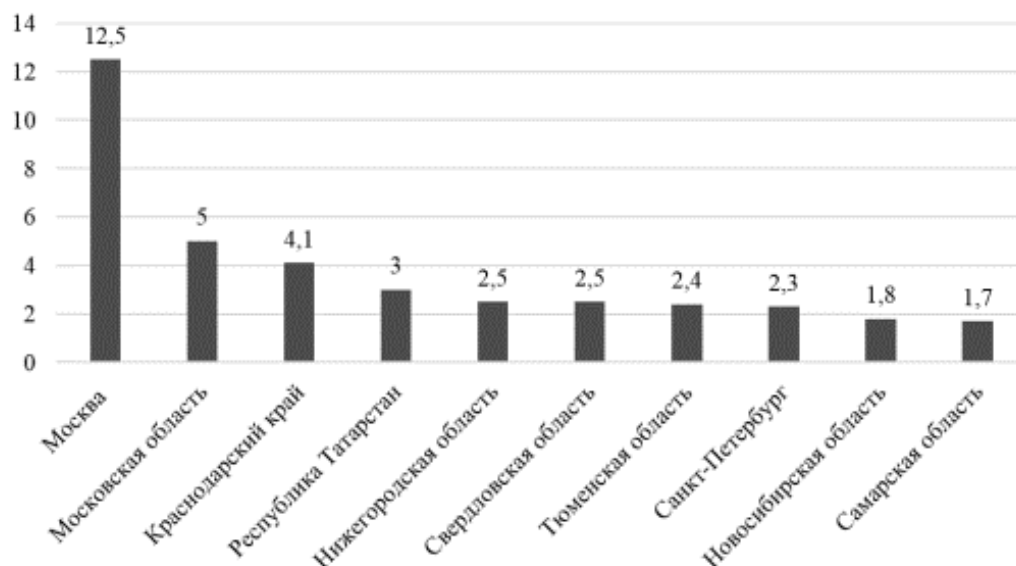


Рис. 3. Объемы оформленных АО «Банк ДОМ.РФ» ипотечных кредитов с использованием технологии QR-кода в регионах-лидерах в 2024 году, млрд руб. *

*Составлено автором по данным: [5].

Данная тенденция может указывать о предпочтении населения в использовании цифровых услуг банка при получении ипотеки как более удобного процесса оформления кредита.

Несмотря на рост спроса на онлайн-сервисы, предоставляющие ипотечное кредитование, в настоящее время ипотечные организации сталкиваются с рядом факторов, которые препятствуют развитию цифровизации в их работе.

К числу таких проблем можно отнести:

- недостатки в правовой базе;
- низкий уровень финансовой грамотности и недоверие к новым технологиям у части населения;
- технические риски, связанные с работой платформ (сбои, кибератаки);
- сложности интеграции цифровой ипотеки с государственными, банковскими и другими сервисами [2].

Направления решения проблем, с которыми сталкиваются компании, предоставляющие услуги по оформлению цифровой ипотеки, открывают новые перспективы для развития данной отрасли. Следовательно, необходимо продолжать внедрение современных технологий, таких как автоматизированный анализ кредитоспособности клиентов, и оценка недвижимости на основе искусственного интеллекта. Могут быть разработаны и рекомендательные системы для пользователей, учитывающие их финансовые привычки и цели. Также платформы ипотечных организаций должны быть ориентированы на потребности клиентов. Для расширения аудитории можно создать решения с различными уровнями доступа к технологиям, включая мобильные приложения. Кроме того, цифровая ипотека может стать основой для появления новых финансовых инструментов, таких как программы с использованием криптовалют или индивидуальные схемы погашения.

Таким образом, цифровизация и новые технологии оказывают значительное влияние на рынок ипотеки, меняя как внутренние процессы финансовых учреждений, так и поведение потребителей. Внедрение инновационных решений способствует повышению эффективности, безопасности и доступности ипотечных услуг. В будущем можно ожидать дальнейшего развития данных трендов, что приведет к еще более глубоким изменениям в ипотечном секторе.

Список источников

1. Банк «Дом.рф» увеличил объем выдачи цифровой ипотеки в 2,6 [Электронный ресурс]: Рамблер / Личные финансы. URL: <https://finance.rambler.ru/realty/52549965-bank-dom-rf-uvelichil-obem-vydachi-tsifrovoy-ipoteki-v-2-6-raza/> (дата обращения 23.02.25)
2. Гаврилин А.В., Булдина С.И., Воробьева И.А., Казеннова Ю.А., Маренина О.И. Перспективы внедрения цифровой ипотеки в России // Финансовые рынки и банки. 2023. №12. С. 10-15.
3. Индикаторы финансовой доступности за 2023 год [Электронный ресурс]: Финансовая Доступность / Развитие финансового рынка / Аналитика/ Банк России. URL: https://www.cbr.ru/analytics/develop/fin_avail/acc_indicators_2023/ (дата обращения 23.02.25)

4. Итоги работы крупнейших ипотечных банков в 2024 году, 20.01.25 [Электронный ресурс]: АО «Банк ДОМ.РФ». URL: <https://дом.рф/analytics/monthly-report/year/527513/> (дата обращения 23.02.25)
5. Объем выдачи цифровой ипотеки растет, 02.04.24 [Электронный ресурс]: АО «Банк ДОМ.РФ». URL: <https://domrfbank.ru/press/print-media-and-online-media/obem-vydachi-tsifrovoy-ipoteki-rastet/?clckid=cf7855f7> (дата обращения 23.02.25)
6. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования [Электронный ресурс]: Банковский сектор / Статистика / Банк России. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/ (дата обращения 23.02.25)
7. Об ипотеке (залоге недвижимости): Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (в ред. от 12.06.2024) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396/ (дата обращения 23.02.25)

Об авторе:

ПЕТРОВА Алина 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: alina-petrova-02@inbox.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

TRENDS IN THE MORTGAGE MARKET: THE IMPACT OF DIGITALIZATION AND TECHNOLOGY

A.S. Petrova¹

Tver State University, Tver, Russia

In recent years, the mortgage market has been undergoing significant changes under the influence of digitalization and new technologies. This article analyzes the key trends resulting from the introduction of innovative solutions and their impact on the mortgage process, as well as on consumer behavior and financial institutions.

Keywords: mortgage, mortgage market, digitalization, technology, automation of processes.

About the author:

PETROVA Alina Sergeevna – 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: alina-petrova-02@inbox.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: 20.02.25
Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ФАКТОРОВ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

С.И. Полищук¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье подчеркнута важность выбора метода оценки инвестиционной привлекательности фирмы для принятия обоснованного инвестиционного решения. Описаны факторы внутреннего и внешнего воздействия на оценку инвестиционной привлекательности предприятия, рассмотрены и оценены результаты опроса предприятий разных отраслей о значимости факторов, стимулирующих и ограничивающих их инвестиционную деятельность, проведенного ЦБ РФ по итогам 2023 года.

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность предприятия, методика оценки, факторы внешнего и внутреннего воздействия.*

Актуальность исследования обусловлена тем, что правильная оценка инвестиционной привлекательности предприятия имеет особую важность как для инвесторов, так и для самого предприятия. Значимость данной оценки для инвесторов заключается в правильном анализе технико-экономических показателей деятельности финансируемой компании и прогнозе её эффективного развития с целью получения прибыли. Для предприятия на основе оценки инвестиционной привлекательности становится возможным выявить свои слабые стороны и реализовать мероприятия, направленные на их устранение, а также на увеличение своих конкурентных преимуществ.

Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия является наиболее ответственным этапом принятия инвестиционного решения, от результатов которого в значительной мере зависит степень реализации цели инвестирования. В свою очередь, объективность и достоверность полученных результатов во многом обусловлены используемыми методами анализа.

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ, инвестиционная привлекательность представляет собой «совокупность объективных свойств, признаков, средств и возможностей, которые обуславливают возможный платежеспособный спрос на данные инвестиции» [1].

В настоящее время оценка инвестиционной привлекательности предприятия является весьма актуальной задачей для российской

экономики. Инвестиции дают фирмам больше возможностей для развития и роста, также они необходимы при условиях ограниченности или даже отсутствия ресурсов у организации. С другой стороны, инвесторы заинтересованы прежде всего в том, чтобы вернуть первоначально вложенные средства, приумножить их и получить прибыль, то есть в окупаемости вложений.

Анализ научной литературы показывает, что существует несколько методов оценки инвестиционной привлекательности проектов, основанных на единой методологической базе и отличающихся условиями применимости и предметными областями. Рассмотрим некоторые из них.

В настоящее время наиболее популярными методами оценки инвестиционной привлекательности, по мнению Бабушкина Н. А. и Ендовицкого Д. А., являются следующие [2, С. 36]:

- 1) метод дисконтированных денежных потоков;
- 2) оценка на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия;
- 3) семифакторная модель;
- 4) интегральная оценка на основе внутренних показателей;
- 5) комплексная оценка.

Рассмотрим подробнее метод оценки инвестиционной привлекательности предприятия на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия.

Инвестиционная привлекательность, определяемая потенциальной прибыльностью вложений, зависит от воздействия внешних и внутренних факторов на инвестиционную деятельность компании. Внешние факторы – это условия, влияющие на инвестиционную привлекательность, но неподконтрольные самой компании.

Принимая решение об инвестициях, инвесторы анализируют внутренние показатели деятельности предприятия. Ключевым фактором является эффективность финансово-хозяйственной деятельности, которую компания может улучшить, работая над оптимизацией своих процессов.

В табл. 1, сформированной на основе работ Дамодарана А. и Бондаревой Т.Б., представлены факторы внешнего и внутреннего воздействия на оценку инвестиционной привлекательности предприятия.

Для правильной оценки инвестиционной привлекательности необходимо учитывать как внешние, так и внутренние факторы. Внешние факторы создают общую среду для деятельности предприятия, а внутренние факторы определяют, насколько эффективно предприятие может использовать возможности, предоставляемые этой средой, и справляться с возникающими угрозами.

Например, предприятие, работающее в стабильной и растущей экономике (внешний фактор), но имеющее низкую рентабельность и устаревшее оборудование (внутренние факторы), может быть менее

привлекательным для инвестиций, чем предприятие, работающее в менее благоприятной экономической среде, но обладающее высокими финансовыми показателями и инновационным подходом к бизнесу.

Таблица 1

Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность компаний*

Категория факторов	Тип фактора	Пример фактора	Влияние на ИП (повышение/снижение)
Внешние факторы	Макроэкономические	Темпы роста ВВП	Повышение (обычно)
		Инфляция	Снижение
		Процентные ставки	Снижение
		Валютный курс (стабильность, предсказуемость)	Повышение (стабильность)
		Уровень безработицы (низкий)	Повышение (обычно)
	Политические и правовые	Политическая стабильность	Повышение
		Законодательство (благоприятное налогообложение)	Экологические стандарты (соответствие)
		Поддержка “зеленых” технологий	Повышение (для “зеленых” проектов)
	Микроэкономические	Уровень конкуренции (низкий)	Повышение
		Барьеры входа в отрасль (высокие)	Повышение
Цены на сырье и материалы			
Внутренние факторы	Финансовые	Рентабельность активов (ROA), собственного капитала (ROE), продаж (ROS) (высокая)	Повышение
		Ликвидность (высокая)	Повышение
	Управление	Стратегическое планирование (четкое)	Повышение
		Организационная структура (эффективная)	Повышение
		Бренд (сильный)	Повышение
		Эффективность маркетинговых кампаний (высокая)	Повышение

* Составлено по данным: [3, С. 9; 4, С. 31].

Таким образом, для инвестора важно провести комплексный анализ, учитывающий все факторы, которые могут повлиять на будущее предприятия и его способность приносить прибыль.

Доказательством влияния внешних и внутренних факторов на инвестиционную привлекательность служит результат опроса предприятий, представленный Центральным Банком Российской Федерации в 2024 году (табл. 2).

В 2023 г. согласно данному исследованию, устойчивое финансовое положение выступает ключевым фактором для повышения инвестиционной активности компаний: 44% респондентов отметили его как наиболее важный при оценке инвестиционных возможностей и выборе источника финансирования (собственные или заемные средства). Особенно это важно для производителей автомобильной и транспортной техники (62%), резины и пластмасс (57%), электрооборудования (56%), компьютеров и электроники (55%), а также деревообрабатывающей промышленности (52%).

Таблица 2

Факторы, стимулирующие инвестиционную деятельность*

	Всего	Добыча (кроме ТЭК)	Пищевые продукты	Легкая промышленность	Дерево обработка	Химическое производство	Фармацевтика	Резина и пластмасса	Прочая минеральная продукция	Металлургия	Готовые металлические изделия	Компьютеры, электронные изделия	Электро- оборудование	Машины и оборудование	Авто- и прочие транспортные средства	Мебель
Спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	81	56	71	76	76	59	56	80	82	75	78	90	91	92	88	88
Финансовое положение предприятия	44	44	29	38	52	41	44	57	36	20	43	55	56	42	62	25
Возможность участия в государственных проектах	31	11	24	38	16	41	44	30	30	25	30	33	56	20	42	0
Спрос на продукцию предприятия на экспортных рынках	27	11	33	24	16	19	33	20	30	30	19	35	25	36	19	0
Наличие прочих внешних источников финансирования	24	33	18	28	16	22	11	20	24	30	19	31	44	24	15	0
Развитие производственной или логистической инфраструктуры	24	22	6	28	36	11	11	13	30	20	19	27	25	34	31	25
Доходность инвестпроектов	22	11	10	31	16	30	33	27	26	35	14	20	28	20	23	0
Доступность банковских кредитов	20	11	20	17	28	19	22	27	20	35	24	14	19	15	8	25
Надежность цепочек поставок сырья, материалов, комплектующих	20	22	20	24	16	7	22	33	28	15	14	20	13	24	15	0
Срок окупаемости инвестиций	19	0	14	10	8	22	0	20	38	10	16	18	16	27	15	0
Ситуация с трудовыми ресурсами на предприятии	18	0	18	17	12	4	22	23	26	30	14	14	13	27	19	0

Продолжение таблицы 2

Возможности поставок импортных машин и оборудования	18	0	10	38	12	11	11	27	20	25	5	18	28	17	19	13
Доступ к передовым технологиям	16	0	2	14	12	15	0	17	24	15	11	22	31	20	19	0
Политический климат в стране	15	0	12	17	4	11	11	7	16	10	19	18	41	10	27	0
Затраты на приобретение машин и оборудования	15	22	12	14	8	11	11	13	20	10	11	18	16	14	19	25
Геополитическая ситуация в мире	12	11	14	14	0	4	11	13	14	20	19	6	25	8	19	0
Текущая и прогнозируемая макроэкономическая ситуация в стране	12	11	14	10	0	15	0	13	18	10	14	12	22	8	12	0
Регуляторный климат в стране	10	11	4	17	8	15	0	13	12	15	3	10	25	7	8	0
Курс национальной валюты	7	11	4	7	8	7	22	10	24	0	3	2	0	3	0	25
Другое	2	0	8	0	4	4	11	3	0	0	0	0	0	2	0	0

* Составлено по данным: [5, С. 22].

