

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тверской государственный университет»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

*Материалы
Научно-практической конференции студентов магистратуры по
направлению 38.04.08 «Финансы и кредит» программа «Финансовый
менеджмент, учет и анализ»*

1 марта 2017 года

Тверь 2017

**УДК
ББК
М74**

Под редакцией канд. экон. наук, доцента Царевой Н.Е.

Финансово-экономические аспекты развития фирмы: Материалы научно-практической конференции студентов магистратуры по направлению 38.04.08 «Финансы и кредит» программа «Финансовый менеджмент, учет и анализ», 1 марта 2017 года / Под ред. Н.Е. Царевой.- Тверь: Твер. гос. ун-т, 2017. – XXX с.

ТЕКСТ

**УДК
ББК**

СОДЕРЖАНИЕ

- Антипина А.С., Медведева И. А.** О ФОРМАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ
- Бакаева А.А., Толкаченко Г. Л.** О ВЛИЯНИИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОСТОЯННЫМИ И ПЕРЕМЕННЫМИ ЗАТРАТАМИ НА ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ
- Балтухина Л. С., Медведева И. А.** РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В УПРАВЛЕНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА
- Бородулина А. А., Толкаченко О.Ю.** СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА
- Букина М. С., Кузина С. В.** АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ ЗА 2012-2016 ГОДА
- Верещака Е. К., Медведева И.А.** РОЛЬ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ В ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ
- Галичникова Е. Н., Гуляева О. С.** СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ
- Гарибян А.Г., Медведева И.А.** ФАКТОРИНГ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ
- Гарнушкина О.В., Гуляева О.С.** ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ФИРМЫ
- Герасимов Г.П., Глушкова Н.Б.** ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФЬЮЧЕРСНЫХ КОНТРАКТОВ В РОССИИ
- Долгов Я.В., Толкаченко Г.Л.** ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ
- Исаков И.В., Глушкова Н.Б.** АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
- Кисаров И.В., Глушкова Н.Б.** РОЛЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА СТРАНЫ
- Крылова М.Ю., Кузина С. В.** ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА КАК ФОРМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
- Лунькова Е.О., Глушкова Н.Б.** КОНКУРЕНЦИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ
- Минина М.И., Кузина С. В.** ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ
- Овакянян В.К., Кузина С.В.** НЕОБХОДИМОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-АНГЕЛЬСКОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА
- Огородникова Н.Н., Гуляева О.С.** МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ
- Петрачкова О.А., Толкаченко Г.Л.** ТОРГОВЫЕ СТРАТЕГИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ
- Пытов Г.О., Ветров А.Н.** ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ
- Сизов М.В., Толкаченко Г.Л.** УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ
- Скаковская А.В., Толкаченко Г.Л.** АНАЛИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОШИБОК ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ
- Соловьева К.О., Толкаченко Г.Л.** АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА
- Тишин И.В., Медведева И.А.** ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕОРИЕНТАЦИИ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАЙМА РФ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

Федорова Е.К., Гуляева О.С. ДЕПОЗИТЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ И ВИДЫ

Шарова Т.С., Кузина С.В. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА БАНКА

Яворский В.А., Гуляева О.С. УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.С. Антипина, 1 курс

Научный руководитель к.э.н., доцент Медведева И.А.

Тверской госуниверситет

О ФОРМАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье рассматриваются основные формы господдержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, применяемые в Тверской области. Акцент сделан на меры по развитию финансово-кредитной системы агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: государственное регулирование, государственная поддержка, государственная программа, бюджетные субсидии, инвестиционные кредиты.

A.S. Antipina,

Medvedeva I.A. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor

Tver State University

THE FORMS OF THE STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCERS IN THE TVER REGION

Annotation: The article considers the main forms of state support of agricultural commodity producers applied in the Tver region. Emphasis is placed on measures for the development of financial and credit system of agriculture.

Keywords: state regulation, state support, state program, budget subsidies, investment credits.

Государство всегда оказывает то или иное влияние на сельское хозяйство. Государственная поддержка – это неотъемлемая часть государственного регулирования [2].

Государственная поддержка, по мнению Михайлюк О.Н. рассматривается по трем основным формам:

- прямая (прямые бюджетные выплаты);
- косвенная (бюджетные средства носят стимулирующий характер);
- опосредованная (через организационно-экономические мероприятия, зачастую напрямую не связанные с аграрным сектором экономики) [2].

Основным законом, регулирующим сельское хозяйство – является Федеральный закон РФ от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» (в ред. от 12.02.2015 г. № 11-ФЗ), который устанавливает правовые основы реализации государственной социально-экономической политики в сфере развития сельского хозяйства как экономической деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, оказанию услуг в целях обеспечения населения российскими продовольственными товарами, промышленности сельскохозяйственным сырьем и содействия устойчивому развитию территорий сельских поселений [4].

В рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, утверждённой постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года № 717 (в ред. от 19.12.2014 г. № 7421) в качестве одного из приоритетных направлений выделено развитие финансово-кредитной системы агропромышленного комплекса [1].

Объем бюджетных ассигнований на реализацию подпрограммы за счет средств федерального бюджета по годам представлен на рисунке 1.

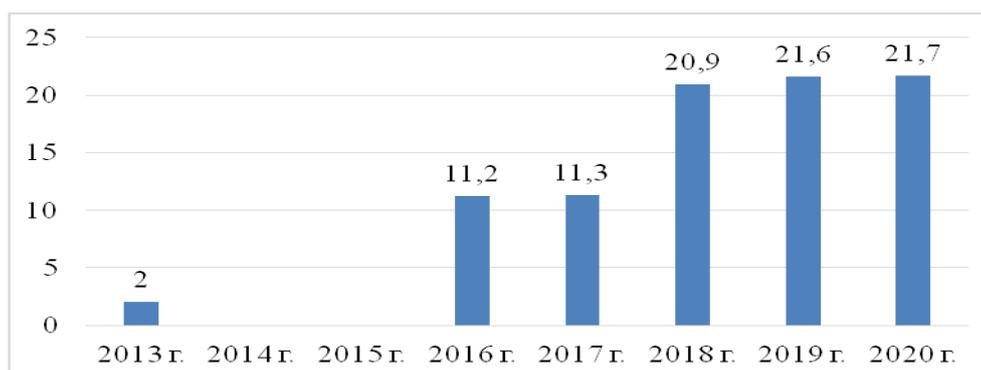


Рисунок 1. Объем бюджетных ассигнований на реализацию подпрограммы за счет средств федерального бюджета за 2013-2020 гг., млрд. руб.

В Таблице 1 представлены ожидания от хода реализации государственной программы [1].

Таблица 1

Ожидания от хода реализации государственной программы, млрд. руб.

Ожидание от реализации программы, млрд. руб.	2015 г.	2020 г.
Объем кредитов, выданных открытым акционерным обществом «Россельхозбанк» на развитие агропромышленного комплекса	3108	3973
в т. ч. на развитие сельскохозяйственного производства	1787	2733
Объем выданных долгосрочных кредитов	1536	1698
в т. ч. на развитие молочного и мясного скотоводства	271	552
Объем выданных краткосрочных кредитов	1575	2289
Объем кредитов, выданных на проведение сезонных полевых работ	658	1373
Объем пролонгированных кредитов, выданных на проведение сезонных полевых работ	385	606
Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным открытым акционерным обществом «Россельхозбанк» на развитие агропромышленного комплекса	1550	2100
Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным на развитие сельскохозяйственного производства	840	1200
Остаток ссудной задолженности по долгосрочным кредитам	1200	1625
Остаток ссудной задолженности по краткосрочным кредитам	350	475
Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным на проведение сезонных полевых работ	180	460
Размер уставного капитала открытого акционерного общества «Россельхозбанк»	-	297548

С 2013 года государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей осуществляется в рамках государственной программы Тверской области «Сельское хозяйство Тверской области» на 2013-2018 гг., утвержденной Постановлением Правительства Тверской области от 16.10.2012 г. №608-пп (в ред. от 22.03.2016 г.). Основными целями Госпрограммы являются: повышение конкурентоспособности продукции агропромышленного комплекса Тверской области на внутреннем рынке и устойчивое развитие сельских территорий [3].

Объем финансирования Госпрограммы по годам ее реализации представлен в Таблице 2.

Таблица 2

Объем финансирования Госпрограммы на 2013-2020 гг., млрд. руб.

Вид бюджета	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Объем финансирования - всего, тыс. руб.	2014285,8	1640431,1	1967953,6	1861662,8	635939,2	635939,2
в т. ч. средства из областного бюджета	568749,6	417865,3	378339,7	380770,7	371975	371975
средства из федерального бюджета	1445536,2	1222565,8	1589613,9	1480892,1	263964,2	263964,2

Развитие производства, в том числе и сельскохозяйственного, невозможно без привлечения кредитных ресурсов. Именно поэтому немалое значение уделено снижению нагрузки на сельхозтоваропроизводителей при привлечении кредитных ресурсов. Среди мер государственной поддержки в рамках Госпрограммы предусмотрено:

- возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие растениеводства (животноводства), переработки и реализации продукции растениеводства (животноводства);
- возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на переработку продукции растениеводства и животноводства;
- возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие растениеводства (животноводства), переработки и развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции растениеводства (животноводства);
- возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие молочного скотоводства, строительство и реконструкцию объектов для молочного скотоводства;
- возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования.

Таким образом, реализация мероприятий в рамках Госпрограммы в совокупности с применением новых подходов в предоставлении государственной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям позволит вывести сельскохозяйственную отрасль на более качественный уровень, обеспечив увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции и достижение запланированных показателей.

Литература:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 (в ред. от 19.12.2014г.№ 7421)). URL:<http://ivo.garant.ru/#/document/70210644/paragraph/1:0> (дата обращения: 22.12.2016)
2. Михайлюк, О. Н. Формы государственной поддержки субъектов хозяйствования АПК / О. Н. Михайлюк // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2015. - № 7. - С. 36-39.
3. Официальный сайт Министерства Сельского хозяйства Тверской http://www.depagr.tver.ru/TGS/depagr_new/depagr.nsf/pages/departmentagroperspective.html - Загл. с экрана.
4. Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 22.12.2006г. (в ред. от 12.02.2015 г. № 11-ФЗ; с изм. и доп. вступ. в силу с 13.08.2015 г.). URL:<http://ivo.garant.ru/#/document/12151309/paragraph/15245:7> (дата обращения: 22.12.2016)

А.А. Бакаева, 2 курс

*Научный руководитель к.э.н., профессор Толкаченко Г.Л.
Тверской госуниверситет*

О ВЛИЯНИИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОСТОЯННЫМИ И ПЕРЕМЕННЫМИ ЗАТРАТАМИ НА ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

Аннотация: В данной статье рассмотрено влияние эффективного управления затратами фирмы на прибыль, выделены основные проблемы процесса управления затратами. Анализируется зависимость силы воздействия производственного рычага от доли затрат в общей величине издержек, порог рентабельности.

Ключевые слова: издержки, постоянные затраты, переменные затраты, прибыль, рентабельность, срок окупаемости.

А.А. Бакаева,

*Tolkachenko G.L. Candidate of Economic sciences, Professor
Tver State University*

ON THE IMPACT OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF FIXED AND VARIABLE COSTS ON PROFIT OF THE COMPANY

Annotation: This article examines the impact of effective cost management of the firm profit, the basic problem of cost control. The dependence of the strength of the effect of the manufacturing arm of the proportion of costs in the total costs, profitability threshold.

Key words: costs, fixed costs, variable costs, profit, profitability, payback period

Затраты - это денежное выражение стоимости экономических (материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и др.) ресурсов, приобретенных организацией и предназначенных для производства и последующей реализации продукции и товаров[1].

Производственные запасы являются составной частью имущества организации и существенно влияют на финансовые результаты его хозяйственной деятельности, так как занимают наибольший удельный вес в структуре затрат организаций различных сфер деятельности.

В общей атмосфере стремления развитых стран к усилению своих позиций в мировой экономике, российская экономика, обладая огромным ресурсным потенциалом, занимает весьма скромное место. Прежде всего, это связано с неконкурентоспособностью производимых товаров, что обусловлено, в первую очередь, низким качеством отечественной продукции и высокими затратами на ее производство. Грамотное управление затратами при производстве и реализацию продукции на предприятии может обеспечить наращивание объемов валового внутреннего продукта и достижения устойчивого экономического роста, постоянное повышение среднегодового дохода населения.

В реальной практике менеджеры предприятия не уделяют должного внимания издержкам по той простой причине, что не могут достаточно детально их описать. Зачастую им просто трудно разобраться в запутанной структуре издержек, их взаимозависимости и зависимости от ключевых факторов бизнеса. В то же время осознание того, что издержки играют наиболее существенную роль в бизнесе, начинает овладевать менеджерами предприятия. На этой стадии принципиальным является принятие решения о том, что следует потратить время, энергию, а также деньги для того, чтобы детально проанализировать основные издержки и в дальнейшем научиться ими управлять.

Обратимся к понятию «затраты». Так, «Современная экономическая энциклопедия» дает следующее определение: «Затраты - 1) выраженные в денежной форме расходы (издержки) на что-либо; 2) ресурсы «уничтожаемые» в процессе производства в целях получения определенной продукции (товаров и услуг)[2];

Самым распространенным определением данного понятия является следующее: затраты - это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный расчетный период времени[3]. Из определения следует, что затраты характеризуются:

- денежной оценкой ресурсов, обеспечивая принцип измерения различных видов ресурсов;
- целевой установкой (связаны с производством и реализацией продукции в целом или с какой-то из стадий этого процесса);
- определенным периодом времени, т.е. должны быть отнесены на продукцию за данный период времени.

Уникальное свойство затрат выделил профессор В.К. Скляренко: «если затраты не вовлечены в производство и не отнесены (не полностью отнесены) на конкретный вид продукции, то затраты трансформируются в запасы сырья, материалов и т.д., запасы в незавершенном производстве, запасы готовой продукции и т.п. Из этого следует, что затраты обладают свойством запасоёмкости, и в данном случае они относятся к активам предприятия»[4]. Запасоёмкость - это один из относительных показателей ресурсоёмкости, отражающий отношение величины запасов товарно-материальных ценностей (ТМЦ) к объёму реализации продукции, работ и услуг в масштабе конкретного предприятия. Таким образом, показатель запасоёмкости отражает результат использования материальных ресурсов и может служить для обоснования того или иного объёма реализации для коммерческой организации, т.е. применяется в сфере управления материальными ресурсами в процессе планирования, регулирования и контроля параметров материалопотоков фирмы.

Теперь обратимся к понятию «издержки». Они представляют собой затраты живого и овеществлённого труда при получении экономических ресурсов, используемых на производство и реализацию продукции»[5]. Многие авторы рассматривают как идентичные понятия «издержки производства» и «затраты на производство», некоторые экономисты под издержками понимают расходы, связанные с созданием того или иного экономического блага, т.е. «производственные расходы». Действительные издержки (издержки производства и обращения) равны наивысшей полезности тех благ, которые общество могло бы получить, если бы оптимально использовало затраченные производственные ресурсы. Полезность блага в современных рыночных условиях, как правило, определяется объемом отчуждаемых материальных ресурсов, который индивид или коллектив готов отдать за совокупность предметов, услуг, условий, служащих удовлетворению различных потребностей.

В соответствии с классификацией по видам затрат для целей учета, анализа и планирования разработаны номенклатура статей и состав расходов, включаемых в издержки обращения и производства предприятий торговли. Номенклатура статей издержек обращения утверждена Комитетом Российской Федерации по торговле и обязательна к применению всеми торговыми предприятиями независимо от формы собственности. Предприятиям предоставлено право сокращать или расширять перечень статей в пределах затрат, предусмотренных типовым Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли.

Таким образом, классификация затрат довольно разнообразна и позволяет разграничить их по большому количеству признаков.

Основными задачами учета затрат предприятия, является обеспечение своевременного полного и достоверного отражения фактических расходов и контроль над использованием материальных и финансовых ресурсов.

Управление затратами – это выполнение всего комплекса функций управленческого цикла, направленных на повышение эффективности использования производственных ресурсов на предприятии. При этом управление затратами шире, глубже и многообразнее, а, следовательно, и сложнее суммирования управления эффективностью использования отдельных производственных ресурсов, поскольку учитывает их комплексное использование, возможную взаимозаменяемость и различия в величине и сроках влияния на результаты работы предприятия[6].

Ключевая проблема процесса управления затратами – это наличие хорошей маржи, т.е. значительного удельного веса чистой прибыли в выручке предприятия. Для обеспечения высокой маржи необходимо выявить на территории предприятия центры затрат и центры прибыли и организовать систему взаиморасчетов между ними. Для этого можно утвердить внутренние (трансфертные) цены на полуфабрикаты собственного производства и услуги, которые подразделения предприятия оказывают друг другу.

Изменяя соотношение между постоянными и переменными затратами в пределах возможностей предприятия, можно решить вопрос оптимизации величины прибыли. Эта зависимость носит название «эффект производственного рычага». Он рассчитывается следующим образом:

ЭПР = (выручка от продажи продукции – переменные затраты) / (прибыль от продажи)

Эффект производственного рычага (ЭПР) показывает степень чувствительности прибыли от реализации к изменению выручки от реализации. Величина ЭПР чрезвычайно возрастает при падении объема производства и приближении его к порогу рентабельности, при котором предприятие работает без прибыли. То есть в этих условиях небольшое увеличение выручки от реализации порождает многократное увеличение прибыли, и наоборот.

Очевидно, чем больше доля постоянных затрат в общей величине издержек, тем сильнее сила воздействия производственного рычага и наоборот. Такая закономерность действует в условиях роста выручки от реализации. При ее снижении сила воздействия производственного рычага возрастает независимо от доли постоянных затрат гораздо быстрее. Следовательно:

- сила воздействия производственного рычага зависит от структуры активов предприятия, доли внеоборотных активов; чем больше стоимость основных фондов, тем больше доля постоянных затрат;
- высокий удельный вес постоянных затрат сужает границы мобильного управления текущими затратами;
- чем больше сила воздействия производственного рычага, тем выше предпринимательский риск.

Эффективное управление текущими затратами невозможно без определения порога рентабельности, который характеризует достижение объема производства, при котором окупаются постоянные и переменные затраты.

ПР = (постоянные затраты) / (выручка от реализации – переменные затраты)

С помощью порога рентабельности определяется период окупаемости затрат. Чем меньше ПР, тем быстрее окупятся затраты, высокий ПР замедляет окупаемость.

Анализ точки безубыточности является одним из фундаментальных способов финансовых оценок. Он определяет необходимый объем производства и реализации, при котором фирма окупает свои издержки, но прибыли не получает.

Для успешной финансовой деятельности руководству фирмы необходимо определять:

- суммарные текущие затраты, необходимые для выпуска определенного объема продукции;
- оптимальное соотношение между постоянными и переменными затратами;
- запас финансовой прочности;
- срок окупаемости текущих затрат.

Таким образом, политика управления затратами фирмы – это динамичный процесс управленческих решений, направленный на оптимизацию затрат с целью повышения эффективности работы и получения преимуществ перед конкурентами.

Литература

1. Ананькина, Е.А., Данилочкина, Н.Г. Управление затратами / Е.А. Ананькина, Н.Г. Данилочкина. -М.: Издательство ПРИОР, ИВАКО Аналитик, 2014. - 64 с.
2. Вечканов Г.С. Современная экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов - СПб.: Изд-во «Лань». - 2014. -С.156.
3. Управленческий учет: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Н.П. Кондраков, С.М. Шапигузов; под ред. А.Д. Шеремет. – 4-е изд., испр. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014. – С. 153.
4. Складенко В.К. В чем разница между затратами, расходами и издержками. — Электрон. дан. — Режим доступа: [www. elitarium.ru/ 2013 /10/ 30 /zatraty_raskhody_izderzhki.html](http://www.elitarium.ru/2013/10/30/zatraty_raskhody_izderzhki.html). — Загл. с экрана.
5. Фридман, А.М. Финансы организации (предприятия): учебник / А.М. Фридман. -М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2012. - С. 198.
6. Серебренников Г.Г. Управление затратами на предприятии: учебное пособие / Г.Г. Серебренников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2013. – С. 54.