Возможность участия в государственных проектах также стимулирует инвестиции, но в меньшей степени (31% респондентов). Этот фактор особенно важен для производства электрооборудования (56%), фармацевтики (46%), авто- и транспортной техники (42%), а также химической продукции (41%). Результаты опроса подтверждают более высокую долю государственного финансирования в данных отраслях.

Кроме устойчивого финансового положения и господдержки, есть и другие факторы, которые побуждают компании инвестировать, но они менее популярны и зависят от отрасли. Вот несколько примеров:

- Производители электрооборудования хотят иметь доступ к новым технологиям (31%).
- Производители минеральной продукции смотрят на то, как быстро вернутся их деньги (38%).
- Фармацевты и металлурги хотят получить хорошую прибыль от своих инвестиций (33% и 35%).
- Предприятия легкой промышленности хотят импортировать оборудование (38%).

- Деревообработчики хотят развивать инфраструктуру (36%).
- Металлурги нуждаются в доступных кредитах (35%).
- Фармацевты, производители минеральной продукции и мебели зависят от курса рубля (22-25%).

Нестабильная макроэкономическая ситуация в стране является серьезным препятствием для инвестиций, по мнению 55% опрошенных. Неопределенность перспектив и высокие риски, связанные с инвестициями, особенно сильно влияют на производителей товаров для населения (мебель, легкая и фармацевтическая промышленность, которые ориентированы на внутренний рынок и очень чувствительны к его колебаниям.

Также негативное влияние на инвестиционные планы оказывает геополитическая ситуация, которую отметили 51% компаний. Усиление санкций и изменения в международной торговле ограничивают возможности российского бизнеса, как в плане расширения экспорта, так и в плане импорта современных технологий. Особенно остро эту проблему ощущают предприятия металлургии (72%), мебельной промышленности (73%), производители минеральной продукции (64%) и автомобилестроители (59%).

В табл. 3 продемонстрированы факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность предприятия. В результате можно отметить следующие аспекты:

Рост затрат на оборудование (46%): Инфляция и колебания курса рубля привели к росту цен как на импортное, так и на российское оборудование, а также на логистику. Наиболее сильно это отразилось на металлургии (56%), производстве готовых металлических изделий (52%), легкой промышленности (52%), электрооборудования (56%) и производстве компьютеров и электронных изделий (53%).

Курс национальной валюты (42%): Ослабление рубля в течение 2023 года особенно негативно сказалось на предприятиях, зависимых от импорта, особенно высокотехнологичной продукции: производстве компьютеров и электронных изделий (56%), автомобилей и прочих транспортных средств (52%), машин и оборудования (51%), а также легкой промышленности (52%).

Возможность поставок импортного оборудования (38%): Задержки или отказы от поставок приводят к переносу сроков или приостановке инвестпроектов. Это наиболее актуально для производителей мебели (64%), продукции деревообработки (56%), фармацевтики и электрооборудования (по 50%).

Надежность цепочек поставок сырья (34%): Проблемы с поставками сырья и комплектующих сдерживают инвестиции, особенно в производстве компьютеров и электронных изделий (58%), электрооборудования (53%) и фармацевтики (50%).

Таблица 3

Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность в 2023 г.,
по отраслям (множественный ответ), % *

	Всего	Добыча (кроме ТЭК)	Пищевые продукты	Легкая промышленность	Дерево обработка	Химическое производство	Фармацевтика	Резина и пластмасса	Прочая минеральная продукция	Металлургия	Готовые металлические изделия	Компьютеры, электронные изделия	Электро- оборудование	Машины и оборудование	Авто- и прочие транспортные средства	Мебель
Текущая и прогнозируемая макроэкономическая ситуация в стране	55	38	47	81	70	42	75	57	51	33	48	51	47	54	59	91
Ситуация с трудовыми ресурсами на предприятии	51	50	32	55	48	38	63	50	42	33	61	60	56	54	70	64
Геополитическая ситуация в мире	51	38	29	48	56	38	50	57	64	72	52	56	28	56	59	73
Затраты на приобретение машин и оборудования	46	13	47	52	44	46	25	46	32	56	52	53	56	49	41	27
Курс национальной валюты	42	13	22	52	44	35	38	39	32	33	45	56	44	51	52	45
Возможности поставок импортных машин и оборудования	38	38	24	23	56	35	50	43	36	33	42	36	50	35	41	64
Срок окупаемости инвестиций	35	63	34	13	30	46	25	25	23	39	30	42	36	44	41	27
Надежность цепочек поставок сырья, материалов, комплектующих	34	38	20	26	22	31	50	11	25	44	39	58	53	38	26	36
Доступность банковских кредитов	32	25	24	39	26	23	25	32	19	22	33	42	47	37	44	45
Регуляторный климат в стране	32	25	32	42	48	15	38	29	34	22	24	31	19	35	41	55
Финансовое положение предприятия	32	38	39	52	30	19	25	11	32	28	33	22	19	37	33	45

Продолжение таблицы 3

Политический климат в стране	31	38	31	29	41	31	13	32	38	33	27	33	17	22	41	36
Спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	23	50	54	26	26	35	38	11	34	11	9	7	17	8	11	18
Спрос на продукцию предприятия на экспортных рынках	22	38	15	13	37	31	25	29	17	17	24	22	17	19	26	36
Доступ к передовым технологиям	19	25	14	16	19	15	25	18	21	6	15	27	8	25	26	45
Развитие производственной или логистической инфраструктуры	17	13	7	16	19	35	38	7	17	17	18	9	36	14	15	27
Доходность инвест-проектов	14	13	14	13	26	0	13	0	8	11	30	16	14	16	15	36
Наличие прочих внешних источников финансирования	11	25	8	0	19	0	0	11	15	6	9	16	17	10	4	27
Возможность участия в государственных проектах	9	13	7	10	7	4	25	11	4	0	15	11	6	11	4	45
Другое	6	0	7	0	11	0	0	0	4	0	12	16	6	6	4	9

*Составлено по данным: [5, С. 24].

Помимо проблем с поставками, другие факторы также ограничивают инвестиционную активность:

Длительный срок окупаемости (35%): Высокий финансовый риск, связанный с долгой окупаемостью инвестиций, особенно важен для предприятий в добыче полезных ископаемых (кроме ТЭК) – 63%. Этот фактор более актуален для новых проектов, начатых в текущем году.

Доступность кредитов (32%): Ограниченное использование заемного финансирования связано скорее с нефинансовыми условиями, чем с низкой доступностью кредитов, хотя рост процентных ставок может усилить негативное влияние этого фактора.

В итоге опрос показал, что высокий внутренний спрос стимулировал рост инвестиций у многих компаний, особенно в расширение производства и создание новых мощностей. При этом макроэкономическая и геополитическая неопределенность, а также ограниченность трудовых

ресурсов и доступа к оборудованию, сдерживают дальнейший рост инвестиционной активности.

Основным достоинством данного метода является то, что в нем учитываются и внешние и внутренние факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, то есть осуществляется в какой-то степени комплексный подход. Но есть и недостатки, к которым можно отнести использование экспертных оценок. Данный фактор снижает точность полученных результатов, поскольку он зависит от субъективных оценок экспертов.

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности предприятия — это комплексный процесс, на который влияет множество факторов, как внутренних, так и внешних. Эти факторы определяют потенциальную прибыльность, риски и перспективы развития предприятия и, следовательно, решение инвестора о вложении средств.

В условиях рыночной экономики предприятиям важно постоянно работать над повышением своей инвестиционной привлекательности, чтобы привлекать инвестиции для развития и роста. Это требует комплексного подхода, включающего улучшение финансовых показателей, оптимизацию производственных процессов, развитие человеческого капитала и другие меры. Данные результаты необходимы не только организации для оценки своего положения, но и для потенциальных инвесторов.

Список источников

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (в ред. от 25.12.2023) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения 04.04.25)
2. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / Д. А. Ендовицкий, В. А. Бабушкин, Н. А. Батурина и др.; под ред. Д.А. Ендовицкого. М.: КНОРУС, 2018. 374 с.
3. Бондарева Т.Б. Инвестиционная привлекательность: сущность и подходы к оценке // Стратегии бизнеса. 2021. Т. 9. № 1. С. 9-12.
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / Асват Дамодаран; Пер. с англ. 11-е изд., перераб. и доп. М. : Альпина Паблишер, 2021. 1316 с.
5. Карлова Н., Пузанова Е. Инвестиционная активность в промышленности в 2023 году: результаты опроса предприятий: аналитическая записка. Январь 2024 [Электронный ресурс]: Банк России. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/158056/analytic_note_20240109_dip.pdf (дата обращения 04.04.25)

Об авторе:

ПОЛИЩУК Софья 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: sofiya.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

The article examines the methodological and methodological aspects of assessing the investment attractiveness of a company. A comparison of various methods for assessing the investment attractiveness of companies has been carried out.

Keywords: *investment attractiveness of the enterprise, assessment methodology, system of indicators of investment attractiveness of the enterprise.*

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: 07.04.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.С. Семенова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье проанализированы и обобщены определения конкурентоспособности, определены цели и суть конкурентного анализа. Рассмотрены современные подходы к оценке конкурентоспособности организации, приведены признаки классификации методов оценки конкурентоспособности предприятия, дана характеристика матричным способам оценки конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методы оценки конкурентоспособности, цели оценки конкурентоспособности, этапы оценки конкурентоспособности

Конкурентоспособность организации является ключевым фактором успешной деятельности предприятия. Чем выше ее уровень, тем больше возможностей для организации по привлечению клиентов, по удержанию и расширению рыночной доли, а также по получению и росту прибыли. Она обеспечивает устойчивое положение фирмы на отраслевом рынке и способствует более эффективному ее функционированию.

Российские и зарубежные учёные дают различные определения конкурентоспособности, выделяя разные аспекты понятия. Данный момент связан с тем, что «понятие конкурентоспособности является сложносоставной категорией» [6, С. 212].

В частности, 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 целом Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева отмечают, что понятие конкурентоспособности используется не само по себе, а применительно к конкретному объекту – продукции, предприятию, отрасли экономики, региону или стране [5, С. 22]. Конкурентоспособность следует рассматривать как «потенциальную возможность эффективной деятельности предприятия на рынке для достижения конкурентных преимуществ» [5, С. 30].

Таким образом, 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.

В целом конкурентоспособность организации и производства характеристика комплексная и она может быть выражена через набор показателей [3].

Конкурентный анализ включает в себя комплекс мероприятий по оценке существующего положения организации в конкурентной среде, наличия у неё конкурентных преимуществ по тем или иным критериям, выявление факторов конкуренции. Для качественного проведения конкурентного анализа требуется информационная база и возможность получения экспертного мнения. Качественная и количественная оценка различных данных.

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 даёт возможность выбрать наиболее подходящий с учётом целей анализа, задач организации в конкурентной борьбе, ресурсов организации, которые она может потратить на проведение анализа.

По мнению Демьянченко Н.В., «осуществление конкурентного анализа преследует определенные цели: выявление наличия и вида конкуренции, оценка ее интенсивности, а также характеристика и моделирование факторов конкуренции» [4].

От целей анализа во многом зависит, то какие методы будут использоваться, насколько трудоёмкие процедуры необходимы, какое количество трудовых и финансовых ресурсов необходимо организации для проведения анализа.

Также в процессе подготовки проведения анализа конкурентоспособности необходимо составить план его проведения (рис. 1).

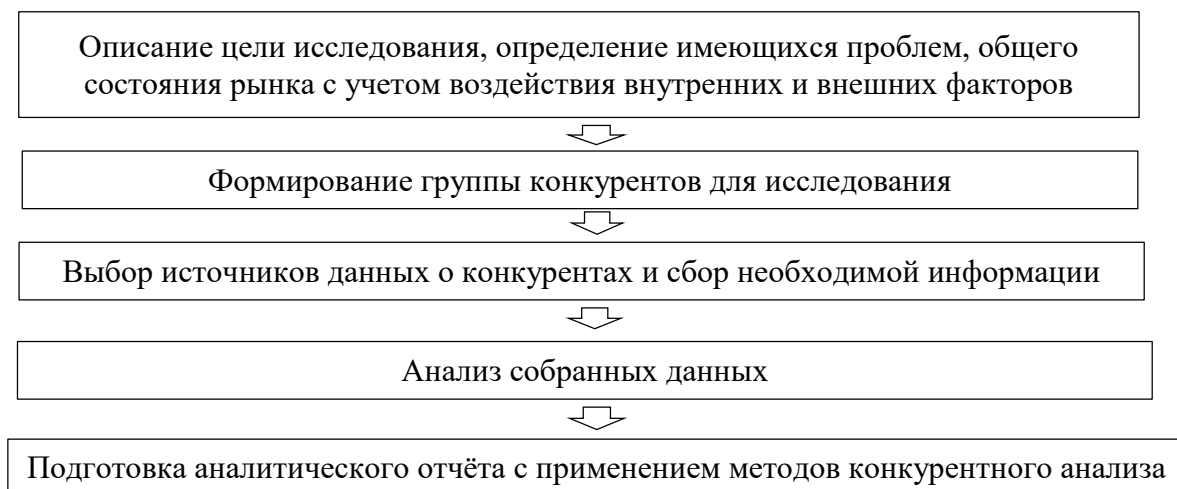


Рис. 1. Этапы анализа конкурентоспособности*

*Составлено автором по данным: [2].

Авторы учебной литературы и научных статей зачастую рассматривают методы оценки конкурентоспособности организации выборочно, либо выделяя только методы конкурентного анализа, которые являются наиболее известными и распространёнными, такие как SWOT-анализ.

Однако, для более полного понимания теоретических аспектов оценки конкурентоспособности целесообразно рассмотреть классификацию методов.

Методы оценки конкурентоспособности организации классифицируют по следующим признакам:

1. По применяемой базовой теории конкуренции (теория сравнительных преимуществ, теория равновесия предприятия и отрасли, теория эффективной конкуренции).
2. В зависимости от вида используемой информации: качественные и количественные
3. По уровню показателей оценки (дифференциальный, комплексный, смешанный).
4. По способу определения результатов оценки (аналитический, параметрический, экспертный, статистический, комбинированный).
5. В зависимости от формы представления данных: графические, матричные, расчетные.
6. По ключевому аспекту оценки (товар, эффективность, конкурентное преимущество, рыночные позиции).

Учёные экономисты чаще всего при рассмотрении проблемы методов оценки конкурентоспособности предлагают различные способы, объединённые в несколько групп.

Матричные методы являются современными методами анализа конкурентоспособности (рис. 2).



Рис. 2. Матричные методы оценки конкурентоспособности*

*Составлено автором.

Среди особенностей методов этой группы можно выделить то, что все они основаны на построении матрицы или системы координат.