Л.С. Балтухина, 2 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Медведева И.А.
Тверской госуниверситет*

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В УПРАВЛЕНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: В современной экономической литературе исследованию эффективной реализации финансовой политики малого бизнеса уделяется недостаточно внимания. Особую значимость тема исследования формирования финансовой политики малого бизнеса приобретает в условиях финансового кризиса, так как малым предприятиям в большей степени, чем крупным корпорациям, часто не хватает рыночного опыта, финансовых ресурсов и квалифицированных кадров. Поэтому изучение проблем, связанных с финансовой деятельностью таких предприятий, является важным и актуальным.

Ключевые слова: финансовая политика; финансовый менеджмент; управление финансами предприятия; эффективность производства.

L.S. Baltuhina,

*Medvedeva I.A. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor
Tver State University*

THE ROLE OF FINANCIAL POLICY IN THE MANAGEMENT OF SMALL BUSINESS

Abstract: In modern economic literature the study of effective implementation of financial policies for small business has received less attention. The special relevance of the research topic financial policy small business becomes in terms of the financial crisis as small businesses to a greater extent than large corporations often lack market experience, financial resources and qualified personnel. Therefore, the study of problems related to financial activities of such enterprises is important and relevant.

Keywords: financial policy; financial management; financial management; production efficiency.

Основу любой рыночной экономики составляет частный сектор, где малые предприятия играют важную роль. Они не требуют крупных стартовых инвестиций, имеют высокую скорость оборота ресурсов, способны быстро и экономно решать проблемы формирования и насыщения рынка потребительских товаров, реструктуризации экономики в условиях ее дестабилизации и ограниченности финансовых ресурсов. В существующих условиях рыночных отношений в России малый бизнес является одним из наиболее перспективных форм хозяйствования.

Однако, малые предприятия не занимают того места, которое им отводится в экономически развитых странах, где число таких предприятий составляет свыше 80% от общего числа предприятий. Что же мешает развитию малого бизнеса в России на современном этапе?

На деятельность малых предприятий в России оказывают влияние сразу несколько факторов. Их можно разделить на две группы: факторы внутренней среды, обусловленные особенностями предприятия, и факторы внешней среды [3].

Под внутренней средой предприятия понимается совокупность всех внутренних факторов, которые определяют процессы его жизнедеятельности.

Внешняя среда подразумевает собой совокупность внешних по отношению к данному предприятию факторов, изменение значений которых существенно влияет на его состояние и результаты деятельности.

Факторы внешней среды разделяются на две группы. Первая – это создающие угрозы, риски для деятельности предприятия; вторая – формирующие условия, возможности для их развития. Определяя стратегию развития предприятия, руководители стремятся выбирать такой образ действий, который позволит максимально использовать открывающиеся возможности и устранить риски.

Кроме негативных изменений внешней среды на возрастание неопределенности и степени рисков в деятельности малых предприятий влияет и внутренняя среда предприятия, во многом зависящая от размера малого предприятия. Внутренняя среда малого бизнеса, как и внешняя, имеет ряд отличий, например:

- в способах разделения труда;
- проведения маркетинговой политики;
- управлении финансовыми потоками на предприятии;
- получении информации и т.д.

Подробнее остановимся на процессе финансового управления на малом предприятии как на отличительной черте внутренней среды малого бизнеса.

Процесс обоснования и принятия решений в сфере финансов, включая структуру и направления предпринимательской деятельности, управление задолженностью, дивидендами и активами – это процесс финансового планирования на долгосрочную перспективу развития предприятия.

Финансовая политика малого предприятия имеет определяющее значение для позиции фирмы, рыночного поведения и сферы интересов бизнеса, предоставляет некоторую точку отсчета, некоторое общее видение, рамки, позволяющие различным руководящим лицам и подразделениям принимать реализуемые, интегрированные и последовательные решения [3].

Именно в связи с этим руководители финансовых служб предприятий должны участвовать непосредственно в выработке общей (базовой) финансовой политики предприятия.

Финансовая политика – это целенаправленное использование финансов для достижения стратегических и тактических задач, например, усиления позиций производителя на рынке товаров; достижения приемлемого объема продаж, прибыли и доходности (рентабельности) активов; увеличение собственного капитала; сохранение платежеспособности и ликвидности баланса [4].

При разработке финансовой политики для малого предприятия необходимо обязательно проверять ее на соответствие стратегии организации и ее уставным документам, а именно: на получение максимально возможной прибыли; на оптимизацию структуры и стоимости капитала, обеспечение финансовой устойчивости и деловой активности предприятия; на повышение ее инвестиционной привлекательности; на разработку эффективного механизма управления финансами.

Также важно не забывать следующие основные принципы [4]:

- принцип самофинансирования и самокупаемости;
- принцип самоуправления;
- принцип материальной ответственности за результаты деятельности;
- принцип заинтересованности в результатах деятельности компании;
- принцип непрерывности контроля за деятельностью организации.

Финансовая политика субъекта малого бизнеса должна включать следующие элементы [3]:

- анализ и оценка финансово-экономического состояния;
- разработка учетной и налоговой политики;
- выработка правил и ограничений в области привлечения банковских кредитов других видов заемных ресурсов;
- политика управления капиталом и амортизационная политика;
- управление оборотными активами и кредиторской задолженностью;

- разработка правил бюджетирования и планирования;
- разработка правил ценообразования, системы скидок, ценообразования при проведении акций и распродаж;
- утверждение порядка расчета и выплаты дивидендов;
- разработка порядка оценки инвестиционных проектов и управления их реализацией.

В компании могут действовать негласные правила управления финансами, которые можно отнести к элементам финансовой политики компании, а могут разрабатываться внутренние нормативные акты, регулирующие каждое или некоторые из вышеперечисленных направлений финансовой политики. Чем крупнее компания, тем выше уровень формализации.

Таким образом, финансовая политика имеет сложную и многоступенчатую структуру. Она во многом зависит от сложности, структуры и объемов бизнеса, от горизонтов планирования, от масштабности задач, которые перед компанией ставят собственники, а также от вызовов внешней среды. Ниже приведена укрупненная структура финансовой политики предприятия, которая применима практически в любой компании (Рис. 1).

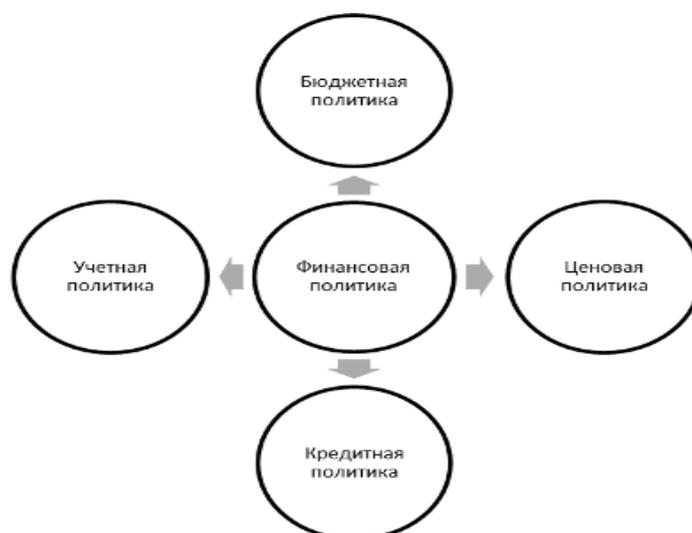


Рисунок 1. Структура финансовой политики

Чтобы определить, какие элементы описанной выше структуры необходимо воплощать на практике, нужно выяснить, какие из них более всего актуальны на малом предприятии.

Так, например, в организации много структурных подразделений, сложная система их взаимодействия и разная степень влияния на конечный результат деятельности. В таком случае обязательно нужно вводить и развивать систему бюджетирования, чтобы четко видеть, как расходы различных подразделений влияют на финансовый результат.

Или малое предприятие выпускает продукцию с длинным циклом производства, сложной структурой себестоимости продукции и явно выраженным сезонным характером реализации. В этом случае обязательными элементами финансовой политики являются бюджетирование и подходы к обеспечению заемными средствами.

Важно отметить: все элементы финансовой политики связаны между собой, поэтому всегда при изменении одного элемента обязательно надо проверять, как это отражается на других.

Что учесть при формировании финансовой политики?

Руководителю компании необходимо особенно внимательно подходить к изучению внешних факторов. Российская экономика находится в состоянии финансово-экономического кризиса, который начался в 2014 году и сейчас его влияние усиливается. (Таблица 1)[6].

Темпы роста ВВП в России в 2011-2016 годах

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Темпы роста ВВП	4,5%	4,3%	3,4%	1,3%	0,6%	-3,8%

Прогноз падения ВВП России в 2017 году – (-0,8 п.п.).

В результате в 2017 году компаниям придется функционировать в условиях:

- падения объемов производства;
- снижения реальных доходов населения;
- повышения уровня безработицы;
- дефицита бюджета РФ и региональных бюджетов;
- кризиса неплатежей;
- повышения стоимости заимствования;
- возможного банкротства компаний;
- низкой цены на нефть и других неблагоприятных внешнеэкономических факторов.

В сложившейся ситуации малый бизнес вынужден переходить от политики развития к политике выживания. Она выражается в сосредоточении на решении текущих финансовых проблем и откладывании (замораживании) инвестиционных проектов, направленных на развитие. Вместе с тем, именно кризис дает компаниям возможность получить дополнительные преимущества, по сравнению с менее предусмотрительными конкурентами.

Таким образом, чтобы малым предприятиям быть финансово устойчивыми и независимыми, принимать эффективное участие в рыночных процессах, им необходима грамотно разработанная финансовая политика.

Разработанная финансовая политика (включающая в себя элементы учетной, кредитной и инвестиционной политики, анализа финансового состояния и пр.) позволяет предприятию постигнуть намеченной цели с наименьшими затратами.

Эффективная финансовая политика, внедрённая на малом предприятии, во-первых, кардинально облегчает его руководству планирование и координацию деятельности персонала, что позволяет переключить ресурсы руководства на стратегическое и тактическое планирование; во-вторых, она делает прозрачными все мероприятия отделов и расходуемые ими ресурсы, что существенно повышает эффективность этих мероприятий.

Указанные процессы позволяют, в свою очередь, предприятию быть финансово устойчивым и независимым, принимать эффективное участие на рынке.

Литература:

1. Баско О.В., Домбаева В.Р. Проблемы доступа малых предприятий к финансовым ресурсам // Деньги и кредит. 2015. № 5
2. Баснукаев М.Ш., Мусостова Д.Ш. Анализ методов оценки устойчивости деятельности предприятий // Мир экономики и права № 12 2016 – СПб.: МНИОЦ, 2016 – с. 3-7
3. Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. – 2016. – №3. – С. 479-483.
4. Лисовская И.А. Финансовая стратегия компании: концепция, методология разработки и реализации. - М.: Проспект, 2014.
5. Мотышина М.С. Системное исследование организации: Учеб. пособие. -СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.– 74 с.
6. Фабричнова Т.Г. Развитие экономики Российской Федерации в условиях глобального финансового кризиса // Мир экономики и права № 5 2016 . – СПб.: МНИОЦ . – 2016 – с. 17-25

А.А. Бородулина, 2 курс

Научный руководитель к.э.н., доцент Толкаченко О.Ю.

Тверской госуниверситет

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Аннотация: В работе анализируются подходы к оценке финансового состояния предприятия, с точки зрения его возможного банкротства. На данный момент разработано большое количество подходов к оценке вероятности банкротства предприятия, однако вопрос их эффективности не имеет однозначного ответа. Поэтому в статье выявлены преимущества и недостатки существующих подходов и на их базе предложена комплексная методика.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, финансовое состояние, методики диагностики банкротства.

A. A. Borodulina,

Tolkachenko O.Y. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor

Tver State University

A COMPARATIVE ANALYSIS OF APPROACHES TO ASSESSING THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY

Annotation: the paper analyzes the approaches to assessing the financial condition of the company, from the point of view of its possible bankruptcy. At the moment, developed a large number of approaches to estimating the probability of bankruptcy, however, the question of their effectiveness has no clear answer. Therefore, the article identifies the advantages and disadvantages of existing approaches and based on them proposes a comprehensive method.

Keywords: bankruptcy, insolvency, financial condition, methods of diagnostics of bankruptcy.

Оценка хозяйственной деятельности предприятия является важной составляющей экономического или финансового анализа. Верное толкование финансовой отчетности организации, понимание роли ряда основных показателей и умение сделать правильный вывод на основе этих данных дают возможность охарактеризовать текущее положение организации на рынке. Увидеть ее сильные и слабые стороны, обнаружить недостатки экономической политики, проследить динамику развития организации за последние годы, рассказать о ее конкурентоспособности, спрогнозировать развитие организации, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Нестабильность банковского сектора, сокращение ликвидности предприятий и производителей, ухудшение международных отношений вследствие политических ограничений и прочее – все требует значительного усиления контроля организации за собственным финансовым положением, партнеров за устойчивостью и платежеспособностью своих поставщиков, государственных надзорных органов за всеми элементами рыночных отношений. Своевременная и правильная оценка вероятности ухудшения финансового состояния организации может способствовать принятию всех необходимых мер для предотвращения несостоятельности и банкротства организации. Диагностика вероятности банкротства выступает актуальной проблемой сегодня – в ситуации повсеместного закрытия организаций в различных сферах бизнеса, вследствие невозможности отвечать по своим долгам и обеспечивать нормальное функционирование своего бизнеса.

Существует значительное количество подходов к оценке вероятности банкротства, как отечественных специалистов, так и зарубежных ученых. Помимо этого,

государственные органы финансового контроля также предоставляют стандарты и нормы подобных оценок. Все такие подходы очень различаются друг от друга по результатам и, часто, дают оценку различным секторам анализируемого бизнеса. Появляется необходимость формирования системы методов и показателей, которые позволят провести полноценную оценку вероятности банкротства организации.

Нами было проанализировано различные подходы к оценке вероятности банкротства. В общем виде их можно разделить следующим образом:

1. Финансовый анализ арбитражного управляющего. Для оценки состояния организации используется методика экспресс-анализа, указанная в Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса; утвержденных распоряжением Федерального управления от 12.08.1994 г. № 31-р [1; 2];

2. Зарубежные методики диагностики вероятности банкротства. Нами были проанализированы модели Э. Альтмана (США), Ж. Конана и М. Голдера (Франция), Дж. Фулмера (США) [3; 6];

3. Отечественные методики диагностики банкротства организации. Мы проанализированы модели А.В. Колышкина, О.П. Зайцевой, Р.С. Сайфулина и Г.Г.Кадыкова [5].

Таблица 1

Сравнительная характеристика моделей прогнозирования банкротства

Модель прогнозирования банкротства	Достоинства	Недостатки
1	2	3
Зарубежные модели		
Двухфакторная модель Э. Альтмана	Простота расчета, возможность применения при проведении внешнего анализа на основе бухгалтерского баланса.	Не рассматривается влияние показателей, характеризующих эффективность использования ресурсов, деловую и рыночную активность и пр. Нет учета отраслевой и региональной специфики деятельности [4]
Пятифакторная модель Э. Альтмана (оригинальная)	Переменные в модели отражают различные аспекты деятельности организации, возможно динамическое прогнозирование изменений финансовой устойчивости.	Модель применима только в отношении акционерных обществ, чьи акции обращаются на рынке ценных бумаг.
Пятифакторная модель Э. Альтмана (усовершенствованная)	Переменные в модели отражают различные аспекты деятельности организации. Значение Z-счета дифференцировано для производственных и непроизводственных организаций.	Значения факторов существенно отличаются в результате особенностей российской экономики.
Показатель платежеспособности Конана и Голдера	Оценка производится в зависимости от вероятности задержки компанией платежей по обязательствам, что отвечает интересам кредиторов и соответствует целям внешнего экспресс-анализа.	Невысокая надежность получаемых прогнозов. В качестве переменной использовано отношение расходов на персонал к добавленной стоимости. Этот показатель невозможно точно определить по данным финансовой отчетности.

Модель Фулмера	Модель использует в качестве переменных 9 финансовых коэффициентов. Возможно динамическое прогнозирование финансового состояния.	Модель дает неадекватный прогноз. Критическое значение Н-счета занижено, существуют определенные технические сложности в произведении расчетов.
Российские модели		
Модель Зайцевой	Модель использует в качестве переменных 6 финансовых показателей, для которых определены нормативные значения.	Методика недостаточно хорошо описана. Необходимы данные коэффициента загрузки за предыдущие периоды, что ограничивает возможности использования модели при проведении внешнего анализа.
Модели А.В. Колышкина	Простота расчета моделей.	Методы определения весовых значений показателей далеко не всегда обеспечивают необходимую точность.
Рейтинговое число Сайфулина и Кадыкова	Применение в целях классификации организаций по уровню риска.	Не позволяет оценить причины попадания организаций в зону неплатежеспособных. Не учитывает отраслевой особенности организации.

Все изученные подходы уникальны, они имеют специфические плюсы и минусы. Наилучший результат, по нашему мнению, достигается при оценке с помощью модели Фулмера, так как она содержит большое количество конкретных факторов. С нашей точки зрения, оптимальной системой показателей для точной диагностики вероятности банкротства организации на российском рынке будет система, включающая в себя несколько основных элементов:

1. Итоговый показатель модели Фулмера. Данный элемент позволит сделать общий прогноз вероятности наступления банкротства организации;
2. Анализ составляющих факторов модели Фулмера. Данный анализ позволит произвести конкретную оценку эффективности деятельности организации в плане соотношения показателей финансового результата и балансовых статей, а также основных показателей ликвидности;
3. Отдельный расчет коэффициентов, заимствованных из других моделей:
 - отношение расходов на персонал к операционной прибыли (модель Конана и Голдера), особенно, если в организации достаточно большой штат сотрудников;
 - коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (модель Зайцевой) с добавлением соотношения оборачиваемость данных статей баланса;
 - коэффициент убыточности предприятия (модель Зайцевой) для оценки негативных эффектов в организации, которая не имеет прибыли; коэффициент загрузки активов (модель Зайцевой) для определения «свободного пространства» в финансовом плане.

Представленная система, по нашему мнению, способна обеспечить оптимальную оценку вероятности банкротства организации и, самое главное, подробно описать, какие факторы оказывают наибольшее положительное или отрицательное влияние на структуру баланса организации, ее платежеспособность и т.п. Важным является не только оценка вероятности наступления банкротства, но и ответ на вопрос "Каковы причины его наступления?". Знание "узких мест" организации не только позволит их исправить и укрепить, но и будет полезным для кредиторов, когда будет происходить конкурсное производство – будет известно, какими средствами обладает организация, чтобы погасить долг.

Литература

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 02.06.2016) "О несостоятельности (банкротстве)".
2. Приказ Минэкономразвития РФ от 19.10.2007 № 351 "Об утверждении Порядка выбора органом, уполномоченным представлять в делах о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и требования Российской Федерации по денежным обязательствам, саморегулируемой организации арбитражных управляющих при подаче в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом".
3. Воронина В.М. Прогнозирование банкротства промышленных предприятий с помощью количественных и качественных методов: проблемы теории и практики// Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №18.
4. Губина О.В., Матвеева М.А. Сравнительная характеристика современных методов и моделей прогнозирования банкротства организации: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://orelgiet.ru/docs/16_11_10_12.pdf (дата обращения: 25.02.2017).
5. Дягель О.Ю., Энгельгардт Е.О. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов// Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №13.
6. Мазурова И.И. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие. / Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.