Положительной стороной данного вида методов является возможность получения адекватной оценки. Недостатками методов данной группы можно назвать невозможность выявления причин тех или иных явлений, а также необходимость точной маркетинговой информации для анализа.

Методы, основывающиеся на оценке конкурентоспособности производимого товара (оказываемой услуги), предполагают оценку конкурентоспособности каждого товара или услуги организации, и формирования на этой основе мнения об общей конкурентоспособности фирмы. Критерием этих методов является максимизация качества товара и минимизация цены. Положительной стороной метода является оценка конкурентоспособности продукции. Минусом методов данной группы является отсутствие оценки конкурентоспособности организации в целом, т.к. методы не учитывают особенности организации.

Методы, основанные на комплексном подходе к оценке, предполагают интегральную оценку по отношению к текущей конкурентоспособности и конкурентному потенциалу. Положительной чертой методов является возможность оценки динамики и перспективной конкурентоспособности, а также выявления показателей, влияние на которые может улучшить итоговый результат. Данная оценка конкурентоспособности предприятия охватывает все наиболее важные оценки хозяйственной деятельности предприятия, исключает дублирование

отдельных показателей, позволяет быстро и объективно получить картину положения предприятия на отраслевом рынке.

К применяемым чаще всего методам конкурентного анализа можно отнести следующие методы: SWOT-анализ, PEST-анализ, SPACE-анализ. Каждый из представленных методов имеет свои преимущества и недостатки. Анализ внутренней среды чаще всего проводится методом SWOT-анализа. Это универсальная методика анализа микросреды предприятия, преимуществами которой являются простота проведения, широкое применение, выявление новых факторов, подбор информационной базы. К недостаткам относится отсутствие возможности анализа динамики, отсутствие количественных показателей, субъективность анализа.

PEST-анализ помогает раскрыть экономические, политические, социальные и технологические факторы внешней среды, которые могут как-то повлиять на деятельность организации. Преимуществами является возможность его использования для отдельного предприятия, так и для целой отрасли, ранжирование факторов, возможность получить конкретные результаты. К недостаткам относится его субъективность, результаты анализа и выводов во многом зависят от профессионализма и опыта специалиста, проводящего анализ.

При использовании SPACE-анализа основой является упор на продукт и финансовые возможности фирмы, как основные факторы успешности.

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.

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.

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 оценки конкурентоспособности необходимо знание разных методов оценки, способность делать выводы, учитывать особенности организации и её конкурентов, умение находить источники необходимой информации.

Конкурентный анализ предполагает выявление существующих конкурентов, оценку вероятности появления новых конкурентов и товаров-заменителей с учётом существующего уровня научно-технического прогресса, модных тенденций и т.д., выявление и оценку слабых и сильных сторон организации, её потенциала и рисков.

Список источников

1. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие / П.С. Завьялов. М.: ИНФРА-М, 2019. 336 с.
2. Конкурентоспособность организаций и территорий: учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, П.А. Костромин. М.: ИНФРА-М, 2023. 375 с.
3. Иванова И.А. Менеджмент: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И.А. Иванова, А.М. Сергеев. 2-е изд. М.: Издательство Юрайт, 2025. 327 с.
4. Демьянченко Н.В., Саргсян В.Р., Стадник А.М., Карпунина С.С. Задачи анализа конкурентных преимуществ организации // Сфера услуг: инновации и качество. 2019. № 40. С. 441-49.
5. Управление конкурентоспособностью: учебник для вузов / Е.А. Горбашко [и др.]; под редакцией Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева. 2-е изд. М.: Издательство Юрайт, 2022. 447 с.
6. Семенова А.С. Современные проблемы оценки конкурентоспособности предприятия // Финансово-экономические аспекты развития фирмы. Сборник трудов Научно-практической конференции студентов магистратуры ИнЭУ. Тверь: Тверской государственный университет, 2024. С.212-218.

Об авторе:

СЕМЕНОВА Алеся 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: semenova.alesya.01@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 APPROACHES TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE

A.S. Semenova¹

¹The Tver State University, Tver, Russia

The article analyzes and summarizes the definitions of competitiveness, defines the goals and essence of competitive analysis. Modern approaches to assessing the competitiveness of an organization are considered, signs of classification of methods for assessing the competitiveness of an enterprise are given, and matrix methods for assessing competitiveness are characterized.

Key words: *competitiveness of the organization, methods of competitiveness assessment, objectives of competitiveness assessment, stages of competitiveness assessment, methods of competitiveness assessment*

About the author:

SEMENOVA Alesya Sergeevna – 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: semenova.alesya.01@mail.ru

Scientific adviser:

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: 10.04.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

А.Р. Смирнова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассмотрены и проанализированы особенности применения различных методик по оценке финансового состояния бюджетных учреждений в РФ. Объектом исследования в статье представлены методы финансового анализа бюджетной организации. В качестве предмета исследования выступает совокупная система показателей финансового анализа эффективности деятельности бюджетной организации. Использование методов финансового анализа, которые разработаны для оценки работы коммерческих организаций, нецелесообразны из-за различий в формировании показателей, представленных в бухгалтерских отчетах. Анализ финансового положения государственных учреждений должен предоставить полное и глубокое описание их деятельности. Для повышения эффективности работы бюджетных учреждений необходимы аналитические инструменты, которые помогут наглядно оценить их финансовое состояние.

Ключевые слова: бюджетное учреждение; финансовое состояние; финансовая устойчивость; финансовое состояние бюджетного учреждения; бухгалтерская отчетность; финансовая отчетность; анализ финансового состояния; методика анализа.

Бюджетные организации постоянно подвергаются критике и упрекам за то, что являются недостаточно эффективными и не заинтересованными в конечном результате своей работы, но, несмотря на это, бюджетные учреждения в настоящее время остаются по-прежнему высоковостребованными, поскольку бюджетные учреждения выступают ключевыми образовательными, культурными, правоохранными и другими не менее значимыми звеньями в нашем обществе и хозяйстве.

Бюджетная организация – это организация, которая получает свое финансирование из бюджета государства. Дополнительным источником финансирования бюджетных организаций может быть также получение доходов от внебюджетной деятельности (если получение внебюджетного дохода разрешено для конкретной организации). Система управления бюджетной организацией построена по отраслевому признаку [5].

Финансовое состояние организации можно определить, в первую очередь, как способность этой организации фиксировать собственную деятельность. Финансовое состояние характеризуется системой

показателей, которые отражают наличие у организации свободных средства, а также потенциальные и реальные финансовые возможности. При хорошей финансовой устойчивости организация имеет достаточную обеспеченность собственными средствами, умеет грамотно и эффективно использовать их и распоряжаться ими.

Финансовое состояние организации определяется обеспеченностью ресурсами, эффективностью их использования, скоростью оборота капитала данной организации, составом собственных средств, способностью организации погашать свои обязательства перед другими организациями в срок и в полном объеме и другими факторами.

Актуальность вопроса по оценке финансовой устойчивости организации обуславливает необходимость разработки методики анализа финансового состояния некоммерческого бюджетного учреждения.

Финансовое состояние организации следует трактовать как способность формировать внеоборотные активы и долю оборотных активов, которые используются в производственной деятельности за счет собственных средств (средств собственника организации) [6].

Часто оно рассматривается в виде комплексной оценки, которая позволяет определить эффективность управления бюджетными средствами учреждений, а также оказывает содействие по достижению общественно значимых результатов, и может быть соотнесена с базовыми задачами федеральной, региональной и муниципальной, и социальной политики в современных условиях [2].