М.С. Букина, 2 курс

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

Тверской госуниверситет

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ ЗА 2012-2016 ГОДА

Аннотация: В статье представлены результаты анализа современного рынка венчурных инвестиций, выделены основные тенденции и особенности развития венчурного финансирования инновационных проектов в России. Анализируется асимметричность венчурного рынка по регионам и отраслям финансирования, а также отмечается существенный перевес в пользу зрелых стадий (расширения, реструктуризации и поздней стадии) венчурных проектов.

Ключевые слова: инновации, венчурные инвестиции, венчурные фонды, венчурный рынок.

M. S. Bukina,

Kuzina S.V. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor

Tver State University

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF THE VENTURE FINANCING MARKET IN RUSSIA 2012-2016 YEARS

Abstract: the article presents the results of the analysis of the current venture investment market, identified the main tendencies and features of development of venture financing of innovative projects in Russia. Analyzed the asymmetry of the venture capital market across regions and sectors of financing, and there is a significant advantage in favor of Mature stages (expansion, restructuring, and later stage) venture projects.

Key words: innovation, venture capital investment, venture capital funds, the venture capital market.

В условиях нарастающих процессов глобализации, ужесточения конкуренции на мировом рынке, борьбы за новые технологии особое значение приобретают развитие инновационной деятельности фирм и коммерциализация научно-исследовательских разработок. Венчурный бизнес, финансируемый со стороны государства и частного сектора, становится важным фактором инновационного развития экономики на основе создания и внедрения новых технологий, коммерческого продвижения наукоемких продуктов. Запуск механизма венчурного бизнеса позволяет создавать новые рабочие места, развивать страну в технологическом отношении, используя все ранее накопленные интеллектуальные ресурсы. Поэтому во многих передовых странах обеспечение эффективного функционирования субъектов венчурного бизнеса и расширение масштабов венчурного инвестирования их инновационной деятельности рассматриваются в качестве приоритетного направления национального экономического развития.

В российской экономике процессы венчурного инвестирования получили развитие сравнительно недавно. Основные показатели венчурной экосистемы России в 2012-2015 годы представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели венчурного рынка России в 2012-2015 гг.

Показатели	2012	2013	2014	2015
Число венчурных сделок	188	222	149	180
Сумма венчурных сделок,	911,9	653,1	480,9	232,6

млн. долл.				
Сумма крупных сделок, млн. долл.	516	130	350	200
Сумма сделок по выходам инвесторов, млн. долл.	372	2000	731,5	1573,5
Объем венчурного рынка, млрд. долл.	1,98	2,94	1,67	2,19
Рассчитано по данным: Навигатор венчурного рынка «MoneyTree». Обзор венчурной индустрии России за 2012 год / Российская венчурная компания, РwС. – М.: «РВК», 2012-2016. – 14 с.				

Суммарный объем сделок в венчурной экосистеме увеличился в долларовом выражении и составил 2,19 млрд. долларов США, что на 31% больше в сравнении с аналогичным показателем 2014 года. В 2014 году объем венчурного рынка составил 1,67 млрд. долл. (на 41,5 % меньше, чем объем рынка в 2,94 млрд. долл. в 2013 году).

Суммарная стоимость выходов инвесторов в 2015 году увеличилась более чем вдвое и составила 1573,5 млн. долларов США по сравнению с 731,5 млн. долларов США в 2014 году, однако около 76% общей суммы пришлось на одну крупную сделку – выход Accel Partners, Kinnevik и Northzone из Avito стоимостью 1,2 млрд долларов США. Без учета этой сделки совокупный объем сделок в экосистеме в стоимостном выражении составляет 0,99 млрд долларов США.

Рынок венчурных сделок, являющийся основой венчурной экосистемы, в 2015 году продемонстрировал снижение на 52% к показателям 2014 года и без учета сделок стоимостью более 100 млн. долларов США составил 232,6 млн. долларов США, по сравнению с 480,9 млн долларов США годом ранее. Количество сделок при этом составило 180, что на 21% выше показателя 2014 года (Рисунок 1).

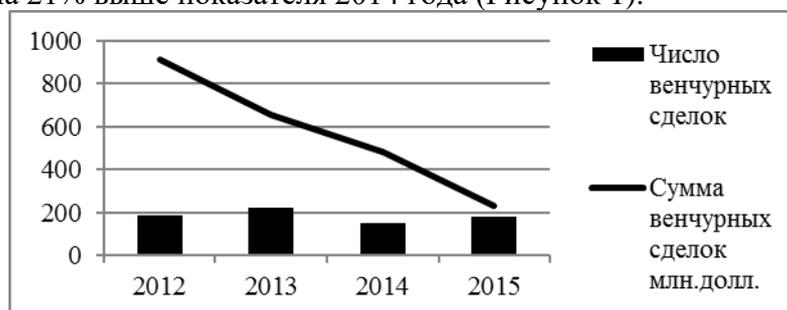


Рисунок 1. Число и сумма венчурных сделок в России в 2012-2015 гг.

Число венчурных сделок по стадиям развития компании представлено в Таблице 2. Нестабильная экономическая ситуация в стране поспособствовала снижению принятия инвесторами венчурных рисков: наблюдается смещение фокуса от сделок ранних стадий в пользу сделок более поздних стадий, с более понятными перспективами проектов. Таким образом, в 2015 году произошло резкое снижение количества сделок и инвестиций в стадию посева и стартапа. Хотя в 2014 году общий объем посевных инвестиций вырос на 30 % до 38,1 млн. долл.

Наибольшее снижение в количестве сделок показали стадии стартапа. На промежуточной ранней стадии и на стадии расширения, напротив, наблюдался рост. В стоимостном выражении доля инвестиций в сделки ранних стадий (посев и стартап) сократилась с 23 % до 8 %; на инвестиции в проекты, перешедшие на следующую ступень развития, пришлось почти 92 % сделок.

Таблица 2

Число и сумма (млн. долл.) венчурных сделок по стадиям развития проекта

Стадии развития проекта	2012		2013		2014		2015	
	Число	Сумма (млн. долл.)						
Посев	71	38,5	57	29,4	46	38,1	27	7,1
Стартап	70	100,1	96	106,6	51	102,9	19	13,8
Ранняя стадия	32	255,7	51	221,2	32	130,9	77	64,5
Расширения	15	517,7	18	295,9	18	184,0	28	147,2
Поздняя стадия	-	-	-	-	2	-	-	-
Итого	222	912	222	653,1	149	480,9	151	232,6

Рассчитано по данным: Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2015 год / Российская Ассоциация прямого и венчурного инвестирования. – СПб.: РАВИ, 2016. – 125 с.

Поскольку гранты являются важным инструментом поддержки венчурного рынка и инновационной экосистемы в целом, рассмотрим данную категорию отдельно.

Количество выданных в 2015 году грантов выросло до 6074, а их общая сумма составляет 178,2 млн. долл. (Динамика и объем выданных грантов представлены на рисунке 2). Наибольшая часть грантов была выдана на поддержку проектов в секторах промышленных технологий (48 % от общего количества и 51 % от общей суммы) и биотехнологий (32 % от общего количества и 29 % от общей суммы соответственно).

Традиционно основная часть грантов была выдана Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям или Фонд Бортника). Количество грантов, выданных Фондом в 2015 году, составило 5792 гранта на сумму 155,4 млн долл. Второе место по активности занял Фонд «Сколково», который за 2015 год выдал 256 грантов на сумму 21,3 млн. долл. Число выданных грантов в 2014 году также существенно выросло – на 55 % по сравнению с 2013 годом, и составило 2619, общая сумма выданных грантов составила 127,3 млн. долл.

Увеличение грантовой активности со стороны государственных фондов создает предпосылки для устойчивого развития рынка и увеличения потока проектов поздних стадий в средне-срочной перспективе, поскольку доступ к финансовым средствам является ключевым фактором для роста инновационных предприятий. Позитивной тенденцией последних лет стало увеличение числа и объемов фондов венчурных инвестиций (динамика представлена в Таблице 3).

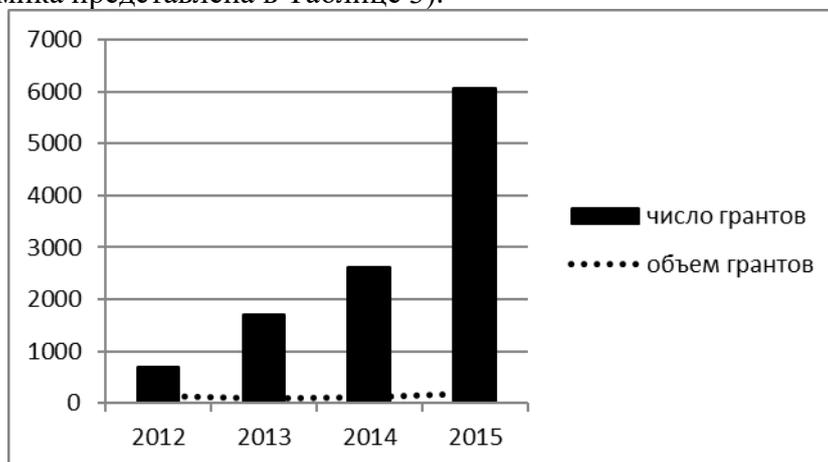


Рисунок 2. Число и объем грантов для финансирования венчурных проектов в 2012-2015 гг.

Таблица 3

Количество действующих венчурных фондов в 2006-2016 гг.

Год	2012	2013	2014	2015	2016
Число	159	201	216	226	266

Рассчитано по данным: Навигатор венчурного рынка «MoneyTree». Обзор венчурной индустрии России за 2012 год / Российская венчурная компания, РvС. – М.: «РВК», 2012-2016. – 14 с.

Лидером по количеству венчурных сделок и сумме привлеченных инвестиций остается сектор Информационных технологий (далее – ИТ). Количество сделок в секторах биотехнологий и промышленных технологий по-прежнему остается относительно небольшим по сравнению с сектором ИТ, тем не менее оба продемонстрировали значительный рост в 2015 году: биотехнологии – увеличение числа сделок с 6 до 39 сделок; промышленные технологии – с 10 до 15 сделок (число и сумма венчурных сделок по отраслям представлены в Таблице 4).

Таблица 4

Число и сумма (млн. долл.) венчурных сделок по отраслям

Отрасль (шт/млн.долл.)	2012		2013		2014		2015	
	Число	Сумма	Число	Сумма	Число	Сумма	Число	Сумма
Промтех	17	108,4	16	29,1	10	5,2	15	8,6
Биотех	16	11,4	13	13	6	32,1	39	18,1
Информационные технологии	10	792,1	193	611	133	440,6	97	205,9

Рассчитано по данным: Обзор рынка: Прямые и венчурные инвестиции. 9 месяцев 2016 год / Российская Ассоциация прямого и венчурного инвестирования. – СПб.: РАВИ, 2016. – 77 с.

Рассмотрим инвестиции венчурного капитала в разрезе федеральных округов. Статистические данные приведены на Рисунке 3. Центральный ФО традиционно лидирует по совокупному объему и числу осуществленных инвестиций (100 млн. долл. или 95,2 % от совокупного объема венчурных инвестиций в 2016 году).

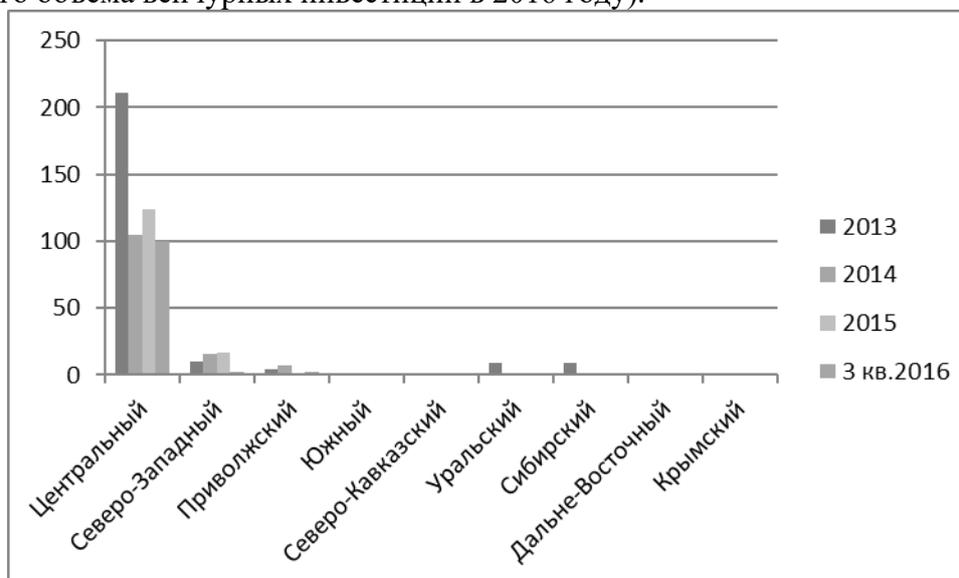


Рисунок 3. Объем венчурных инвестиций по федеральным округам в 2013-2016 гг., млн. долл.

Среди причин снижения активности на рынке можно назвать ужесточение требований фондов, предъявляемых к объектам финансирования, это обусловлено и желанием фондов минимизировать риски в условиях нестабильной ситуации на рынке. Помимо этого, наблюдаются тенденции по сокращению предложения венчурных денег на

российском рынке, расширение географии сделок фондов и смещение их фокуса в сторону проектов с высоким потенциалом на зарубежных рынках. Так, более 15 % от общей суммы предоставленного финансирования в секторе ИТ нацелено на развитие зарубежных проектов российских компаний.

В целом, уровень и динамика инвестиционной активности на рынке позволяют сделать осторожно-оптимистичный прогноз при отсутствии серьезных внешних потрясений.

Литература:

1. Навигатор венчурного рынка «MoneyTree». Обзор венчурной индустрии России за 2012 год / Российская венчурная компания, РvC. – М.: «РВК», 2012-2016. – 14 с.
2. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2015 год / Российская Ассоциация прямого и венчурного инвестирования. – СПб.: РАВИ, 2016. – 125 с.
3. Обзор рынка: Прямые и венчурные инвестиции. 9 месяцев 2016 год / Российская Ассоциация прямого и венчурного инвестирования. – СПб.: РАВИ, 2016. – 77 с.

Е.К. Верещака, 1 курс

Научный руководитель к.э.н., доцент Медведева И.А.

Тверской госуниверситет

РОЛЬ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ В ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

Аннотация: основная цель статьи состоит в выявлении роль одного из методов бюджетного регулирования – межбюджетных трансфертов, которые предоставляются из федерального бюджета в бюджет субъекта Российской Федерации. В рамках статьи было выявлено, что межбюджетные трансферты направлены на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности, позволяют стабилизировать сбалансировать бюджетной системы, помогают региону выполнить свои обязательства перед населением.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, бюджетное регулирование, сбалансированность бюджетной системы.

Vereschaka E.K.,

Medvedeva I.A. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor

Tver State University

THE ROLE OF INTERGOVERNMENTAL TRANSFERS IN THE FORMATION OF REGIONAL BUDGETS

Annotation: The main purpose of the article is to identify the role of one of the methods of budgetary regulation - inter-budgetary transfers, which are provided from the federal budget to the budget of the Russian Federation. As part of the article it was revealed that intergovernmental transfers are aimed at equalization of budgetary security, allow to stabilize the balance of the budget system and help the region to fulfill their obligations to the population.

Keywords: inter-budget transfers, budgetary management, balanced budget system.

Законодательством Российской Федерации определены основные положения формирования доходов и расходов бюджетов всех уровней, условия предоставления межбюджетных трансфертов, определяющие права субъектов Российской Федерации в части формирования и использования межбюджетного регулирования. Кроме того, Бюджетным Кодексом Российской Федерации обозначены полномочия Российской Федерации в сфере межбюджетного регулирования:

- «определены общие принципы предоставления и формы межбюджетных трансфертов;
- установлены порядок и условия предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета».

Бюджетное регулирование предопределено тем, что субъекты РФ наделены природно - климатическими и социальными особенностями, что, в первую очередь, не способствует их экономическому развитию, в том числе:

- недостаточной обеспеченности бюджета субъекта налоговыми и неналоговыми доходами, являющимися первостепенными источниками формирования доходов;
- низкой инициативностью органов государственной власти субъекта в области развития региона, в том числе - повышения его экономического потенциала.

Интересно выделить следующий парадокс: один из главных принципов бюджетного федерализма является самостоятельность региональных бюджетов, который подразумевает, что органы государственной власти субъекта самостоятельно разрабатывают бюджет и отвечают за его сбалансированность, а также определяют направления расходования бюджетных средств и осуществляют контроль за их

исполнением. Но данный принцип может полностью реализован, если у субъекта Российской Федерации будет высокий уровень доходной базы, которая позволит ему не прибегать к помощи федерального бюджета.

Проанализировав данные уровня расчетной бюджетной обеспеченности субъекта РФ на очередной финансовый год, рассчитанные в соответствии с методикой распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 22.11.2014 № 670 «О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ»[2], можно сделать вывод, что дифференциация региональных бюджетов по уровню бюджетной обеспеченности за 2014 - 2015 годы, особенно с падениями темпов роста экономики Российской Федерации в целом, высока. Поэтому возникает острая необходимость в поддержке со стороны государства в межбюджетных трансфертах, позволяющих стабилизировать уровень бюджетной обеспеченности регионов страны.

Финансовая помощь из федерального бюджета направлена, в первую очередь, **на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности региона**, основная цель которого является достижение таких финансовых возможностей субъекта Российской Федерации, при котором он самостоятельно сможет осуществлять свои полномочия, утвержденные законодательством страны.

Но, интересно отметить, безвозмездные поступления призваны стимулировать субъект к проведению ответственной налогово - бюджетной политики. На практике же, к сожалению, современный механизм предоставления трансфертов из федерального бюджета «поощряет» регионы с низким налоговым потенциалом. Также важно отметить, что методика распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации постоянно претерпевает корректировки, а иногда разработчики отказываются от тех нововведений уже в следующем бюджетном году, несмотря на то, что идеология предоставления дотаций остается неизменной.

Межбюджетные трансферты являются инструментами государства, которые позволяют ему **стабилизировать сбалансированность бюджетной системы** посредством увеличения объемов доходов региональных бюджетов, которые сокращаются в результате сложившейся нестабильной макроэкономической ситуации в стране, не позволяющей привлекать дополнительные инвестиции из-за рубежа и тем самым увеличивать налоговые поступления в бюджет. Поэтому межбюджетные трансферты играют важную роль в обеспечении расходных обязательств бюджета региона.

Помимо выравнивания бюджетной обеспеченности региона и обеспечения сбалансированности бюджетной системы в целом, система финансовой помощи в виде межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджету субъекта РФ будет **направлена на достижение открытого доступа граждан субъекта к основным услугам и социальным гарантиям**, перечень которых приведен в Конституции РФ. Для этого из федерального бюджета предоставляются целевые субсидии и субвенции.

Но сложившаяся практика делегирования федеральных полномочий на региональный уровень (посредством предоставления межбюджетных субвенций) позволяет сделать вывод, что, федеральный бюджет не только повышает эффективность расходов, передавая их тем субъектам, которые могут исполнить гораздо с меньшими затратами, но и влияет на сбалансированность бюджетов субъектов РФ.

Тема перераспределения субвенций является еще и актуальной потому, что, начиная с 2014 года, Правительство РФ утвердило новые Правила формирования и предоставления из федерального бюджета единой субвенции бюджетам субъектов РФ[3], тем самым расширило самостоятельность регионов и увеличило их ответственность за исполнение делегированных полномочий. Говоря о финансовой самостоятельности субъекта при распределении полученной субвенции, можно отметить взаимосвязь с принципом самостоятельности бюджета. Но и важно отметить следующее: как правило,

регион не исполняет возложенные на него полномочия, переданные федеральным бюджетом, в первую очередь, из-за того, что они не соответствуют тем затратам, необходимым для их реализации - следовательно, эти затраты покрываются региональным бюджетом, что негативно сказывается на сбалансированности бюджета субъекта РФ.

Также межбюджетные трансферты *направлены на повышение эффективности бюджетных расходов региона*. Ведь создание условий для повышения экономического потенциала субъекта будут первоочередно связаны с финансовой потребностью, так как любые действия будут осуществляться только при условии оплаты сопряженных с ними расходами. В этих целях субъектам РФ из федерального бюджета предоставляются субсидии, предназначенные на софинансирование расходных обязательств региона, приоритетных направлений (сельское хозяйство, образование, здравоохранение), являющимися наиболее значимыми для Российской Федерации, в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что без финансового обеспечения в виде межбюджетных трансфертов из федерального бюджета регион не сможет в полном объеме выполнить социальные обязательства перед населением.

С другой стороны, количество дотационных субъектов, несмотря на исполнение бюджета, на протяжении анализируемого периода остается неизменным: порядок расчетов дотаций постоянно меняется, но эффективность этих мер оставляет желать лучшего. Конечно, это связано с географическим, природно - климатическим, экономическим положениями субъекта. То есть, межбюджетные трансферты должны стимулировать субъекты Федерации зарабатывать собственные средства, при этом наращивая экономический потенциал, а не создавать иждивенческие настроения.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации № 145-ФЗ от 31.07.1998 (ред. от 28.12.2013) // Глава 2. Ст. 7. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=194033>. – (Дата обращения: 20.02.2017)
2. Министерство финансов Российской Федерации // Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=21446/ (Дата обращения: 20.20.2017)
3. Об утверждении Правил формирования и предоставления из федерального бюджета единой субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2015): Постановление Правительства РФ от 27.03.2013 N 275 (ред. от 23.12.2014) // Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144270/ (Дата обращения: 20.02.2017)

Е.Н. Галичникова, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Гуляева О.С.
Тверской госуниверситет*

СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация: В работе рассмотрены основные тенденции и состояние рынка слияний и поглощений на Российском уровне, приведены статистические показатели, позволяющие проследить изменения и дать оценку рынка М&А в дальнейшей практике.

Ключевые слова: слияния, поглощения, рынок М&А, тенденции, активы предприятия, синергический эффект, инвестиции.

Galichnikova E.N.

*Gulyaeva O.S. Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor
Tver State University*

MERGER AND ABSORPTION IN RUSSIAN PRACTICE

Annotation: The paper discusses the main trends and the state of the market of mergers and acquisitions in the Russian level, the statistical indicators to track changes and give an assessment of the market M & A practice in the future.

Keywords: mergers, acquisitions, M & A market trends, the company's assets, synergies, investments.

Формирование мировой экономики как глобальной системы хозяйствования требует развития интеграционных процессов на уровне хозяйствующих субъектов. Предпринимательство осуществляет одну из ключевых целей любой организации – рост компании. Процесс может быть осуществлен как за счет внутренних ресурсов предприятия, так за счет внешних инвестиций (наиболее распространенным механизмом является механизм слияний и поглощений (М&А).

Самый большой рынок М&А сосредоточен в западных странах, в частности в США. В России современный рынок М&А можно определить, как развивающийся. Собственно, практика слияний и поглощений возникла давно - компании на протяжении всего времени сливались друг с другом или поглощали более мелких конкурентов. Своей наивысшей точки расцвета рынок М&А достиг в 80-х годах 20 века в США благодаря широкому распространению «мусорных облигаций» (junk bonds), т.е. облигаций с низким кредитным рейтингом и высоким процентным доходом. Россия, восстановившись от кризиса 1998 г., накопив существенные внутренние ресурсы, с 2001 года вступила на новую ступень роста государственного капитала за счет сделок слияний и поглощений[1].

Механизм слияния и поглощения можно определить как процесс объединения активов предприятий с целью увеличения капитала, укрупнения производства, повышения конкурентоспособности в соответствии с меняющейся рыночной ситуацией.

Проанализируем тенденции слияний и поглощений на отечественном рынке.

2013 год для России оказался периодом особой активности: объем сделок, начиная с 2006 года, достиг порядка 300 трансакций, общая сумма сделок (с учетом мегасделок) составляет более 100 млрд.долл.США. В целом стоимость сделок за 2013 год сократилась, тем не менее российский рынок М&А увеличился на 16,8%, где преобладали в основном внутренние сделки как по стоимости (80%), так и по количеству (68%).

2014 год стал наихудшим для российского рынка М&А за весь послекризисный период: объем сделок составил \$48,72 млрд., объем рынка снизился на 59,6%. Однако тогда большая сумма сделок была сформирована более чем наполовину покупкой «Роснефтью» компании ТНК-ВР за \$56,85 млрд. В результате всех сделок ВР получила

12,48 млрд долл. и с учетом уже принадлежащих ей 1,25% акций "Роснефти" ВР стала владельцем 19,75% акций ОАО "НК "Роснефть". Сделка была оценена возможным синергетическим эффектом в сумму до 10 млрд долл[7].

Тем не менее, даже за вычетом данной сделки объем рынка упал на 24%. Число сделок за год составило 513 транзакций — также наименьшее значение за послекризисный период (Рисунок 1).

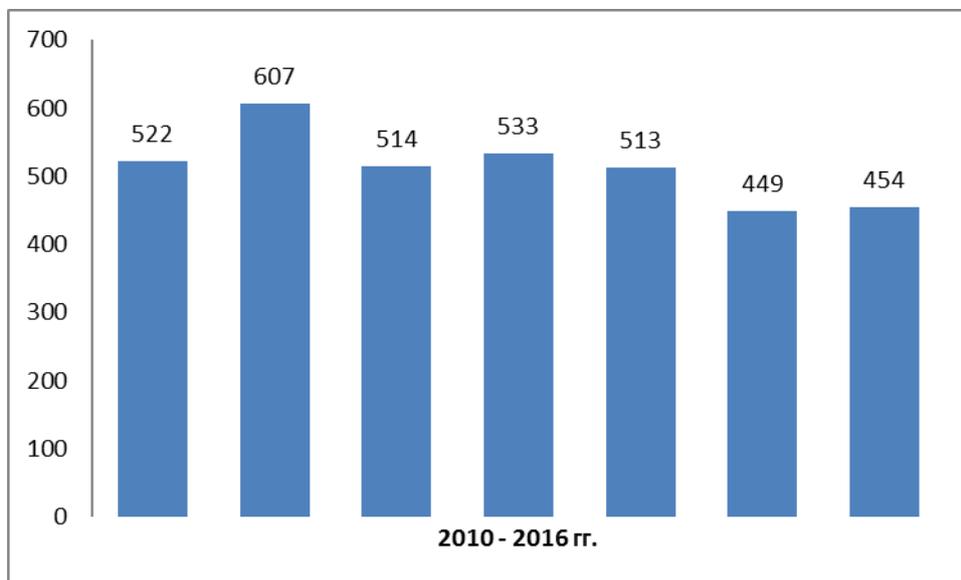


Рисунок 1. Динамика сделок на российском рынке М&А по числу [6]

В силу того, что курс рубля упал на 72%, около 5-6% сделок не преодолели нижний порог стоимости для статистики бюллетеня (\$1 млн.). Но даже в рублевом выражении рынок М&А в 2014 году упал более чем в 2 раза — до 1,88 трлн. руб. с 3,82 трлн. руб. в 2013 году. Без учета сделки по покупке ТНК-ВР снижение составило 8,4%. По сумме в рублях рынок М&А фактически вернулся на уровень 2010 года. Так же не стоит забывать о падении цен на нефть, внешнеполитической нестабильности и снижении темпов роста российской экономики.

Итоги 2015 года можно назвать катастрофическими. Общая сумма сделок на рынке М&А снизилась на 29% до 55,8 млрд долл.США, что стало результатом сокращения количества сделок на 19% и уменьшением средней стоимости сделки на 11%. Экономический спад, падение цен на нефть и затруднительный доступ к получению финансирования еще больше ослабили российских участников рынка М&А[3].

2016 год ознаменован окончанием падения на рынке слияний и поглощений; количество сделок выросло - на 1,1%. Тем не менее, суммарная стоимость сделок в 2016 году оказалась худшей за последние семь лет - всего \$41,76 млрд., на 11% меньше, чем годом ранее. Это связано, прежде всего, с недостатком мегасделок стоимостью от \$1 млрд. В 2016 году их было всего семь (Таблица 1), тогда как годом ранее — десять: объединение Pfizer и Allergan (160 млрд долл.США, слияние AB InBev и SABMiller (117 млрд долл.США), покупка BG нефтегигантом Shell (H.J. Heinz Company и Kraft Foods Group), объединение H.J. Heinz Company и Kraft Foods Group (63 млрд долл.США), продажа «Стройгазконсалтинга» Газпромбанку и UCP (7 млрд долл.США), покупка «Роснефтью» доли НПЗ Essar (2,4 млрд долл.США) и другие[2].

Таблица 1

Топ сделок M&A в 2016 году

№	Отрасль	Актив	Регион	Продавец	Покупатель	Стоим., \$ млн.
1	Строительство	Активы компании «СУ-155»	г. Москва, Санкт-Петербург	Передано в рамках санации	ООО «РК Актив» (ПАО АКБ «Российский капитал»)	4902,1**
2	Добыча полезных ископаемых	АО «Архангельскнеодобыча»	Архангельская область	ПАО «ЛУКОЙЛ»	ФГ «Открытие Холдинг»	1450,0
3	Строительство	Группа компаний «Мортон»	г. Москва	Александр Ручьев, миноритарии	Сергей Гордеев	1266,0*
4	Торговля	ООО Торговая компания «Мегаполис-Украина» (после сделки – ООО «Тедис Украина»)	Украина	Игорь Кесаев и партнеры	Борис Кауфман и партнеры	1250,0*
5	Строительство	ООО «Плаза» (башня «Евразия»)	г. Москва	Coulteria Ltd (структура Сулеймана Керимова)	ООО «ВБ-сервис» (группа ВТБ)	754,6
6	Торговля	ПАО «М.Видео»	г. Москва	Александр Тынкован, Павел Бреев, Михаил Тыткован	Финансовая группа «Сафмар» (Михаил и Саит-Салам Гуцериевы, Михаил Шишханов)	725,8*
7	Строительство	Группа компаний «СК Мост»	г. Москва	Геннадий Тимченко, другие акционеры	Руслан Байсаров	550,0*
8	Торговля	Сеть магазинов бытовой техники и электроники «Эльдорадо»	г. Москва	PPF Group N.V., ЕММА Capital	Финансовая группа «Сафмар» (Михаил и Саит-Салам Гуцериевы, Михаил Шишханов)	500,0*
9	Строительство	ООО «Глоракс» (Gloraх Group)	г. Москва	Валентин Черныш	Андрей Биржин (40%), Дмитрий Коновалов	444,0

Рассчитано: Рынок слияний и поглощений. Рейтинги M&A. URL: <http://mergers.akm.ru/>

Стоимость сделки осталась почти неизменной – 3 млрд. руб. (3,4 млрд. руб. за 2015 год), что в значительной степени обусловлено сохраняющейся девальвацией рубля. Однако в рейтинге не учтена одна из крупнейших сделок 2016 года — покупка "Роснефтью" контрольного пакета АНК "Башнефть" у Росимущества (\$5,2 млрд). "В данном случае и покупатель, и объект сделки — государственные компании, то есть

реальной смены конечного собственника не произошло", — поясняется в аналитической записке АК&М[4].

Средняя стоимость сделок в отраслях менялась в 2016 году разнонаправленно. Строительство и девелопмент по-прежнему остаются самой «дорогой» отраслью на российском рынке M&A, однако цены на активы здесь значительно упали (см рис 2). Крупнейшая из них — сделка по передаче активов группы СУ-155 компании ООО "РК Актив" ("дочки" банка "Российский капитал") на \$4,9 млрд[4]. Сделка была совершена по новой для России форме – передача активов в счет погашения долга. Такой же формат подошел и для совершения сделок между Сбербанком и бизнес-центром President Plaza (на сумму \$350 млн) и группой ВТБ башни "Евразия" в "Москва-Сити" (\$754,6 млн).

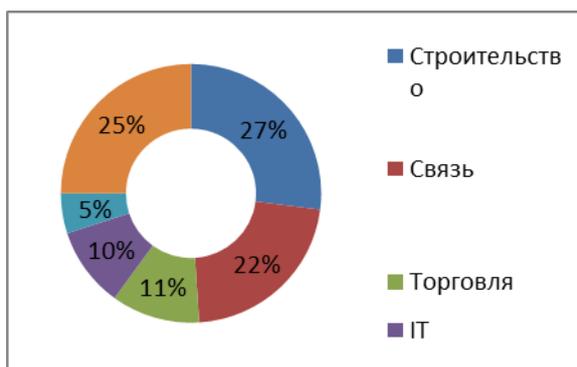


Рисунок 2. Удельный вес отраслей на российском рынке M&A в 2016 году по сумме сделок
Источник: Рынок слияний и поглощений. Статистика M&A. URL: <http://mergers.akm.ru/stats/11>

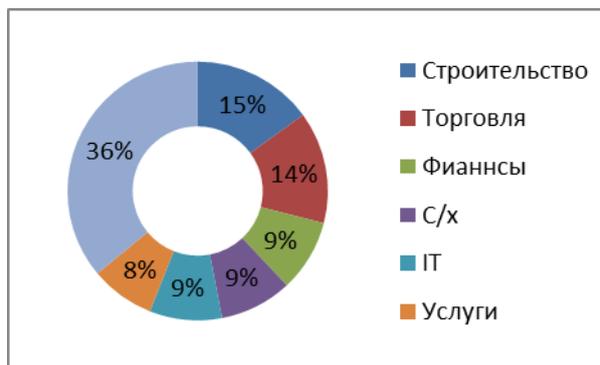


Рисунок 3. Удельный вес отраслей на российском рынке M&A в 2016 году по количеству сделок
Источник: Рынок слияний и поглощений. Статистика M&A. URL: <http://mergers.akm.ru/stats/11>

Изменения произошли в 2016 году и в отраслевой классификации. Годом ранее первые строчки по объемам совершенных сделок занимали строительная и топливно-энергетическая отрасли. В 2016-м лидирует отрасль связи — две сделки на \$8,9 млрд (в 2015 году только одна сделка на \$765 млн). Стоит отметить, что слияние итальянских телеком-операторов Wind (принадлежит VimpelCom Ltd) и 3 Italia (владелец — гонконгский холдинг CK Hutchison) стало крупнейшей сделкой в отрасли и одной из трех крупнейших на рынке вообще за последний пятилетний период. Как отмечают аналитики, Россия на пути создания крупных трансграничных операторов (как, например, в случае VimpelCom Ltd). Трендами же следующих двух лет станут "тройная интеграция" — расширение сферы услуг, предоставляемых на одной площадке (связь, контент, финансы), — и движение в сторону разработки программного обеспечения, хранения и анализа больших данных[4].

За последние месяцы 2016 года можно проследить рост количества заключённых сделок M&A, что даёт предположить об их увеличении в 2017 году. Восстановление Российской экономики ведет к росту рынка M&A на долгосрочные периоды, но не имея скорых возможностей выхода на внешние рынки, поскольку курсы валют по прежнему остаются не стабильными и крупные компании имеют риски в тратах на фоне макроэкономической неопределенности.

Литература:

1. Группа «Бета Финанс». Рейтинги M&A. URL: <http://betafinance.ru/articles/chtotakoe-rynok-ma.html>
2. Крупнейшие слияния и поглощения 2015 года. URL: https://lenta.ru/articles/2016/02/01/big_kush
3. Обзор российского рынка слияний и поглощений в 2015. URL: <https://kpmg.com>
4. Рынок в 2016 году сделали связисты. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/3186841>
5. Рынок слияний и поглощений. Рейтинги M&A. URL: <http://mergers.akm.ru/>
6. Рынок слияний и поглощений. Статистика M&A. URL: <http://mergers.akm.ru/stats/11>
7. Финал «интересного приключения»: «Роснефть» завершила покупку ТНК-ВР. URL: <http://www.rbc.ru/economics/22/03/2013/5704054a9a7947fcbd446f81>

А.Г. Гарибян, 2 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Медведева И.А.
Тверской госуниверситет*

ФАКТОРИНГ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы факторинга в России и возможные пути их решения. Определение проблем, возникающих при оказании факторинговых услуг, позволит многим участникам факторингового процесса, во-первых, получить представление о возможных трудностях, с которыми они столкнутся в будущем, а также заставит задуматься о возможных путях их решения, даст почву для совершенствования российского законодательства и повышения эффективности оказания факторинговых услуг в банке.

Ключевые слова: факторинг, факторинговая компания; проблемы факторинга в России; пути решения.

A.G. Garibyan,

*Medvedeva I.A. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor
Tver State University*

FACTORING IN RUSSIA: PROBLEMS AND POSSIBLE WAYS OF THEIR SOLUTION

Annotation: The article considers the problems of factoring in Russia and possible ways of their solution. Identify issues arising from the provision of factoring services, will allow many of the participants of the factoring process, first, to get an idea about the possible challenges they face in the future, and also make you think about possible ways to resolve them will provide the ground for improvement of the Russian legislation and improve the effectiveness of the provision of factoring services in the Bank.

Keywords: factoring, factoring company; factoring in Russia; solutions.

Субъекты предпринимательского права в своей деятельности сталкиваются со многими препятствиями, наиболее опасными из которых является отсутствие финансовых ресурсов для осуществления деятельности и невозможность быстрого получения дополнительного финансирования, используя ресурсы финансовой и банковской системы. В этих обстоятельствах договор факторинга играет значительную роль, позволяя банкам предоставлять необходимое финансирование компаниям, независимо от размера их бизнеса и отдельных недостатках в финансовом состоянии, ориентируясь на ликвидность приобретаемых прав требования.

Факторинг (от англ. Factor - агент, посредник) — покупка банком или специализированной факторинговой компанией денежных требований поставщика к покупателю и их инкассация за определенное вознаграждение[1].

Внедрение факторинга в России началось в 1988 г. в качестве эксперимента Промстройбанком и Жилсоцбанком СССР. Таким образом, факторинг в нашей стране – относительно молодой финансовый инструмент, находящийся на начальных этапах своего развития. В силу этого существует ряд проблем, связанных с предоставлением данного вида услуг.

Многие предприниматели вовсе не знают о том, что такое факторинг и какие выгоды в себе он несет. Другие не хотят доверять этому виду услуг и предпочитают банковский кредит, который кажется им более простым, понятным и удобным. Механизм выкупа дебиторской задолженности фактором кажется им непонятным. Отсутствие

четких правил отображения операций с факторингом в бухгалтерском учете еще более запугивает потенциальных потребителей услуги.

Первая и наиболее значимая причина отказа предпринимателей от факторинга – высокая цена. Процент по кредиту значительно меньше цены факторинговых услуг.

Банки и факторинговые компании не вывешивают на своих официальных сайтах прайс с услугами по факторингу, поэтому на цифрах довольно сложно составить сравнение стоимости факторинга и кредита. В доказательство того, что факторинг значительно дороже кредитования, рассмотрим составляющие цены факторинга. Первое – это стоимость привлечения средств для самого фактора: по клиентским сегментам рынка она примерно одинаковая, у кого-то чуть меньше, у кого-то чуть больше. Второе – «...важна также стоимость риска, который принимается в процессе совершения сделки: при факторинге деньги выдаются одному юридическому лицу, а получить их фактор должен уже у другого, поэтому в данном случае риск оценивается по-другому, нежели при традиционном кредитовании», – говорит Антон Мусатов, Генеральный директор ВТБ Факторинг[2]. И наконец, третий момент – это непосредственно комиссия фактора, тот маржинальный доход, который он намерен заработать. В силу того, что факторинг по своей структуре сложнее, чем обычный кредит, для его обслуживания требуется гораздо больше человеческих ресурсов, IT-технологий и др. Соответственно затраты фактора выше, нежели чем банка.