В отличие от коммерческих организаций отчетность бюджетных, государственных, автономных и казенных учреждений регламентируется Приказом Министерства финансов РФ от 25.03.2011 № 33N «Об утверждении инструкции о порядке составления, предоставления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений» [1]. Отчетность бюджетных организаций полностью отличается от отчетности организаций коммерческих.

Для того, чтобы провести анализ финансового состояния организации баланс бюджетного учреждения (форма № 0503730) и отчет о финансовых результатах деятельности учреждения (форма № 0503721) необходимо привести к определенному виду. Ранее неоднократно различные авторы предлагали привести отчетность бюджетных учреждений к виду отчетности коммерческих организаций для того, чтобы было проще проводить анализ их финансовой-хозяйственной деятельности.

Основной целью бюджетных организаций является выполнение работ и/или оказание различного рода услуг от имени собственника организации, и несомненно важно, учитывать данную цель. В случае с бюджетными организациями собственником будет выступать орган государственной власти. Бюджетная организация может реализовывать свою деятельность

как за счет средств, которые она получает в качестве финансирования от государства (например, различного рода субсидии), так и за счет средств, которые организация получает за счет своей внебюджетной деятельности. Все денежные средства, которые организация получает от собственника (органа государственной власти) для обеспечения своей деятельности в обязательном порядке отражается в бухгалтерском балансе бюджетной организации.

При исполнении государственного муниципального задания организацией могут быть использованы нефинансовые активы, такие как основные средства, и НМА. Такие активы могут не принадлежать учреждению, а могут быть использованы на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, в том объеме, который соответствует целям бюджетного учреждения. Нефинансовые активы поступают в учреждение по решению собственника (главного распорядителя бюджетных средств) [4].

Ликвидность баланса или финансовая устойчивость (иными словами способность организации быть независимой от внешних источников финансирования) не всегда может быть применима при анализе бухгалтерской отчетности бюджетных организаций.

Ликвидность баланса отражает меру покрытия обязательств организации активами, срок погашения которых совпадает с сроками этих обязательств. Финансовая устойчивость подразумевает независимость от внешних источников финансирования. Очевидно, что эти термины в данном виде не подходят для оценки финансового положения бюджетных учреждений. Следует разработать новую систему показателей, основываясь на целях функционирования бюджетных организаций, принципах их финансирования и обеспечения деятельности, а также общих принципах взаимодействия между органами государственной власти и бюджетными учреждениями [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что коэффициентный анализ по данным бухгалтерского баланса бюджетного учреждения может считаться не показательным для оценки финансового состояния учреждения, поэтому анализ следует проводить на основании показателей динамики, среди которых важно выделить следующие индикаторы, отображенные на рис. 1.

Применение в анализе финансового состояния динамических и структурных показателей представляется более понятным, чем проведение анализа с использованием коэффициентов.

Указанные индикаторы оценки финансового состояния бюджетного учреждения представим на рис. 2. Они дают информацию о финансовом состоянии учреждения, об обеспеченности доходами, о покрытии расходов и эффективности деятельности. Применение приведенных показателей возможно при анализе деятельности бюджетных учреждений собственником, контролирующими органами и в учебном процессе.

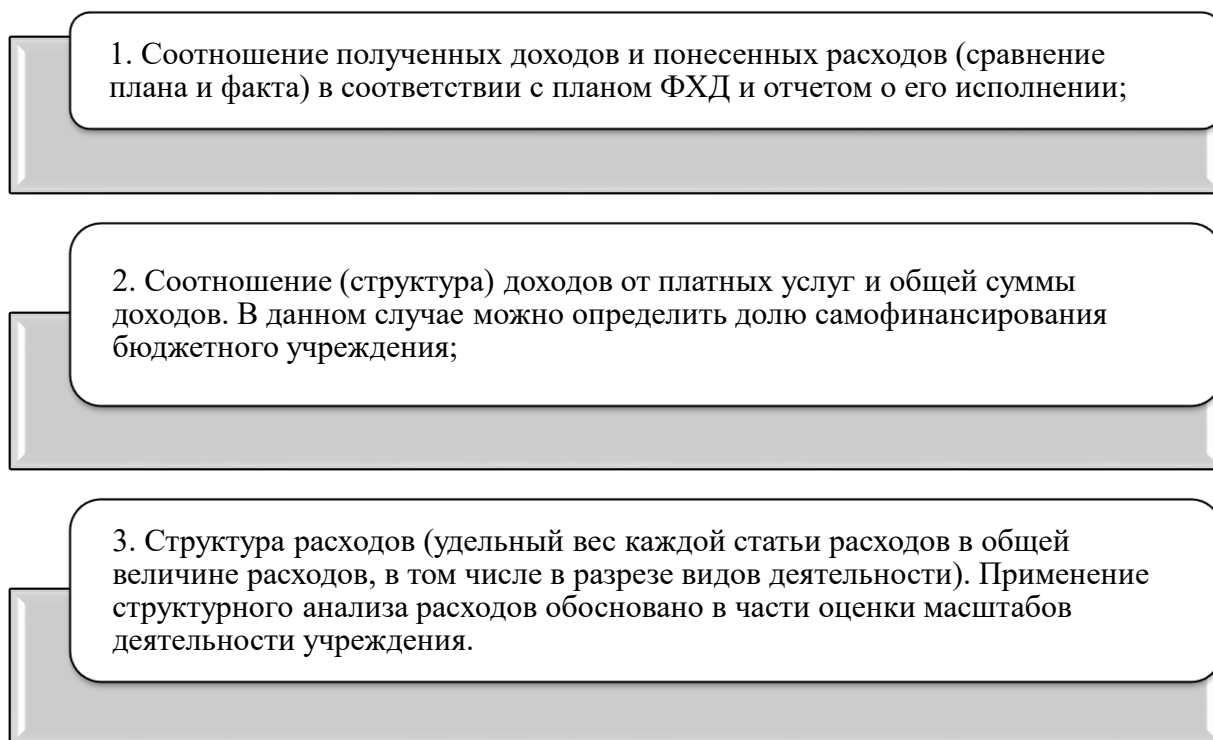


Рис. 1. Показатели динамики бухгалтерского баланса бюджетного учреждения*

*Составлено автором по данным: [5].

Показатель	Порядок расчета
Коэффициент обеспеченности расходов доходами в части выполнения ГМЗ	Доходы учреждения / расходы учреждения
Коэффициент выполнения плана по доходам	Доходы фактические / доходы плановые
Коэффициент выполнения плана по расходам	Расходы фактические / расходы плановые
Удельный вес доходов от платных услуг в общей сумме доходов учреждения	Доходы от приносящей доход деятельности / итого доходов за анализируемый период
Удельный вес затрат на оплату труда (с отчислениями) в общей величине расходов учреждения	Оплата труда с начислениями на выплаты на оплату труда / сумма расходов
Удельный вес затрат на оплату работ, услуг в общей сумме расходов учреждения	Оплата работ услуг / сумма расходов
Рентабельность (убыточность) деятельности	Чистый операционный результат / доходы учреждения

Рис. 2. Показатели, на основании которых определяется финансовое состояние бюджетных учреждений*

*Составлено автором по данным: [5].

Таким образом, при оценке финансовой устойчивости бюджетных учреждений многие авторы, так или иначе, обращаются к методикам, которые в настоящее время применяются для оценки финансовой устойчивости коммерческих предприятий. Некоторые исследователи рекомендуют скорректировать методики анализа финансовой устойчивости бюджетных организаций, другие ученые предлагают изменить вид имеющейся отчетности у бюджетных организаций таким образом, чтобы она могла быть соотнесена с четностью коммерческих организаций, либо, как еще одним вариантом для упрощения анализа финансовой устойчивости бюджетных учреждений предлагается использование зарубежного опыта некоммерческих предприятий [3].