Удешевление факторинга может произойти за счет:

- уменьшения маржинального дохода фактора и уменьшения стоимости риска, на что фактор наврядли согласится;
- уменьшения расходов на обслуживание факторинга, однако это может отрицательно сказаться на качестве факторинговых услуг.

Тем самым, стоимость факторинга возможно уменьшить, однако его себестоимость выше себестоимости кредита, поэтому в одной ценовой категории эти два продукта все равно находиться не будут.

Еще одна из наиболее значимых проблем российского факторинга – отсутствие собственной надлежащей правовой базы, регулирующей факторинговую деятельность.

Рост интереса к международному факторингу обусловил необходимость приведения законодательства Российской Федерации в соответствии с международными стандартами предоставления факторинговых услуг.

Это выявило надобность присоединения России к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям. 5 мая 2014 года Президент РФ Путин В.В. подписал Федеральный закон № 86-ФЗ «О присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям».

Конвенция УНИДРУА от 28 мая 1988 года четко определяет понятие факторинга, регулирует соблюдение интересов трех сторон факторинговой сделки и их права и обязанности по договору. Необходимо внести ряд изменений в Гражданский Кодекс РФ, в Федеральный закон № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» и в статью 15.25 главы 15 Кодекса об административных правонарушениях РФ.

Присоединение России к Конвенции и последующие совершенствования российского законодательства в отношении предоставления факторинговых услуг должно увеличить долю факторинга в ВВП страны за счет увеличения спроса на использование международного факторинга, поддержки малого и среднего бизнеса и повышения конкурентоспособности российских банков на рынке.

Существует и другая проблема. Многие эксперты считают, что предоставление факторинговых услуг в составе банка отрицательно сказывается на качестве предоставляемых услуг.

Главная проблема банковского факторинга заключается в отличной от кредитных подразделений системе принятий решений. Наличие скоринговой системы оценки факторинговых рисков во многих банках отсутствует, вместо нее используются системы

оценивания рисков, близкие к кредитным, что по определенным параметрам не соответствует особенностям предоставления факторингового обслуживания.

Кроме того, факторинговые и кредитные отделы зачастую являются прямыми конкурентами. Соответственно, развитие факторинга внутри банка весьма проблематично.

Как вариант, дальнейшее его развитие должно происходить в рамках небанковского факторинга – в специализированных компаниях, неаффилированных с банками. Однако это приводит к следующей проблеме предоставления факторинговых услуг в России: необходимость постоянного фондирования и управления ликвидностью факторинговой компании.

Прогнозирование оборачиваемости финансирования в факторинговой компании затруднительно, что влияет на увеличение риска потери ликвидности. Собственного капитала недостаточно для предоставления финансирования клиентам, лишь около 10% оборота финансируются факторами за счет собственных средств, оставшаяся часть может быть получена или у материнских банков, или в качестве займа. Соответственно, для самостоятельного функционирования факторинговой компании необходима значительная доля высоколиквидных, зачастую низкодоходных, активов, что способствует увеличению себестоимости факторинговых услуг[3].

Таким образом, предоставление факторинговых услуг в банке, для которого факторинг не является основным направлением, минимизирует появление риска потери ликвидности, покрывая его высоколиквидными активами банка.

Большинство сторонников как банковского, так и небанковского факторинга сходятся во мнении относительно следующей проблемы российского рынка факторинга: необходимости наличия единого органа, регулирующего факторинговую деятельность. В нашей стране существует организация, объединяющая участников российского рынка факторинга (Ассоциация Факторинговых Компаний – АФК), однако она направлена не столько на регулирование факторинговой деятельности, сколько на ее развитие. На мой взгляд, целесообразнее создать общегосударственный регулятор в сфере предоставления факторинговых услуг с правом законодательной инициативы.

Создание государственного регулятора факторинговой деятельности вызывает множество споров среди специалистов в данной сфере, поскольку является палкой о двух концах. С одной стороны, отсутствие регулятора сопряжено с риском появления непрозрачных и недобросовестных факторов, с другой стороны, наличие регулирующего органа способно затормозить развитие факторинговой деятельности в стране, за счет ограничения свободы деятельности, жестких рамок и строгих нормативов.

Стоит сказать, что факторинг в России доступен не для всех желающих им воспользоваться, таким образом происходит сужение круга потенциальных потребителей. Фактор устанавливает ограничения на объем сделок и период отсрочки – он не работает с небольшими суммами и длительными промежутками времени. Компании-факторы не обслуживают дебиторскую задолженность бюджетных организаций и физических лиц, отказываются работать с некоторыми видами предприятий. Решением этой проблемы было бы создание новых факторинговых продуктов. Это бы позволило факторам выйти в новые отраслевые сегменты и привлечь дополнительных клиентов.

Ни для кого не секрет, что развитый сектор малого и среднего предпринимательства является двигателем экономики и залогом её стабильности. При совершенствовании факторинговых услуг данный продукт был бы одним из наиболее удобных способов финансирования малых предприятий. Таким образом, факторинг в России необходимо развивать, модернизировать и внедрять в деятельность организаций.

Литературы:

1. Факторинг: Учебное пособие / И.Е. Покаместов, М.В. Леднев. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 88 с.

2. [Электронный ресурс] /Деловой еженедельник.- Режим доступа: <http://ko.ru/articles/24970> , статья в интернете. (Дата обращения: 18.02.2017 г.).
3. Теоретические и практические аспекты использования факторинга в российской и зарубежной правитке / Колобанов Д.Е., Кальсин А.Е., Парфенова Л.Б. – Ярославль, 2009.

О.В. Гарнушкина, 2 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Гуляева О.С.
Тверской госуниверситет*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В работе рассмотрена сущность анализа финансовой устойчивости при помощи относительных и абсолютных показатели. Данные показатели позволяют оценить финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта, поскольку финансовая устойчивость в современных условиях является условием успешной деятельности предприятия. Также выделены преимущества и недостатки при анализе абсолютными и относительными показателями.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, абсолютные показатели, относительные показатели, состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования, коэффициент автономии

O. V. Garnushkina,

*Gulyaeva O.S. Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor
Tver State University*

ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE

Annotation: The paper considers the essence of the analysis of financial stability using relative and absolute indicators. These indicators allow to assess the financial stability of the entity, because financial stability in modern conditions is a prerequisite for the success of the enterprise. Also the advantages and disadvantages when analyzing absolute and relative indicators.

Keywords: financial stability, absolute indicators, relative indicators, the status of stocks and the security of their sources of formation, the coefficient of autonomy

В настоящее время в условиях нестабильности успешность деятельности предприятия обусловлена их финансовой устойчивостью. Устойчивость предприятия, функционирующего в экономике, является одним из важнейших факторов оценки ее конкурентоспособности. Но для определения финансовой устойчивости, необходимо в первую очередь разобраться в способах оценки данного понятия. Финансовая устойчивость предприятия оценивается при помощи абсолютных и относительных показателей.

Система абсолютных и относительных показателей позволяет оценить финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта. Рассмотрим систему абсолютных показателей финансовой устойчивости, которые характеризуют состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования [1]:

1. *Наличие собственных оборотных средств:*

$$E^c = C^c - F' \quad (1),$$

где C^c - реальный собственный капитал; F' - внеоборотные активы.

2. *Наличие долгосрочных источников формирования запасов:*

$$E^{доп} = E^c - C^{дк} \quad (2),$$

где E^c - наличие собственных оборотных средств; $C^{дк}$ - долгосрочные обязательства и целевые финансирование и поступления долгосрочного характера;

3. *Общая величина основных источников формирования запасов:*

$$E^{общ} = E^{дол} - C^{кк} \quad (3),$$

где $E^{дол}$ - наличие долгосрочных источников формирования запасов;

$C^{кк}$ - краткосрочные кредиты и займы и целевые финансирование и поступления краткосрочного характера.

При использовании абсолютных показателей для расчета финансовой устойчивости рассчитывается трехкомпонентный показатель, при использовании которого сопоставляются общая величина запасов и затрат предприятия со всеми источниками средств для их формирования, а также в рамках данного расчета можно определить к какому типу финансовой устойчивости относится предприятие. Расчет данных показателей представлен на Рисунке 1:

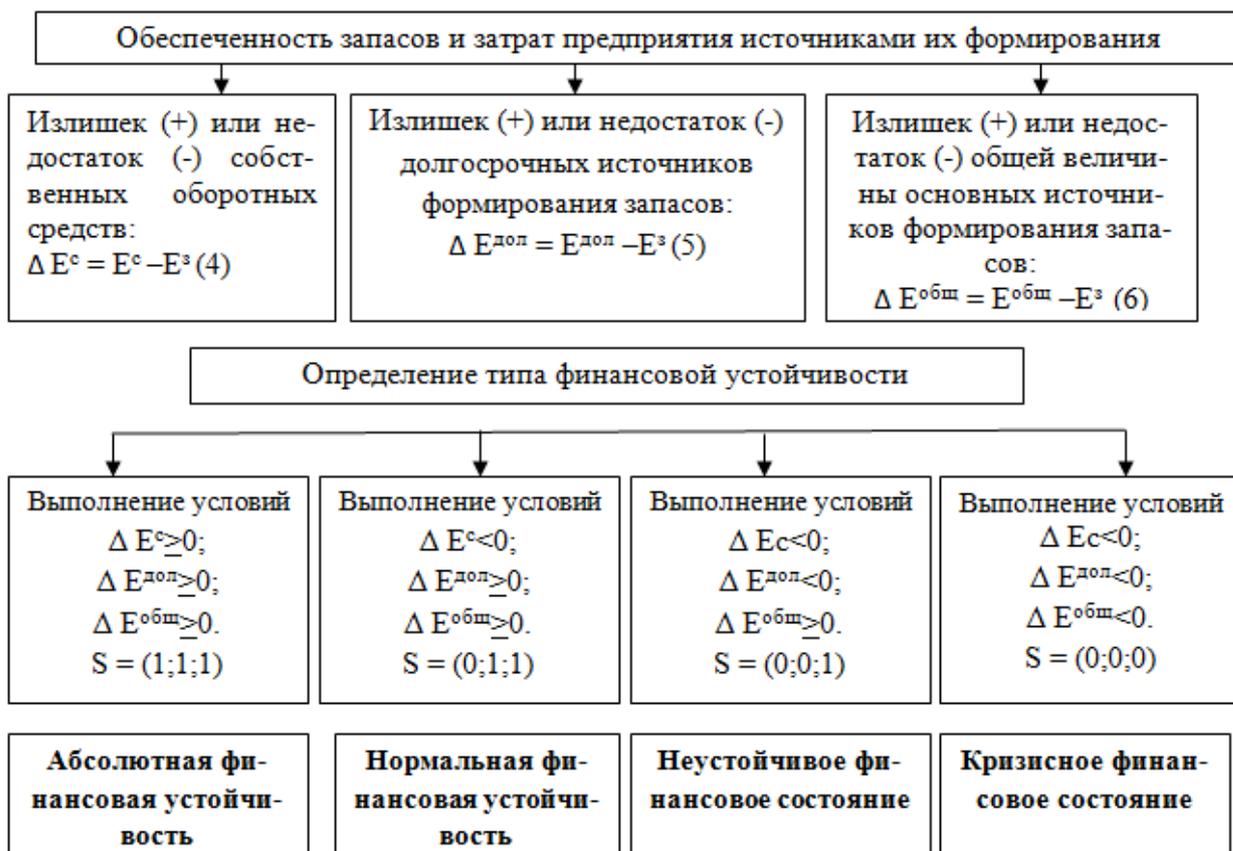


Рисунок 1. Обеспеченность запасов и затрат предприятия источниками их формирования

Но при расчете финансовой устойчивости абсолютными показателями есть свои преимущества и недостатки, которые мы попытаемся выделить.

При расчете финансовой устойчивости абсолютными показателями выделяются следующие основные преимуществами :

1. при данном расчете не требуется много времени и специальных знаний для расчета показателей общей величины запасов и затрат предприятия;
2. благодаря четким критериям при расчете абсолютными показателями, можно точно установить к какому типу финансовой устойчивости относится анализируемое предприятие, т.е. к абсолютной устойчивости, нормальной устойчивости, неустойчивому финансовому состоянию и кризисному финансовому состоянию, суть которых заключается в следующем:
 - **абсолютная устойчивость финансового состояния** оценивается тем, что предприятие характеризуется высоким уровнем платежеспособности независимости от внешних кредиторов. Данная ситуация на предприятиях встречается крайне редко.
 - **нормальная устойчивость** финансового состояния гарантирует платежеспособность предприятия. При данной ситуации, объемы запасов предприятия позволяют покрывать краткосрочные кредиты и займы, и предприятие имеет собственные оборотные средства.

- **неустойчивое финансовое состояние**, характеризует ситуацию, при которой предприятие сохраняет возможность восстановления равновесия за счет пополнения реального собственного капитала и увеличения собственных оборотных средств, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных кредитов и заемных средств.
- **кризисное финансовое состояние**, при котором предприятие находится на грани банкротства [2].

При расчете финансовой устойчивости абсолютными показателями выделяются следующие основные недостатки:

- данный анализ является краткосрочным и не характеризует динамику финансового состояния предприятия;
- при анализе рассматриваются только абсолютные показатели и не включаются расчет относительными показателями;
- при анализе используется расчет таких показателей как: запасы и источники средств для их формирования. Но данные показатели не позволяют оценить влияние всех фактор, которые оказывают воздействие на финансовую устойчивость предприятия.

Расчет финансовой устойчивости с помощью абсолютных показателей достаточно удобен, однако, он не объективен и позволяет выявить лишь внешние стороны факторов, влияющих на финансовую устойчивость. Поэтому необходимо провести оценку финансовой устойчивости при помощи анализа относительных показателей - коэффициентов финансовой устойчивости.

Сущность расчета финансовой устойчивости при помощи относительных показателей, заключатся в расчете финансовых коэффициентов, позволяющих оценить насколько устойчиво предприятия, с точки зрения финансовой составляющей, а также сравнить значение данных финансовых коэффициентов с нормативным значением. И на основе проведенных расчетов сформировать стратегию дальнейшего развития и улучшения финансовой устойчивости исследуемого предприятия.

Относительные показатели финансовой устойчивости можно рассматривать на основе следующих показателей [3]:

1. Показателей финансовой независимости (структуры капитала):

- коэффициент автономии (нормативное значение $\geq 0,5$):

$$K_a = CK / A(B\bar{b}) \quad (7),$$

где СК – сумма собственного капитала; А (Вб) – величина активов предприятия (валюта баланса)

- коэффициент финансовой независимости (нормативное значение $\leq 0,7$):

$$K_{фз} = ЗК / СК \quad (8),$$

- коэффициент финансирования (нормативное значение $\geq 1,0$):

$$K_{ф} = СК / ЗК \quad (9),$$

2. Показателей состояния оборотных средств предприятия:

- коэффициент маневренности собственного капитала (нормативное значение 0,2-0,5):

$$K_{мск} = СОС / С_k \quad (10)$$

- коэффициент обеспеченности оборотных (текущих) активов собственными оборотными средствами (нормативное значение $\geq 1,0$):

$$K_{оа} = СОС / ОА \quad (11),$$

где ОА – величина оборотных активов предприятия

- коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (индивидуальный для каждого предприятия)

$$K_{оа/ва} = ОА / ВА \quad (12),$$

3. Показателей основных средств предприятия:

- коэффициент реальной стоимости имущества (нормативное значение $\geq 0,5$)

$$K_{pc} = PA / A(B6) (13),$$

- индекс постоянного актива (нормативное значение =1)

$$I_{па} = VA / CK (14)$$

В расчете финансовой устойчивости относительными показателями есть свои преимущества и недостатки, которые мы также попытаемся выделить.

При расчете финансовой устойчивости относительными показателями выделяются следующие основные преимущества:

4. анализ позволяет проводить контроль текущей финансовой устойчивости;
5. при анализе не возникает сложности в информационном обеспечении и расчете показателей;
6. расчет позволяет провести сравнение с другими экономическими субъектами.

При расчете финансовой устойчивости относительными показателями выделяются следующие основные недостатки:

- расчет относительными показателями не учитывает отраслевую специфику анализируемого предприятия и не позволяет провести комплексную оценку исследуемого предприятия;
- при расчете показателей возникают различия в алгоритмах исчисления отдельных показателей;
- при расчете выявляются отклонения от нормы анализируемых показателей, выход за пределы которых отражает утрату финансовой устойчивости предприятия.

Однако комплексная оценка данных значений опирается на учет закономерностей сложившихся в мировой практике. Проведение анализа финансовой устойчивости предприятия при помощи финансовых коэффициентов, дает возможность охарактеризовать рассматриваемое предприятие с точки зрения финансовой независимости, т.е. насколько предприятие зависит от кредиторов; охарактеризовать состояние оборотных средств предприятия, а также рассмотреть состояние основных средств предприятия. Проведение такого анализа дает возможность определить, насколько эффективно предприятие использует собственный и заемный капитал.

В результате проведенного нами исследования оценки финансовой устойчиво следует сказать о том, что финансовая устойчивость – сложное понятие, и для ее определения необходимо использовать и анализировать различные системы показателей, такие как абсолютные и относительные показатели, рассмотренные в данном исследовании. Также в рамках данного исследования выделены преимущества и недостатки, которые необходимо учитывать при анализе исследуемого предприятия.

Литература:

1. Финансовый менеджмент: в вопросах и ответах: учеб. пособие / В. В. Ковалев, Ковалев Вит. В. — Москва: Проспект, 2013. — 304 с.
2. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д.Шеремет, Е.В. Негашев – 2-е издание перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М – 2016 – 208 с.
3. Финансовый менеджмент. [Электронный ресурс]. URL: http://f1228si.narod.ru/FinMan_UMP_DOT.pdf (дата обращения 20.02.17)

Г.П. Герасимов, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Глушкова Н.Б.
Тверской госуниверситет*

ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФЬЮЧЕРСНЫХ КОНТРАКТОВ В РОССИИ

Аннотация: В статье приведены данные по объемам сделок с фьючерсными контрактами на Московской бирже и приведено сравнение с данными Чикагской товарной биржи. Проведен анализ данных и выявлена необходимость развития рынка капитала в России. На основе полученных данных сделан вывод о направлении использования фьючерсных контрактов на российском и американском срочных рынках. Сделан вывод о том, что на фьючерсном рынке России в основном используются валютные фьючерсы, в то время как использование инструментов на процентные ставки крайне незначительно. Это свидетельствует о слабом использовании внутренних кредитных ресурсов и предпочтении внешних займов в валюте.

Ключевые слова: срочный рынок, фьючерсный контракт, Московская биржа, Чикагская товарная биржа, фондовый рынок.

G. P. Gerasimov,

*Glushkova N.B. Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor
Tver State University*

TRENDS IN THE USE OF FUTURES CONTRACTS IN RUSSIA

Annotation: The article presents data on volumes of transactions with futures contracts on the Moscow Stock Exchange and provides a comparison with the data of the Chicago Mercantile Exchange. Spend analysis and identified the need for capital market development in Russia. Based on these results the conclusion about the direction of the use of futures contracts on the Russian and US futures markets. The conclusion is that the futures market in Russia are mostly used currency futures, while the use of the instruments on interest rates extremely low. This demonstrates the use of a weak domestic credit and a preference for external borrowing in foreign currency.

Keywords: *the futures market, futures contract, the Moscow Stock Exchange, Chicago Mercantile Exchange, the stock market*

В настоящее время в России фьючерсный рынок является одним из центральных звеньев современных рыночных отношений. Он представляет собой хорошо организованную систему биржевой и внебиржевой торговли. Срочный рынок, и в частности рынок фьючерсов, выступает как полноправный элемент финансового рынка. В России данный рынок уже получил существенное развитие и используется для страхования от рыночного риска и не исключающим при этом возможности получения прибыли.

Началом развития фьючерсного рынка в России следует считать октябрь 1992г. К этому времени относятся первые шаги российских бирж по внедрению фьючерсных контрактов. Замедленное развитие фьючерсного рынка связано со сложными условиями становления рыночной экономики России, отсутствием необходимой инфраструктуры фьючерсной торговли, финансовой малограмотностью, инфляцией, кризисом производства.

Основной площадкой в России для торговли финансовыми инструментами, в т. ч. и производными, является Группа «Московская Биржа». В настоящий момент на срочном рынке Московской Биржи обращаются производные финансовые инструменты, базовыми активами которых являются: Индекс РТС, Индекс ММВБ, Российский индекс

волатильности, отраслевые индексы, акции, облигации федерального займа, иностранная валюта, ставка трёхмесячного кредита MosPrime и товары.

Объем торгов на Московской Бирже стремительно растет из года в год. Объем проторгованных контрактов увеличился в три раза за последние семь лет. Интересна структура торгов фьючерсными контрактами. Стабильный рост торгов показывают валютные фьючерсы (Таблица 1). С 2014 г. валютные фьючерсы занимают более половины объема торгов всех фьючерсных контрактов. Российские компании и инвесторы стали активней использовать инструменты срочного рынка для регулирования финансового риска. Активизировался и рынок товарных фьючерсов, где объем торгов за последние годы возрос многократно. Этому поспособствовало падение цен на сырьевые товары, что подтолкнуло производителей и покупателей заключать позиции на срочном рынке.

Таблица 1

Объемы торгов на Московской бирже (контрактов)

Объем торгов, контрактов	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Фьючерсы (всего)	625 658	1 052 717	1019093	1080610	1 324579	1610525	1 890 961
прирост к предыд. году		68,26%	-3,19%	6,04%	22,58%	21,59%	17,41%
валютные инструменты	135 034	263 680	411 079	456 432	707 192	982 932	930 716
прирост к предыд. году		95,27%	55,90%	11,03%	54,94%	38,99%	-5,31%
процентные инструменты	133	7 606	21 262	17 414	9 186	2 621	2 647
прирост к предыд. году		5613,23%	179,53%	-18,10%	-47,25%	-71,46%	0,97%
фондовые инструменты	239 140	362 770	241 623	302 636	343 151	306 783	254 712
прирост к предыд. году		51,70%	-33,39%	25,25%	13,39%	-10,60%	-16,97%
индексные инструменты	233 399	381 827	323 038	267 792	245 052	195 078	236 104
прирост к предыд. году		63,59%	-15,40%	-17,10%	-8,49%	-20,39%	21,03%
товарные инструменты	17 952	36 834	22 089	36 336	19 997	123 111	466 783
прирост к предыд. году		105,18%	-40,03%	64,50%	-44,97%	515,64%	279,15%
Рассчитано по: Московская биржа: ежемесячные объемы торгов// URL: https://moex.com/s868							

Фьючерсы на процентные ставки, к которым относятся MosPrime и ставка однодневных кредитов RUONIA не пользуются популярностью у российских участников торгов, в основном их используют участники банковского рынка. За первый месяц 2016 г. доля заключенных фьючерсных контрактов на процентные ставки составляет лишь 0,13% от всего объема фьючерсных сделок (Таблица 2).

Таблица 2

Объем торгов на Московской бирже за январь 2017 г. (тыс. контрактов)

Фьючерсы по категориям	Количество контрактов	В процентном соотношении
Валюты	54195	47%
Процентные ставки	150	0,13%
Фонды	14315	12%
Индексы	13457	12%
Товары	34382	30%
Всего	116 502	100%
Рассчитано по: Московская биржа: ежемесячные объемы торгов// URL: https://moex.com/s868		

В то же время почти половину всего объема торгов (47%) составляют валютные фьючерсы. Такую предрасположенность отечественных инвесторов к валютным инструментам срочного рынка можно объяснить резким падением курса национальной валюты. Крупные российские компании, а также банковский сектор имели существенные обязательства в валюте и резкое её удорожание привело их к необходимости искать способы снижения валютного риска в том числе и через хеджирование на срочном рынке.

Для сравнения структуры сделок можно рассмотреть объем сделок на Чикагской товарной бирже за аналогичный период (Табл. 3). На данной площадке ситуация заметно отличается: лишь 7% сделок заключаются с валютными контрактами, в то время как контракты на процентные ставки Fed Funds и Eurodollars занимают более четверти объема торгов (26%). Рынок капитала и банковский сектор развитых стран значительно более развит, как и долговая нагрузка компаний, способных привлечь заемные средства под 1-3% годовых, из-за чего возникает спрос на процентные инструменты. В России же из-за дороговизны кредита предприятия больше ориентируются на собственные средства, либо привлекают деньги в иностранных фондах.

Таблица 3

Объем торгов на Чикагской товарной бирже (CMEGroup) за январь 2017 г. (млн. контрактов)

Фьючерсы по категориям	Количество контрактов	В процентном соотношении
Валюты	17	7%
Процентные ставки	65	26%
Фонды	59,3	24%
Индексы	36,7	15%
Товары	73	29%
Всего	252	100%
Рассчитано по: CMEG Exchange Volume Report – Monthly // URL: http://www.cmegroup.com/market-data/volume-open-interest.html		

Такой перекоп российского срочного рынка в сторону валютных инструментов при крайне низком обороте процентных свидетельствует о слабой развитости рынка капитала, его дороговизне и нестабильности финансовой системы России. Компании, имеющие доступ на внешние рынки капитала, предпочитают занимать за рубежом и хеджировать валютный риск покупками срочных контрактов. Чтобы переломить ситуацию в сторону использования внутренних кредитных ресурсов необходимо сделать рынок капитала дешевле и доступнее для большего числа компаний. Для этого необходимо проводить курс на укрепление финансовой системы: прежде всего через диверсификацию экономики и развитие рыночной среды.

Литература:

1. Печатников Ю. М. Почему в банковском бизнесе в России нужны специалисты по фьючерсному рынку валюты / Печатников Ю. М. – С-П.: Международный банковский институт, 2015;
2. Ковалёв А.А. Роль фьючерсных контрактов в прогнозировании и регулировании финансовых рынков / Ковалёв А.А. - Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2010. - № 15. – с. 67 – 74.
3. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] / Федеральная служба по финансовым рынкам: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/index.html
4. Московская биржа [Электронный ресурс] / Сайт Группы «Московская Биржа». – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://moex.com/>.
5. Чикагская товарная биржа [Электронный ресурс] / Сайт Чикагской товарной биржи». – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.cmegroup.com>

Я.В. Долгов, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., профессор Толкаченко Г.Л.
Тверской госуниверситет*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.

Аннотация: В статье рассмотрено значение бухгалтерского баланса в управлении финансовыми ресурсами. Описывается роль бухгалтерского баланса в формировании финансовых ресурсов предприятия. А также задачи финансового менеджера в организации.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовый менеджмент, финансовый менеджер, управление финансовыми ресурсами, бухгалтерский баланс, финансовые ресурсы.

Y.V.Dolgov,

*Tolkachenko G.L., Candidate of Economic Sciences, Professor
Tver State University*

THE USE OF THE BALANCE SHEET IN THE FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Annotation: The article discusses the importance of the balance sheet in the management of financial resources. It describes the role of the balance sheet in the formation of financial resources of the enterprise. And the task of the financial manager in the organization.

Keywords: financial analysis, financial management, financial management, financial management, balance sheet and financial resources.

Финансовые ресурсы организации представляют собой совокупность всех денежных средств в распоряжении предприятия и предназначенные для обеспечения его эффективной деятельности, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих.

Наличие финансовых ресурсов в необходимых количествах является условием финансового благополучия организации, ее финансовой стабильностью и платежеспособностью. Управление финансами организации относится к деятельности финансового менеджмента. Оно выражается в управлении денежными потоками организации которые позволяют получить прибыль и обеспечить платёжеспособность. Финансовый менеджер разрабатывает финансовую стратегию организации, опираясь на анализ финансовой отчетности и прогнозировании доходов организации.

К основным функциям финансового менеджмента относятся:

- управление активами.
 - вложение имеющихся в наличии у организации финансовых ресурсов.
 - формирование источников финансирования, поиск источников и какой должен быть состав этих источников финансирования.
 - управление инвестициями
 - обеспечение равномерности нынешней финансово-хозяйственной деятельности и сбалансировать текущие платежи и поступления.
 - управление финансовыми рисками и предотвращения банкротства.
- Управляя финансовыми ресурсами, финансовый менеджер занимается:
- эффективностью источников финансирования.
 - оценивает затраты на капитал.

- денежным оборотом.
- расчетами с покупателями.

Решение о выборе источников финансирования организации не принимается без оценки возможных затрат на привлекаемые средства. Цена привлекаемого капитала является главным критерием риска для организации. По привлеченным организацией кредитам, отображаются проценты и прочие расходы, связанные с их обслуживанием. Если при использовании привлеченных средств не достигаются необходимые суммарные выгоды для покрытия затрат на их обслуживание, то может произойти снижение объема производства или банкротство организации. Что бы это предотвратить, необходимо грамотно определить источники финансирования и активы предприятия в зависимости от срока их использования.

В современных условиях рациональное управления финансовыми ресурсами предприятий еще более востребовано, по причине того, что многие из них находятся в кризисном состоянии. Грамотное управление финансовыми ресурсами дает возможность стабильно функционировать в условиях рынка.

Управление финансовыми ресурсами предполагает проведение финансового анализа, который позволит экономически обосновать выбранную стратегию финансирования. Независимо от определенных трудностей, которые возникают при информации бухгалтерского баланса (ретроспективность, статичность, и др.), она по-прежнему актуальна среди пользователей. Баланс позволяет ответить на вопрос, - собственные или заемные средства использует организация и как она ими распоряжается, сможет ли организация оправдать взятые на себя обязательства перед третьими лицами - акционерами, инвесторами, кредиторами и т.д., или организацию ожидают финансовые трудности. При помощи информации баланса происходит построение финансового планирования организации, производится оценка коммерческих рисков. Истинность и полнота информации, которую представляет баланс влияет на эффективность управления финансово-хозяйственной деятельностью организации, так как обеспечивает экономическое обоснование принимающихся управленческих решений организации.

Функции, которые выполняет баланс очень разнообразны, а его свойства сформировали отношение к нему среди пользователей, которым сегодня не может располагать ни одна другая форма отчетности. Все это дает право говорить, что отношения бухгалтерского баланса и пользователей: «баланс есть зерно предприятия».

При управлении финансовыми ресурсами организации имеются два важных аспекта:

1. инвестиционный аспект, который связан с изменением структуры актива баланса,
2. финансовый аспект, который связан с изменением структуры пассива баланса.

Разработка политики управления собственными финансовыми ресурсами требует выполнение следующих этапов:

- анализ процесса формирования собственных финансовых ресурсов в предыдущих периодах. По данным бухгалтерского баланса дается оценка собственным финансовым ресурсам, сравниваются темпы роста собственного капитала с темпами роста активов и объемом реализуемой продукции, оценивается динамика соотношения собственных ресурсов в общем объеме финансирования ресурсов.
- анализ источников формирования собственных финансовых ресурсов. Он предусматривает определение собственных средств в обороте, расчет коэффициентов финансовой независимости, зависимости, инвестирования, постоянного актива, соотношения внешних и внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов,

В каждой организации рано или поздно возникает необходимость в привлечении дополнительных средств финансирования. Причинами этого могут быть:

- быстрый рост компании,

- осуществление крупных инвестиционных проектов,
- сезонные изменения бизнеса.

В ходе разработки политики управления земными финансовыми ресурсами предусматривается проведение анализа практики в привлечении и использовании заемного финансирования. На этом этапе проводится анализ следующих показателей:

- динамика заемного капитала.
- эффективность использования заемного капитала.

Итоговым результатом анализа является оценка заемных средств организации.

На втором этапе происходит определение параметров привлечения заемного капитала в будущем периоде. По данным бухгалтерского баланса рассчитывается предельный коэффициент финансового соотношения между заемным капиталом и акционерным капиталом, дается оценка финансовой стабильности организации с учетом предельного объема заемного финансирования. Для этого анализируются абсолютные и относительные показатели финансовой стабильности организации. В результате устанавливается лимит привлечения заемных финансовых ресурсов на стратегический период.

Важна роль баланса в определении платежеспособности организации, которая характеризует финансовую возможность организации своевременно погашать свои платежные обязательства имеющимся у нее денежными ресурсами. Платежеспособность является внешним показателем финансового состояния предприятия, его устойчивости. Все формальные показатели платежеспособности рассчитываются по балансовым данным: группировка активов и пассивов по степени убывающей ликвидности и срокам погашения, коэффициенты текущей, критической и абсолютной ликвидности.

Несомненно, определяя стратегию и тактику управления финансовыми ресурсами, менеджер организации руководствуется не только используя информацию бухгалтерского баланса, но так же пояснительной запиской к балансу, где раскрываются значения важных показателей. Но при всем этом в современных экономических условиях рыночной экономики значение бухгалтерского баланса остается очень высоким, его даже можно выделять в самостоятельную отчетную единицу, дополнением к которой являются другие формы бухгалтерской отчетности.

Оценивать бухгалтерский баланс необходимо, как стимул для движения организации вперед, а не как предел достигнутых показателей в определенный момент времени. Проводя анализ баланса, финансовый менеджер раскрывает новые внутренние взаимосвязи между всеми элементами хозяйственной деятельности организации.

Литература:

1. Справочник экономиста №9 2012
2. Заббарова О.А. Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности организации: учебное пособие/ О.А. Заббарова. — М.: КНОРУС, 2005. — 256 С.
3. Рахимов Т.Р. Финансы, денежные обращения в кредит: учебное пособие для студентов ВУЗов/ Т.Р. Рахимов, А.Б. Жданова, В.В. Спицын.-Томск: Издательство Томского политехнического университета, 2010. –192С.
4. Уварова И. Н., Управление собственными и заёмными финансовыми ресурсами.

И.В. Исаков, 2 курс

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

Тверской госуниверситет

АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: рассмотрены несколько подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия, особенности применения различных систем, показатели и способы их расчета при анализе финансовой устойчивости. Учитывая многообразие показателей, характеризующих финансовое состояние предприятий, рекомендуются проводить рейтинговую оценку финансового состояния на основе классификации предприятий по степени риска. Приводится методика комплексной оценки финансового состояния предприятия с учетом фактора риска.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность предприятия, финансовый леверидж, рейтинговая оценка.

I.V. Isakov,

Glushkova N.B. Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor

Tver State University

ANALYSIS OF METHODS OF ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES

Annotation: we consider several approaches to assessing the financial sustainability of the enterprise, peculiarities of application of various systems, indicators and methods of their calculation in the analysis of financial stability. Given the multiplicity of indicators characterizing the financial condition of enterprises, it is recommended to take the credit rating the financial condition on the basis of classification of enterprises according to risk. The technique of comprehensive assessment of the financial condition of the enterprise taking into account factor risks.

Keywords: financial condition, financial stability, solvency of the company, financial leverage, the rating.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансовой деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, оно имеет преимущество перед другими предприятиями в привлечении инвестиций, получении кредитов, выборе поставщиков и т.д. Финансово устойчивым И.Т. Балабанов считает такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает вложенные в активы основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и рассчитывается в срок по своим обязательствам. Для оценки финансовой устойчивости предприятия И.Т. Балабанов предлагает использовать коэффициент автономии, определяемый соотношением собственного капитала и пассивов, и коэффициент финансовой устойчивости, который определяется соотношением собственных средств к сумме заемных средств и кредиторской задолженности [3].

Финансовое состояние предприятия и его финансовая устойчивость, по мнению Г.В. Савицкой, можно определить одним показателем, характеризующим обеспеченность материальных оборотных активов плановыми источниками финансирования, к которым относятся не только собственный оборотный капитал, но и краткосрочные кредиты банка под товарно-материальные ценности, нормативная задолженность поставщикам, сроки

погашения которой не наступили, полученные авансы от покупателей. Она устанавливается путем сравнения суммы источников финансирования с суммой материальных оборотных активов (запасов) [8].

По мнению А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина, соотношение стоимости основных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования - это сущность финансовой устойчивости, а платежеспособность - ее внешнее проявление [9].

В.В. Ковалев для определения финансовой устойчивости предприятия предлагает систему показателей. Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость, является показатель удельного веса общей суммы собственного капитала в итоге баланса всех средств, авансированных предприятию, т.е. соотношение общей суммы собственного капитала к итогу баланса предприятия. Уровень этого показателя должен превышать 50%. Также предлагается определять коэффициент покрытия инвестиций при нормативном значении коэффициента 0,9 [7].

И. А. Бланк считает, что финансовая устойчивость - это характеристика стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых ресурсов. Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия осуществляется им с использованием обширной системы показателей [4]. М.С. Абрютин и А.В. Грачев утверждают, что финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров. Для оценки финансовой устойчивости предприятия предлагается использовать коэффициент ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия, коэффициент текущей ликвидности [1,6].

Под финансовой устойчивостью предприятия понимают платежеспособность одновременно с условием финансового равновесия между собственными и привлеченными средствами. Финансовая устойчивость предприятия предусматривает, что ресурсы, вложенные в производственную деятельность, должны окупиться за счет денежных поступлений, а полученная прибыль обеспечит самофинансирование и независимость предприятия от внешних источников формирования активов [2].

В.А. Гавриленко, В.В. Гавриленко полагают, что отождествление платежеспособности и ликвидности предприятия неверно, т.е. платежеспособность рассматривается на основе ликвидности, что не приемлемо для действующего предприятия [5]. Так как денежных средств у действующего предприятия в кассе и на расчетных счетах имеется в наличии ничтожно малое количество, необходимое ему для внутренних потребностей (выплаты авансов по заработной плате, командировочных расходов и т.д.), а материальные ценности, т.е. производственные запасы, незавершенное производство, полуфабрикаты собственного производства, дебиторскую задолженность и т.д., которые составляют текущие активы, предприятие не может рассматривать. Ошибочно, по мнению исследователей, увеличение оборотных средств и их удельного веса как в активе баланса, так и в собственном капитале: это может привести к их омертвлению, снижению оборачиваемости и к экономическим потерям.

Рассматриваемые в работе [5] коэффициенты для определения финансовой устойчивости не интегрируются по отношению к прибыли и рентабельности, которые являются основными показателями, характеризующими как финансовую устойчивость, так и платежеспособность предприятия. Так как доход, в который входит прибыль, является основным источником покрытия всех обязательств, по мнению авторов, то необходимо четко определиться с содержанием понятий «платежеспособность» и «ликвидность предприятия». Исследователи считают, что под платежеспособностью предприятия следует понимать его способность постоянно и своевременно

рассчитываться по своим долгам доходами, полученными от текущей хозяйственной и финансовой деятельности, с учетом дотаций со стороны государства. Под ликвидностью следует понимать способность предприятия рассчитываться по долгам своим имуществом, включая необоротные и текущие активы.

Устойчивость и стабильность работы предприятия связана с общей его финансовой структурой, степенью его независимости от внешних кредиторов. Многие предприятия в процессе деятельности вынуждены, помимо собственного капитала, использовать и заемный капитал.

В зависимости от величин показателей материально-производственных запасов оборотных средств и прочих источников формирования запасов, А.И. Ковалев и В.П. Привалов выделяют четыре уровня финансовой устойчивости: абсолютную устойчивость финансового состояния, нормальную устойчивость, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние [7].