Список источников

1. Об утверждении инструкции о порядке составления, предоставления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений: Приказом Министерства финансов РФ от 25.03.2011 № 33N (в ред. от 30.09.24) [Электронный ресурс]: Система ГАРАНТ. URL: <https://base.garant.ru/12184447/> (дата обращения 01.03.25)
2. Серебрякова Т.Ю., Семенова Н.В., Куклева И.М. Проблемы использования в управленческом анализе бюджетных учреждений системы показателей финансового состояния // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2022. № 23 (551). С. 2-9.
3. Бердникова Н.А. К вопросу оценки финансового состояния бюджетного учреждения // В сборнике: Финансовая система в национальной экономике: предпосылки и факторы роста. Материалы работы Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2023. С. 29-33.
4. Санович И.О. Анализ основных экономических показателей деятельности бюджетного учреждения // Актуальные вопросы современной экономики. 2023. № 10. С. 97-112.
5. Слесаренко Г.В. Финансовый анализ бюджетных учреждений: методика расчёта показателей // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2024. Т. 34. № 4. С. 673-678.
6. Шпилева М.В., Дронова Ю.А. Особенности оценки финансового состояния бюджетной организации В сборнике: Социально-экономический ландшафт региона: государственные финансы. Материалы Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, студентов и практиков. Красноярск, 2023. С. 129-134..

Об авторе:

СМИРНОВА Александра Романовна – 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: Alexandra.smirnova.0100@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

FEATURES OF THE METHODOLOGY OF FINANCIAL ANALYSIS OF THE STATE OF A BUDGETARY INSTITUTION

A.R. Smirnova¹

¹The Tver State University, Tver, Russia

This article examines and analyzes the specifics of the application of various methods for assessing the financial condition of budgetary institutions in the Russian Federation. The object of research in the article is the methods of financial analysis of a budget organization. The subject of the study is the cumulative system of indicators for financial analysis of the effectiveness of a budget organization. The use of financial analysis methods that are designed to evaluate the work of commercial organizations is impractical due to differences in the formation of indicators presented in accounting reports. An analysis of the financial situation of government agencies should provide a complete and in-depth description of their activities. To improve the efficiency of budgetary institutions, analytical tools are needed to help visually assess their financial condition.

Keywords: budgetary institution; financial condition; financial condition of budgetary institution; financial condition analysis; analysis methodology.

About the author:

SMIRNOVA Alexandra Romanovna – 2nd year Master's student, field of study 04.38.08 Finance and Credit Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: Alexandra.smirnova.0100@mail.ru

Scientific supervisor:

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

Дата поступления рукописи в редакцию: 30.03.25
Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РФ

А.С. Щукин

Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье даны определения таким понятиям, как электронная торговля и электронная коммерция. Указаны виды электронной торговли и источники его финансирования. Представлена динамика количества заказов на рынке электронной коммерции в период с 2012 по 2023 год. Сделан вывод на основе данной информации.

Ключевые слова: электронная торговля, e-commerce, электронная коммерция, торговля на маркетплейсах

На сегодняшний день, в научном экономическом сообществе нет единого определения для такого понятия как «электронная торговля». Однако, у разных учёных есть различные взгляды на это явление.

Одни научные авторы считают, что электронная торговля – это особый вид экономической деятельности. Они также полагают, что электронная торговля является частью внутренней торговли в стране.

Другие авторы связывают понятия электронная торговля и электронная коммерция.

Третьи же авторы убеждены в том, что понятие электронная коммерция включает в себя понятие электронная торговля. Электронная коммерция (по-другому её называют e-commerce) – это одна из сфер экономики, которая включает в себя деятельность по покупке и продаже товаров/услуг посредством сети Интернет. В данной статье эти два понятия также будут считаться связанными друг с другом. [1]

Разница между этими двумя понятиями заключается в том, что e-commerce включает в себя не только все формы торговли online, но и услуги, содействующие ей (страхование, реклама, погрузка/разгрузка и др.). Электронная же торговля, по сути своей, является более узким термином. [2]

Таким образом, мы можем сказать, что электронная торговля – это особый вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей различных товаров посредством информационно-телекоммуникационной сети.

Учёные по-разному выделяют различные виды электронной торговли. Единого мнения по этому вопросу, на сегодняшний день, не сложилось. По мнению автора данной статьи, можно выделить следующие виды электронной торговли:

орговля в онлайн-магазинах;

орговля на сайтах;
орговля на маркетплейсах (WildBerries, Ozon и др.);
орговля при помощи телефона, радио или телевизора (магазин на диване);
орговля в социальных сетях (Instagram, ВКонтакте и др.).

На сегодняшний день, электронная торговля охватывает практически все сферы жизни человека. В Интернете можно продать и купить практически все, что угодно.

Финансирование на рынке электронной торговли в РФ идёт с двух сторон:

- со стороны покупателей, оплачивающих свои покупки;
- со стороны продавцов, которые формируют предложение на рынке.

Финансовые ресурсы на рынке электронной торговли в РФ, по мнению автора, формируются у этих двух сторон из различных источников, основными из которых являются:

1. *Собственные средства.* Многие индивидуальные предприниматели и/или компании начинают свой бизнес в сети Интернет с использованием собственных накоплений или средств, полученных от друзей, знакомых или семьи.

2. *Банковские кредиты.* Коммерческие банки предлагают кредиты для старта, либо развития бизнеса, однако, в связи с высоким уровнем инфляции и высокой ключевой ставкой ЦБ, условия могут быть неподъёмными, и не все компании могут соответствовать требованиям.

3. *Инвестиции венчурных фондов:* Венчурные инвестиции становятся все более популярными, особенно среди стартапов, которые ищут финансирование для масштабирования.

4. *Краудфандинг:* Платформы для коллективного финансирования позволяют предпринимателям привлекать средства от широкой аудитории, что становится особенно актуальным для проектов, реализуемых посредством Интернета.

Помимо прочего, хочется отметить тот факт, что на сегодняшний момент на рынке электронной торговли выделяется такой вид, как торговля на маркетплейсах.

По итогам 2023 года объём рынка интернет-торговли в РФ составил примерно 7,9 трлн.руб. (на 48% больше, чем в 2022 году). Из них, доля крупных «универсальных» маркетплейсов с оборотом более 100 млрд. руб. в год (WildBerries, Ozon, Yandex Market, Aliexpress, KazanExpress и др.) составляла примерно 4,4 трлн. руб. (примерно 55,7%., что на 92% выше, чем в 2022 году) [3].

На рис. 1 представлена динамика количества заказов на рынке электронной коммерции в период с 2012 по 2023 год

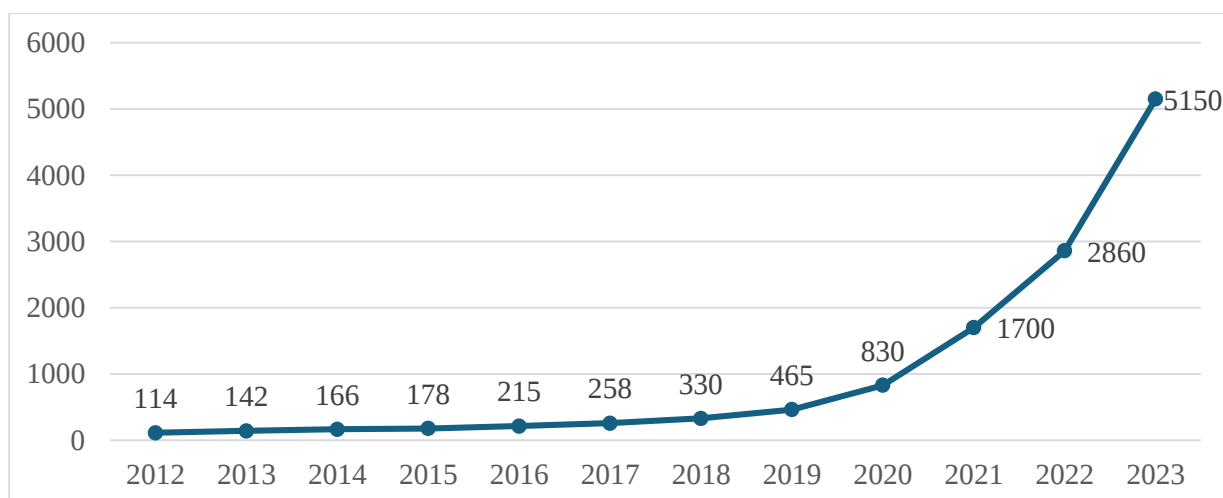


Рис. 1. Динамика заказов на рынке электронной коммерции в РФ в период с 2012 по 2023 гг., млн. ед.*

*Составлено автором по данным: [4].

По данным, представленным на рисунке 1, можно сделать вывод о том, что количество заказов на рынке электронной коммерции в РФ неуклонно росло из года в год. Значительный скачок роста заказов приходится на 2020 год. Несомненно, это связано с пандемией вируса covid-19. Именно весной 2020 года, на которую пришлось пик карантина и режим самоизоляции, онлайн-ритейлеры стали единственным доступным потребителю каналом покупки одежды, обуви и аксессуаров.

В условиях пандемии среди наиболее стабильных e-commerce проектов в категории «fashion» оказались крупнейшие маркетплейсы – Wildberries, OZON и Lamoda. Компаниям удалось привлечь и удержать новых клиентов. Например, на пике первой волны пандемии, в апреле-мае 2020 года, количество новых покупателей OZON выросло на 84% год-к-году. Число новых пользователей Lamoda в марте увеличилось вдвое по сравнению с февралем в столице, а в других регионах России – в 1,5 раза. В свою очередь, за весь 2020 год покупательская аудитория Wildberries подросла на впечатляющие 18 млн пользователей и достигла аудитории в 40 млн.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансирование электронной торговли в России представляет собой сложный и многогранный процесс.

Данный рынок продолжает стремительно развиваться, и с учетом новых тенденций у новых предпринимателей и компаний есть все шансы на успешный экономический рост и развитие в данной сфере.

Список источников

уденко Е.Ю., Усенко А.С. Понятие и правовое регулирование электронной торговли // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.

2

0

1

5

(дата обращения 21.02.25).

азаров Ш.Э. Понятие электронной коммерции // Universum: технические
и

аркетинговое исследование Интернет-торговли в России 2024
[Электронный ресурс]: DataInsight. URL:

к

ренды и статистика рынка интернет-торговли в России [Электронный
р

БК [Электронный ресурс]: URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/12705/>

Дата обращения 23.02.2025)

0

Р

0 *Об авторе:*

ЩУКИН Алексей 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:

е

W

s *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)

н

У

Р

С

Р

Э

Л

Н

К

The article defines concepts such as e-commerce and e-commerce. The
types of electronic commerce and sources of its financing are indicated. The
dynamics of the number of orders in the e-commerce market in the period from
2012 to 2023 is presented. The conclusion is based on this information.

Keywords: *e-commerce, e-commerce, e-commerce, marketplace trading*

н

Р

Н

Ы

й

/

SHCHUKIN Alexey Sergeevich is a 1st-year Master's student in Finance
and Credit at the Finance Department of the Institute of Economics and
Management, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail:
shchukin.lesha@mail.ru

9

Р

е

с

W

с

Н

и

Scientific supervisor:

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

Дата поступления рукописи в редакцию: 10.03.25

Дата принятия рукописи в печать: 12.05.25.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
--------------------------	---

Раздел 1. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, УЧЕТ И АНАЛИЗ РИСКОВ	4
Акинтьева Ю.А. Роль финансовой устойчивости в обеспечении конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятия	4
Афанасьева Е.Ю. Ипотечное кредитование как фактор устойчивого развития российской экономики	17
Бабошина Д.В. О роли малого и среднего предпринимательства в экономике современной России	25
Березина А.С. Финансовая устойчивость: сущность и оценка.....	31
Болотских В.Д. Эффективность использования финансовых ресурсов организации	39
Борщинова М.Д. О проблемах и перспективах привлечения коммерческими банками денежных средств физических лиц во вклады	46
Бурцев Д.В. Прогнозирование экономического развития России: вызовы, тренды и перспективы финансовой сферы	55
Горелова А.М. Современные проблемы формирования финансовых возможностей предприятий обрабатывающих отраслей промышленности	60
Горячёв Д.А. Актуальные проблемы формирования бюджетов муниципальных образований	69
Дорофеева Т.М. Экономическая сущность и значение оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия	77
Замыслова А.Д. Проблемы финансирования деятельности бюджетных образовательных учреждений в РФ	82
Зырянская Е.А. О современных проблемах финансирования инновационных проектов в РФ	89
Кодиров Х.У. Сравнительный анализ систем оплаты труда на предприятиях розничной торговли	97
Кондратьев С.А. Анализ и оценка организации внутреннего контроля кредиторской и дебиторской задолженности на примере ООО «Завод «ЭТАЛОН»	104
Кондрашин С.В. Оценка доходной части бюджета Тверской области	113
Космакова А.И. Сущность, особенности оценки и методы минимизации валютных рисков	120
Кудрявцев И.С. Влияние современных цифровых технологий на эффективное проведение бизнес-чекапов	126
Кудрявцев М.Р. Инновационные формы финансового риск-менеджмента	137

Ларченко Ф.В. Основные проблемы формирования и перспективные направления совершенствования бюджетной политики Республики Крым	145
Липчина А.Д. Основные методы управления дебиторской задолженностью организаций электроэнергетической отрасли в современных условиях	155
Морой К.И. Современные проблемы минимизации рисков в коммерческих банках	162
Нармурадова В.Р. Современные проблемы управления рисками строительных организаций	170
Новицкий А.П. Анализ систем оплаты труда в учреждениях здравоохранения	177
Нугаев Р.М. Исследование эффективности финансовых решений в продвижении грузовой техники на рынке: от теории к практике	185
Петрова А.С. Тренды на рынке ипотеки: влияние цифровизации и технологий	195
Полищук С.И. Особенности оценки инвестиционной привлекательности предприятия на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия	203
Семенова А.С. Современные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия	213
Смирнова А.Р. Особенности методики финансового анализа состояния бюджетного учреждения	220
Щукин А.С. Особенности финансирования электронной торговли в РФ	226

Научное издание

Финансово-экономические аспекты развития фирмы

Сборник трудов Научно-практической конференции студентов
магистратуры ИнЭУ «Финансово-экономические аспекты
развития фирмы», 1 марта 2025 года, г. Тверь

Подписано к использованию: 26.06.2025. Заказ № 111

Электронный образовательный ресурс.

Усл. печ. л 14,56 Тираж 100 экз. Заказ

Издательство Тверского государственного университета.

Адрес: 170100, г. Тверь, Студенческий пер. 12, корпус Б.

Тел. (4822) 35-60-63.