Абсолютная устойчивость финансового состояния встречается редко и представляет собой особый тип финансовой устойчивости. Нормальная финансовая устойчивость состояния предприятия гарантирует его платежеспособность. Неустойчивое финансовое состояние сопряжено с ухудшением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет погашения задолженности источниками собственных средств и увеличения собственных оборотных средств, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных пассивов. Кризисное финансовое состояние - это такое финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

А.Д. Шеремет, В.В. Ковалев и П.М. Шуляк, выделяя четыре типа финансовой устойчивости предприятия, дают рекомендации по их оценке:

1. абсолютная устойчивость финансового состояния представляет собой крайний тип финансовой устойчивости. Она задается условием $EЗ < Eс + Сск$, где $EЗ$ - запасы; $Сск$ - краткосрочные кредиты и заемные средства; $Eс$ - собственные оборотные средства;

2. платежеспособность, гарантирующая нормальную устойчивость финансового состояния:

$$EЗ = Eс + Сск.$$

3. неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при которой сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств:

$EЗ < Eс + Сск + Ср$, где $Ср$ - источники, ослабляющие финансовую напряженность (кредиторская задолженность и прочие пассивы).

Финансовая устойчивость считается нормальной, если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции;

- кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, т.к. в этом случае денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрываются:

$$EЗ > Eс + Сск.$$

Финансовая устойчивость определялась как обеспеченность запасов и затрат источниками формирования средств, т.е.

$EЗ < (Ис + Сдк) - Б$, где $Б$ - основные средства и вложения; $Сдк$ - долгосрочные кредиты и заемные средства; $Ис$ - источники собственных средств. Следовательно, из условия платежеспособности предприятия вытекают два направления

оценки его финансовой устойчивости:
1. Оценка финансовой устойчивости предприятия из степени покрытия запасов и затрат источниками средств, т.е. из условия $E3 < (Ис + Сдк) - Б$;

2. Оценка финансовой устойчивости предприятия исходя из степени покрытия основных средств и иных внеоборотных активов источниками средств, т.е. из условия $Б < (Ис + Сдк) - E3$, где $(Ис + Сдк)$ - величина капитала предприятия. Оба направления оценки финансовой устойчивости исходят из условия общей формулы устойчивости $Б + E3 < (Ис + Сдк)$, которое означает, что вложения капитала в основные средства и материальные запасы не должны превышать величину собственного и приравненного к нему капитала.

Финансовая устойчивость предприятия является важнейшей характеристикой его деятельности. Устойчивое финансовое состояние - это гарантия дальнейшего эффективного функционирования предприятия, получения им прибыли. Оценка финансовой устойчивости на практике и влияние финансового риска на финансовое состояние предприятия можно оценить с помощью показателя финансового левериджа. И.А. Бланк отмечает, что показатель финансового левериджа характеризует использование предприятием заемных средств, которые влияют на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. Таким образом, финансовый леверидж - это показатель, возникающий с появлением в объеме капитала предприятия заемных средств, позволяющих ему получить дополнительную прибыль.

Понятие «финансовый леверидж» В.В. Ковалев определяет, как процесс управления активами, направленный на возрастание прибыли. Аналогичное определение понятию «леверидж» дает Г.В. Савицкая, характеризуя его как процесс оптимизации структуры активов и пассивов предприятия с целью увеличения прибыли. Леверидж отражает, таким образом, потенциальную возможность прироста прибыли за счет изменения объема и структуры долгосрочных пассивов. Можно сделать вывод, что в экономической теории и практике существует большое количество методических рекомендаций по определению финансовой устойчивости предприятия, различающихся системами показателей и способами расчета. Наиболее существенные их недостатки: отсутствие единого подхода и достаточно объективной базы для расчета; включение в систему взаимосвязанных показателей причин и следствий, не имеющих верхних границ измеряемого фактора; отсутствие обоснованности принципов формирования системы показателей и определения их значимости.

Таким образом, возникает необходимость комплексной сравнительной оценки финансового состояния предприятия, под которой понимается одновременное и согласованное изучение совокупности показателей, отражающих многие аспекты финансовой деятельности предприятия, которая содержит обобщающие выводы о результатах его деятельности на основе выявления качественных и количественных отличий от базы сравнения. Для проведения комплексной рейтинговой оценки используются следующие методы: суммы средних геометрических, суммы мест и т.д. Разработку эффективных методик определения рейтинговой оценки предприятия нельзя считать завершенной, поскольку рейтинг должен быть достаточно объективным, наглядным, а способ расчета - доступным.

Многообразие показателей, характеризующих финансовое состояние предприятий, различия в уровнях их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке риска банкротства, предопределяют проведение рейтинговой оценки финансового состояния предприятия с учетом классификации предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансового состояния и рейтинга предприятия.

I класс - предприятия с хорошим финансовым состоянием и минимальной степенью риска.

II класс - предприятия, имеющее отклонение от нормы по отдельным показателям, которые характеризуют их финансовое состояние с допустимой степенью риска.
III класс - предприятия повышенного риска, способные преодолеть напряженное финансовое состояние за счет изменения формы собственности, диверсификации, обновления продукции и т.д.

IV класс - предприятия с высокой степенью риска банкротства, неудовлетворительным финансовым положением и отсутствием перспектив его стабилизации.

По каждому классу рассчитываются граничные рейтинги финансового состояния предприятия. Для исследования были взяты предприятия сельхозмашиностроения. Исходные данные представляют собой матрицу с элементами a^i , по строкам которой записаны номера показателей $i = 1, \dots, n$ (в данном случае 9), а по столбцам - номера предприятий $j = 1, \dots, m$ (в данном случае 3).

Значения граничных рейтингов определяют на основе данных сводных балансов и отчетов о финансовых результатах исследуемых предприятий. Методика расчетов количественных значений рейтингов включает несколько этапов:

1. По каждому финансовому показателю устанавливается среднеотраслевой диапазон его изменения;

2. Определяется интервальный коэффициент изменения граничных рейтингов по классам по формуле $K = \frac{1}{n} \cdot \Delta$, где Δ - диапазон изменения финансового показателя; n - количество классов;

3. Граничные значения финансового показателя по первому классу по данным выборки на уровне максимальных среднеотраслевых значений, а по последующим классам определены с учетом интервального коэффициента;

4. Для получения более точного положения предприятия рекомендуется использовать для анализа две модификации рейтинговой оценки. Первая модификация наиболее распространена, т.к. реализует принцип сопоставимости предприятия с показателями самого успешно функционирующего конкурента. При этом базой для получения рейтинговой оценки являются сложившиеся в реальной конкуренции наиболее высокие результаты из всей совокупности сравниваемых объектов. Находится наибольшее значение по каждому показателю. Граничные значения матрицы a_{ij} стандартизируются путем их деления на соответствующий показатель эталонного предприятия по формуле $X_{jt} = a_{ij} / \max a_{ij}$, где X_{jt} - стандартизированные показатели финансового состояния j -го предприятия;

5. Затем для каждого анализируемого предприятия определяется значение граничного рейтинга финансовых показателей по формуле $R_1 = (\sum_{i=1}^n (1 - x_{ij})^2)^{1/2} = ((1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2)^{1/2}$.

Наиболее высокий рейтинг имеет предприятие с минимальным значением R_j . Достоинство этого метода - его сравнительный характер, т.к. учитываются и сопоставляются реальные показатели всех конкурентов. Этот метод имеет и недостаток. Эталонное предприятие, характеризующееся наивысшими значениями показателей, может и не быть типичной базой для анализа, т.к. максимальная величина отдельного параметра совершенно не тождественна оптимальному рекомендуемому значению.

Вторая модификация определения рейтинговой оценки финансового состояния основана на использовании формулы средне квадратического отклонения: $R_2 = (\sum_{i=1}^n (a^0_{ij} - a_{ij})^2)^{1/2} = ((a^0_{1j} - a_{1j})^2 + (a^0_{2j} - a_{2j})^2 + \dots + (a^0_{nj} - a_{nj})^2)^{1/2}$, где a^0_{ij} - оптимальное значение i -го показателя.

В этом случае рекомендуется проводить сравнение не со средней величиной, а с оптимальным значением. При этом рассматриваются только те отклонения, которые

характеризуют отрицательную тенденцию [6]. Высший рейтинг имеет предприятие с минимальным отклонением показателей. Предложенный расчет рейтинговой оценки относительно трудоемкий, позволяет учесть показатели, снижение которых является положительной характеристикой бизнеса, отклонение от которого в обе стороны нежелательно.

Рейтинговая оценка финансового состояния имеет следующие преимущества: базируется на данных публичной отчетности предприятий; для оценки используются наиболее важные показатели финансовой деятельности, применяемые на практике в рыночной экономике; учитывает результаты всех конкурентов. Такая оценка может использоваться для сравнения предприятий в динамике.

Алгоритм рейтинговой оценки финансового состояния предприятия представлен на Рисунке 1.

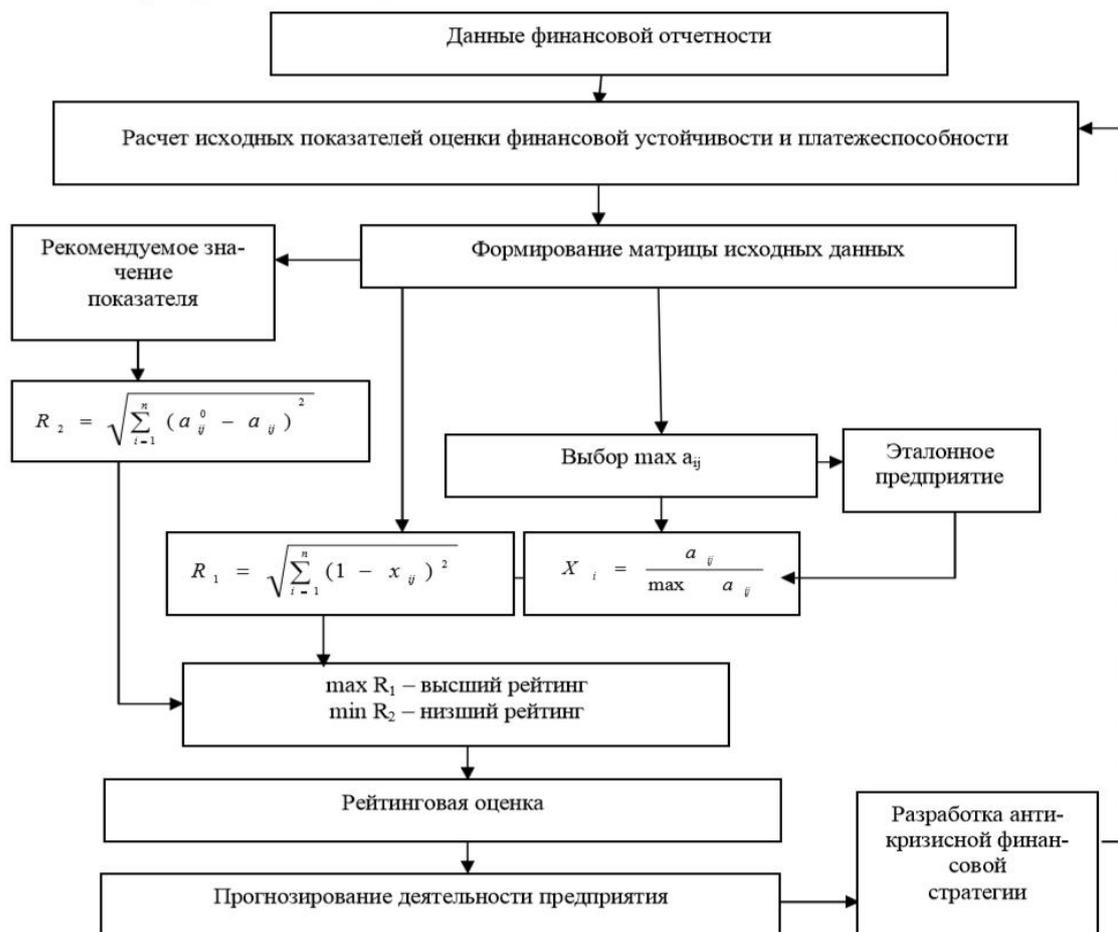


Рисунок 1. Алгоритм рейтинговой оценки финансового состояния предприятия

Однако данная рейтинговая оценка не позволяет провести прогнозирование финансового состояния предприятия с учетом фактора риска. Для этого предлагается проводить комплексную количественную оценку финансового состояния предприятия с учетом фактора риска.

Элементы методического подхода к получению комплексной количественной оценки финансового состояния в условиях риска сводятся к моделированию локального показателя по группе финансовой устойчивости; моделированию локального показателя по группе ликвидности; моделированию обобщающего показателя финансового состояния предприятия; определению источников и направлений развития кризисных явлений на предприятии; определению путей дальнейшего развития предприятия (выбор финансовой стратегии). Использование методического подхода для определения угрозы финансового риска заключается в том, что финансовое состояние характеризуется большим

количеством показателей, только их объединение дает точный результат, позволяет определить изменение финансового состояния и разработать наиболее эффективную финансовую стратегию предприятия. Разработанный методический подход заключается в определении динамики обобщающего показателя финансового состояния и степени угрозы возникновения финансового риска на предприятии.

Литература:

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансовоэкономической деятельности предприятия: Учеб.-практ. пос. М.: Дело и сервис, 2003. 256 с.
2. Багов В.П. и др. Методика оценки эффективности стратегии корпоративной системы по обобщающим характеристикам // Финансы. 2006. № 11.
3. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2006. 187с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. Киев: Ника-Центр; Эльга, 2001. 528 с.
5. Гавриленко В.А., Гавриленко В.В. Теория и методические аспекты оценки финансового состояния предприятия // Экономика и право. 2007. № 1.
6. Грачев А.В. Анализ управления финансовой устойчивостью предприятия: Учеб.-практ. пос. М.: Фин-пресс, 2002. 208 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 2007. 512 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос. Спб.: Новое знание, 2002. 704 с.
9. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. М.: ИНФРА - М, 2005. 344 с.

И.В. Кисаров, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Глушкова Н.Б.
Тверской госуниверситет*

РОЛЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА СТРАНЫ

Аннотация: В статье рассматриваются общие проблемы финансового сектора и промышленности. Рассматривается связь данных явлений, сделаны выводы о влиянии денежно-кредитной политики Банка России на состояние финансового рынка и банковского сектора России. Предложены меры стабилизации финансовой системы в условиях сложившейся ситуации.

Ключевые слова: Банк России, денежно-кредитная политика, ключевая ставка, финансовая система, инструменты денежно-кредитной политики, докапитализация, реальный сектор экономики, инфляция.

I.V. Kisarov,

*Glushkova N.B. Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor
Tver State University*

THE ROLE OF MONETARY POLICY THE BANK OF RUSSIA IN THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL MARKET OF THE COUNTRY

Annotation: The article discusses common problems of the financial sector and industry. Examines the relationship of these phenomena, the conclusions about the influence of monetary policy the Bank of Russia on the state of the financial market and banking sector. Proposed measures to stabilize the financial system in the conditions of the situation.

Keywords: Bank of Russia, monetary policy, key interest rate, the financial system, monetary policy tools, additional capitalization, real economy, inflation.

Обеспечение устойчивости финансовой системы, стабильного функционирования её отдельных звеньев, и, в первую очередь, коммерческих банков, является одной из главных задач Центрального Банка страны. Выполняя функции главного координирующего и регулирующего кредитного органа страны, он занимает особое место в финансовой системе. Таким образом, актуальность темы исследования обуславливается той ключевой ролью Банка России, которую он играет как в реальном секторе экономики, так и в финансовом секторе в современных кризисных условиях.

Как регулятор финансовой системы, Банк России оказывает на нее регулирующее воздействие с помощью инструментов денежно-кредитной политики. Которыми в соответствии со ст. 35 ФЗ «О Центральном банке (Банка России)» являются:

- процентные ставки по операциям Банка России;
- нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- операции на открытом рынке;
- рефинансирование кредитных организаций;
- валютные интервенции;
- установление ориентиров роста денежной массы;
- прямые количественные ограничения;
- эмиссия облигаций от своего имени.

Как координатор финансового рынка РФ, Банк России использует два подхода для его регулирования: это политика «доступных» и «недоступных» денег.

Политика «доступных» денег сопровождается снижением процентной ставки по операциям Банка России. В результате, увеличивается привлечение заемных средств в реальный сектор экономики, и обеспечивается тем самым, кругооборот производства, разработка и внедрение инноваций в промышленном секторе и так далее. Политика «недоступных» денег сопровождается увеличением ключевой ставки для ограничения инфляционных последствий курсовой динамики и поддержания финансовой стабильности.

В период экономической депрессии с 1992 по 1999-2000 годы, наблюдаются самые высокие процентные ставки Банка России в диапазоне от 20 до 210%. Кредиты на внутреннем банковском рынке РФ практически недоступны промышленным предприятиям. Таким образом, инвестиции в промышленный сектор были сведены к нулю. В результате произошло существенное экономическое и технико-технологическое отставание промышленных предприятий от их конкурентов в странах Запада. Если у промышленных предприятий нет возможности получения денег под доступные процентные ставки, значит, нет кругооборота производства, разработки инноваций в промышленном секторе и так далее.

Этим же тезисом объясняется дестабилизация финансового сектора. Процент, под который дают коммерческие банки кредиты промышленным предприятиям является прибылью банков. Поскольку низкая конкурентоспособность отечественной продукции не дает достаточной прибыли для обеспечения банковских кредитов предприятия вынуждены закрываться или поддерживать минимальные объемы производства, использовать старые технологии и так далее.

Таким образом, банки накапливают капитал, поскольку не могут себе позволить вложить в реальный сектор экономики из-за риска получения убытков. Накопленный капитал коммерческие банки используют для спекуляций на фондовой бирже или для кредитования тех финансовых операций и сегментов, которые им выгодны для получения прибыли (это подразумевает слово коммерческий банк).

Важно отметить, что с ростом ключевой ставки ЦБ РФ, растут и ставки кредитования всех коммерческих банков, наблюдается существенный прирост инфляции сверх нормы, поэтому политика ЦБ РФ в данном случае является противоречивой.

Таким образом, существует простая причинно-следственная связь, объясняющая текущую ситуацию на финансовом рынке РФ. Ключевая ставка является одним из основных инструментов регулирования финансовых посредников и финансового рынка.

Совет директоров Банка России 16 декабря 2016 года принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 10,00% годовых. Совет директоров отмечает, что динамика инфляции и экономической активности в целом соответствует прогнозу, инфляционные риски несколько снизились. При этом замедление темпа роста потребительских цен отчасти обусловлено влиянием временных факторов, а снижение инфляционных ожиданий остается неустойчивым [3].

В период с 14.06.2016 по 19.09.2016 гг. ЦБ РФ дважды снижал ключевую ставку в среднем на 0,5 % для абсорбирования и предания ликвидности финансовым структурам. Это достаточно слабые меры для оживления финансовой системы после кризисных явлений 2014-2015 года. Рассмотрим процентные ставки Центральных банков в других странах мира [4]. В Европе они в среднем колеблются в районе 0,5 – 1,5%. Так же некоторые страны используют отрицательную процентную ставку, тем самым стимулируют деловую активность еще сильнее. Таким образом, для выравнивания экономической ситуации необходимо плановое постепенное снижение ключевой ставки ЦБ РФ, тем самым стимулирование деловой активности и промышленного производства на фоне использования остальных инструментов денежно-кредитной политики Банка России.

Поддержка финансового рынка должна осуществляться при тесном взаимодействии банковского сектора и государства.

В частности, для поддержки банковского сектора была проведена докапитализация крупнейших банков. В рамках антикризисной поддержки в 2015—2016 годах капитал российской банковской системы был пополнен на 827 млрд. рублей. Однако это не привело к росту кредитования реального сектора. Неутешительные выводы о кредитовании реального сектора вскоре после выступления В.В. Путина перед Федеральным Собранием подтвердила и Счетная палата, проанализировавшая эффективность программы докапитализации через механизм Облигаций Федерального Займа (ОФЗ), в которую были включены 34 банка. Как выяснилось, 12 из докапитализированных банков за девять месяцев текущего года показали совокупный убыток в размере почти 70 млрд. рублей, причем восемь из них были стабильно убыточными. Таким образом, имело место быть крайне неэффективное вложение финансовых средств в банковский сектор. Поставленная задача кредитования реального сектора экономики не была выполнена, что привело к затяжным кризисным последствиям.

На данный момент перед Банком России стоят следующие задачи:

1. Разработка более эффективных механизмов докапитализации, включающие в себя систему оценок потенциального субъекта докапитализации, а также меры отчетности перед государством о вложенных средствах. Необходимо сделать процедуру более быстрой, простой и, соответственно, востребованной банками.
2. Более четкое и детальное правовое регулирование таких процедур, как слияние, присоединение и другие виды реорганизации банковских организаций. Определенная правовая база существует, но она требует детализации и проработки. При этом права и интересы вкладчиков должны быть защищены.
3. Политика, направленная на сокращение общего числа банков и увеличение числа мощных банковских структур. Первые шаги в этом направлении сделаны. Сегодня в стране существует ряд системообразующих банков: Сбербанк, ВТБ, «Газпромбанк».
4. Повышения финансовой грамотности населения, на фоне развития кредитных и сберегательных услуг: снижение кредитных рисков в экономике, снижение стоимости кредита, расширение каналов рефинансирования кредитных организаций, повышение территориальной доступности кредитных продуктов.
5. Консолидированное противодействие нерегулируемому финансовому посредничеству, обеспечение прозрачности финансовых услуг;
6. Развитие рынка электронных средств платежа (в том числе банковских карт).

Данные меры приведут к тому, что:

1. Усилится конкуренция, банки в погоне за клиентами будут предлагать более выгодные условия, ставки по вкладам и кредитам станут более гибкими и выгодными, что возродит активность субъектов финансовой системы.
2. За счет гарантии государства возрастет доверие к банкам со стороны общественности.
3. Формирование логически связанного и непротиворечивого законодательства и регулирование в сфере финансовой доступности, обеспечивающее защиту добросовестных участников рынка и потребителей их услуг, надежное противодействие незаконным финансовым посредникам, развитие эффективной рыночной инфраструктуры и равные условия отраслевой конкуренции.
4. Произойдет укрепление финансового сектора Российской Федерации. Данные меры сделают его более конкурентоспособным, что позволит мобилизовать собственный капитал, необходимый для развития промышленности.

Сегодня одна из важных задач государства - построение мощной финансовой системы, на которую можно надежно опереться, развивая национальную экономику. От экстренных мер спасения банковского сектора необходимо перейти к планомерному реформированию и развитию этой части финансовой системы. Расширение ресурсной базы, создание условий для повышения доступности кредитов, повышение доверия к банковскому сектору – обязательные условия успешного решения поставленных задач в

рамках финансового оздоровления экономики РФ. Для их достижения необходимо тесное и максимально эффективное взаимодействие государства и частного банковского сектора.

Литература:

1. Федеральный закон № 86 «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)». ГАРАНТ – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12127405/>
2. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ ГАРАНТ – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10105800/>
3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=16122016_133003keyrate2016-12-16T13_16_40.htm
4. Сайт рынка FOREX FXStreet [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fxstreet.ru.com/economic-calendar/interest-rates-table/>

М.Ю. Крылова, 1 курс

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

Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА КАК ФОРМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы развития франчайзинга как формы трансфера объектов интеллектуальной собственности на территории Российской Федерации. На основе выявленных проблем предложены пути совершенствования франчайзинга не только как формы ведения бизнеса, но и как коммерциализации интеллектуальной деятельности.

Ключевые слова: франчайзинг, коммерческая концессия, договор франчайзинга, интеллектуальная деятельность, нормативно-правовые проблемы, экономические проблемы, финансово-кредитная политика.

M.Y. Krylova,

Kuzina S.V. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor

Tver State University

PROBLEMS OF FRANCHISING AS A FORM OF COMMERCIALIZATION OF OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY

Annotation: The basic problems of development of franchising as a form of transfer of intellectual property in the Russian Federation. On the basis of the problems identified suggest ways to improve the franchise, not only as a form of business, but also as the commercialization of intellectual property.

Keywords: franchising, commercial concession, franchise agreement, intellectual activity, legal problems, economic problems, financial and credit policies.

На сегодняшний день, несмотря на достаточно длительный период использования на рынке, франчайзинг как форма коммерциализации объектов интеллектуальной собственности по-прежнему остается относительно новой отраслью, использование которой обусловлено рядом факторов. Франчайзинг является единственной стратегией коммерциализации интеллектуальной собственности, позволяющей не только предоставить права пользования на стандартные результаты интеллектуальной деятельности, но и обеспечить комплексный доступ франчайзи ко всем элементам интеллектуального капитала. Основные проблемы, которые сдерживают развитие франчайзинга как формы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности мы решили классифицировать по трем причинам их возникновения.

Организационно – правовые проблемы: в современной правовой системе Российской Федерации термин «франчайзинг» встречается только один раз, в 54 главе Гражданского кодекса РФ, где утверждается как «коммерческая концессия»[1]. В ч. 5.1 Европейского кодекса этики франчайзинга установлено, что франчайзинговое соглашение должно соответствовать требованиям национального законодательства, законодательства Европейского сообщества и требованиям Кодекса этики [2]. При этом, в основе франчайзинговых отношений, как и в основе отношений, вытекающих из договора коммерческой концессии, лежит предоставление одной стороной договора другой стороне право на использование находящихся в исключительном ведении первой стороны привилегий или результатов интеллектуальной деятельности[3]. Таким образом, для

повышения эффективности и развития франчайзинга в России как формы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности требуется внесение изменений в законодательство.

Необходимо разработать и принять новый Федеральный закон «О франчайзинге в Российской Федерации», а в остальные нормативно-правовые акты внести следующие изменения:

- ввести основные понятия и определения франчайзинга;
- сформировать основные понятия такие как товар, объект франчайзинга и субъекты франчайзинга и др.;
- понятие роялти, паушального платежа, характеристик рекламного фонда (минимальный процент и условия взносов) и других понятийных терминов;
- определить типологию видов франчайзинга и особенности их использования;
- разработать порядок уступок результатов интеллектуальной деятельности, а именно товарных знаков, лицензий, авторских прав, патентов, ноу-хау и др.
- ввести понятие договора франчайзинга.

Введение данных элементов в Гражданский Кодекс Российской Федерации приблизит как законодательство, так и терминологию франчайзинга к мировой практике.

Таким образом, можно определить, что отсутствие на сегодняшний день в России единой нормативно-правовой базы регулирования франчайзинга в конечном итоге привело к торможению процесса развития франчайзинга как формы трансфера результатов интеллектуальной деятельности.

Экономические проблемы:

1. нестабильность развития экономики России. Франчайзинг как форма коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности требует стабильности и предсказуемости экономики;
2. отсутствие специальной системы налоговых льгот для франчайзи (актуально на первоначальных этапах развития франчайзинга);
3. проблемы финансово-кредитного характера. Проблема развития предприятий по механизму коммерческой концессии является невозможность получения в банке кредитных ресурсов, а также незаинтересованность самих коммерческих банков в разработке и применении схем кредитования субъектов франчайзинга;
4. отсутствие системы развития франчайзинга как формы трансфера результатов интеллектуальной деятельности в правительственной программе поддержки малого бизнеса.

Социально-психологические проблемы:

1. отсутствие отечественного опыта у субъектов франчайзинговой системы;
2. отсутствие квалифицированных кадров;
3. отсутствие соответствующих консультационных структур (создание сети учебных и консультационных центров по франчайзингу);
4. отсутствие высшего образования у субъектов франчайзинговой системы.

В заключение важно отметить, что создание благоприятных условий в России для развития франчайзинга как формы трансфера и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности – это весьма масштабная проблема, которая предусматривает разработку и принятие ряда законопроектов, а так же пересмотр налоговой и финансово-кредитной политики государства с целью создания современных и прогрессивных форм трансфера и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) гл. 54 ст. 1027 Договор коммерческой концессии
2. Европейский Кодекс этики франчайзинга // Режим доступа: <http://www.efffranchise.com/119/effspublications.html>
3. Нагаев С.В. Соотношение понятий «франчайзинг» и «коммерческая концессия»// Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал, Выпуск № 5 / 2011, с. – 128-130

Е.О. Лунькова, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Глушкова Н.Б.
Тверской госуниверситет*

КОНКУРЕНЦИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье рассматриваются существующие в РФ проблемы конкуренции в банковском секторе. Дано определение конкуренции и банковской конкуренции. Проведен анализ динамики действующих кредитных организаций в регионах, а также динамики крупнейших по величине активов банков. Сделаны выводы о неравномерном распределении банков на территории России и доминирующей роли Сбербанка России.

Ключевые слова: конкуренция, банковский сектор, банковская конкуренция, активы банка.

Е.О. Lunkova,

*Glushkova N. B., Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor
Tver State University*

THE COMPETITION IN THE BANKING SECTOR OF ECONOMY

Annotation: In article the competition problems existing in the Russian Federation in the banking sector are considered. Definition of the competition and the bank competition is given. The analysis of dynamics of the operating credit institutions in regions, and also loudspeakers of the largest assets of banks in size is carried out. Conclusions are drawn on uneven distribution of banks in the territory of Russia and the dominating role of Sberbank of Russia.

Keywords: competition, banking sector, bank competition, assets of bank.

Банковский сектор России функционирует и развивается в рыночных условиях уже достаточно длительный период, и успел во многом приспособиться к ним. Нахождение необходимого для поддержания устойчивости банковской системы уровня конкуренции является довольно важной проблемой на сегодняшний момент времени, поскольку цивилизованная межбанковская конкуренция – необходимый элемент эффективного функционирования банковской системы и ее прогрессивного развития. Актуальность темы объясняется также тем, что российский банковский сектор нередко рассматривают как монополизированный. Такой вывод во многом основывается на явно доминирующей роли государственных банков, и прежде всего, Сбербанка, который, обладая рядом конкурентных преимуществ, действительно занимает лидирующее положение на многих сегментах рынка банковских услуг.

Понятие конкуренции является довольно многозначным и касается достаточно многих видов деятельности. Наряду с примитивно-бытовыми определениями конкуренции как борьбы за кошелек покупателя и так далее, в экономической литературе приводятся и такие экономически содержательные ее определения, как отношения между хозяйствующими субъектами по поводу сравнения экономических результатов их деятельности. Согласно статье 4 Федерального закона РФ №135-ФЗ от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции», конкуренция – это «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [1]. Понятие конкуренции является основополагающей категорией в экономике. Оно привлекает внимание многих современных авторов, понимается ими и трактуется по-разному. Существенно отметить,

что для банковского рынка, как и для любого другого рынка, свойственно наличие конкуренции между его участниками.

Банковская конкуренция - это процесс соперничества на рынке банковских услуг, участниками которого являются коммерческие банки и прочие кредитные организации, каждый из которых стремится завоевать прочное положение на рынке банковских услуг и как можно дольше его держать, а при изменениях рынка совершенствоваться.

В условиях, сформировавшихся в банковском секторе России, видно, что максимальной долей рынка владеет Сбербанк России, об этом говорит анализ активов наиболее крупных по активам банков банковского рынка России, приведенный в Таблице 1.

Таблица 1

Динамика активов крупнейших по величине активов банков

Банки-лидеры по величине активов		Величина активов, млн. руб.	Доля в активах сектора, %
01.01.2014	Сбербанк России	16 730 027	29,7
	ВТБ	5 277 158	9,3
	Газпромбанк	3 622 276	6,4
01.01.2015	Сбербанк России	22 330 238	29,2
	ВТБ	8 363 248	10,9
	Газпромбанк	4 722 887	6,1
01.01.2016	Сбербанк России	23 545 948	29,1
	ВТБ	9 413 986	11,6
	Газпромбанк	5 177 748	6,4
01.01.2017	Сбербанк России	22 683 024	29,2
	ВТБ	9 462 035	12,2
	Газпромбанк	5 154 059	6,6

Рассчитано по: Banki.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>

Из Таблицы 1 видно, что размер активов Сбербанка России и следующего за ним банка ВТБ больше почти на 20% общей величины активов банковского сектора, что указывает на то, что активы Сбербанка России практически в три раза больше, чем активы ВТБ. Эти данные подтверждают сведения о том, что в банковском секторе России велика роль крупнейших банков (особенно Сбербанка России).

Существует проблема неравномерного распределения банков по территории страны, об этом свидетельствует динамика количества действующих кредитных организаций в регионах (Таблица 2).

Таблица 2

Динамика количества действующих кредитных организаций в регионах

Наименование	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.2017
Центральный федеральный округ	547	504	434	358
в т.ч.: г. Москва	-	450	383	314
Северо-Западный федеральный округ	70	64	60	49
Южный федеральный округ	46	43	37	38
Северо-Кавказский федеральный округ	43	28	22	17
Приволжский федеральный округ	102	92	85	77
Уральский федеральный округ	42	35	32	29
Сибирский федеральный округ	51	44	41	37

Дальневосточный федеральный округ	22	22	17	18
Крымский федеральный округ	-	2	5	-
Российская Федерация	923	834	733	623
Рассчитано по: Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. http://cbr.ru/regions/OLAP.asp?RI=361&RESULT.x=%C3%EE%F2%EE%E2%EE%21				

В России большинство банков действуют в Москве, поэтому проблема региональных банков стоит особенно актуально. Нельзя не отметить тенденцию последних лет к уменьшению количества банков, что связано с проведением политики отзыва лицензий. Если до 2014 года снижение количества банков было плавным и «естественным», то с 2015 года можно наблюдать результаты зачистки банковского сектора, проводимой Центральным Банком Российской Федерации.

Рассматривая тему конкуренции банковского сектора нужно дать следующие рекомендации:

- необходимо совершенствование системы регулирования межбанковской конкуренции в стране;
- выработка системы мероприятий по поддержке стабильности банковского сектора;
- принять дополнительные меры содействия и развития средних и мелких банков;
- повысить требования к крупным банкам;
- направить силы не на уменьшение количества банков, а на повышение прозрачности их деятельности;
- поддержание возможности осуществления честной конкурентной борьбы на банковском рынке (рефинансирование средних и мелких банков).

Таким образом, без конкуренции невозможно функционирование любого рынка. Не стал исключением и банковский сектор экономики. Здоровое соперничество не только не ведет к кризису, но и заставляет банки следить за структурой расходов и работать более эффективно. Отсутствие конкуренции всегда плохо, потому что проигрывает и потребитель, и государство. Отсутствие конкуренции может означать ухудшение качества и доступности финансовых услуг не только для малых и средних предприятий, но и для простых граждан. Также приводит к повышению цены на предлагаемые услуги и прекращению совершенствования технологий. Все трудности будут влиять на весь сектор экономики. Поэтому важно обеспечение справедливой конкурентной борьбы в банковском секторе.

Для российского рынка характерна высокая концентрация среди крупнейших банков. В банковском секторе можно наблюдать большую власть трех самых крупных банков, которые занимают около 50% рынка, а вот за оставшуюся часть рынка приходится бороться довольно высокому числу мелких и средних коммерческих банков, которых на сегодня немного больше 600. Степень концентрации и конкуренции во многом определяется госбанками. Огромное превосходство над всеми другими банками сохраняет крупнейший банк страны – Сбербанк России. Не быть ему монополистом не дает второй по размеру российским банк - ВТБ, но по доле присутствия на банковском рынке он сильно отстает от Сбербанка. Банковская деятельность в стране нуждается в урегулировании, которое обеспечило бы создание условий правильной конкуренции для эффективного развития банковского сектора страны.

Литература:

1. О защите конкуренции: Федеральный закон РФ №135-ФЗ от 26.07.2006 г. ГАРАНТ - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12148517/paragraph/1075397688:8>
2. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru/regions/OLAP.asp?RI=361&RESULT.x=%C3%EE%F2%EE%E2%EE%21>
3. Banki.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>

М.И. Минина, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Кузина С.В.
Тверской госуниверситет*

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В статье рассмотрен авторский механизм проектного финансирования инновационных проектов через закрытый паевой инвестиционный фонд прямых долгосрочных инвестиций на примере проекта «Организация деятельности spin-off компании ООО «Oculist», рассчитана эффективность применения данного механизма.

Ключевые слова: проектное финансирование, инновации, паевой фонд, методики оценки проектов.

M.I. Minina,

*Kuzina S.V. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor
Tver State University*

THE FEATURES OF ORGANIZATION BANK OF PROJECT FINANCING AN INNOVATIVE PROJECT IN THE RUSSIAN CONDITIONS

Annotation: In the article the authors considered the mechanism of project financing innovative projects through a closed-end investment fund of direct long-term investments by the example of the project "Organization of activity of spin-off companies "Oculist Ltd.", designed the effectiveness of this mechanism.

Key words: project financing, innovation, mutual fund, project evaluation methods.

Одним из перспективных методов трансфера результатов интеллектуальной деятельности в РФ в настоящее время может стать проектное финансирование, которое активно применяется отечественными банками для финансирования проектов сырьевых отраслей экономики.

Специфика проектного финансирования заключается в том, что единственным источником доходов кредитора выступает сам проект, т.е. генерируемый проектом денежный поток. Солидарная раскладка рисков между несколькими участниками сделки, а также залог имущества создаваемой компании снижают риски сделки проектного финансирования до среднерыночного инвестиционного риска. Для инициаторов проекта проектное финансирование может стать наиболее реальным методом получения инвестиционных ресурсов, так как кредитор обращает большее внимание на качество самого проекта, а не на кредитоспособность инициаторов проекта. Серьёзным недостатком российской правовой системы в данном случае является отсутствие единой системы оценки объектов интеллектуальной собственности, что затрудняет проектное финансирование инновационных проектов в случае вхождения инициаторов проекта в капитал будущей компании, созданный нематериальными активами по их рыночной стоимости.

На примере инновационного проекта «Организация деятельности spin-off компании ООО «Oculist» (ноу-хау № 01-097-2015 от 1 марта 2016 г.) рассмотрим возможности применения проектного финансирования. Предполагается, что данная компания создаст собственную офтальмологическую клинику, где, помимо стандартных офтальмологических услуг, будут проводиться операции по замене хрусталика глаза на искусственную интраокулярную линзу (ИОЛ).

Цель деятельности spin-off компании ООО «Oculist» заключается в удовлетворении спроса на качественные офтальмологические услуги, а также спроса на качественные и

недорогие ИОЛ, которые будут производиться с использованием инновационного метода печати ИОЛ на уникальном 3D-принтере.

Вновь создаваемому предприятию необходимы инвестиции в размере 24,3 млн. руб. для разработки и патентования инновационного метода печати ИОЛ и уникального 3D-принтера (1,5 млн. руб.), создания необходимого программного обеспечения и регистрации свидетельств на программы (1,2 млн. руб.), сертификации продукции (2 млн. руб.), создания собственной клиники в г. Москве (19,1 млн. руб.) и маркетингового продвижения продукта (0,5 млн. руб.). Реализацию проекта планируется осуществить в течение 2 лет.

В целях оценки эффективности инновационного проекта были рассчитаны показатели экономической эффективности, такие как: (NPV), (IRR), (PI) и (DPP), а также планируемые доходы, расходы и кумулятивный денежный поток за 2 года [4, С. 31]. Проект был признан эффективным и высоко доходным.

На сегодняшний день в соответствии с Федеральным законом от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 05.04.2016) «О банках и банковской деятельности», не позволяет российским банкам осуществлять проектное финансирование напрямую, т.е. через вхождение в капитал создаваемой коммерческой организации [1]. Учитывая данное условие, механизм проектного финансирования в России будет несколько отличаться от общепринятой в западной практике, в соответствии с особенностями и возможностями российской нормативно-правовой базы.

Инициаторам проекта и банку необходимо определиться с размерами предполагаемого финансирования с обеих сторон. Размер вложенных инициаторами средств должен быть достаточным (по принятым стандартам не менее 15-20 % от общего объёма инвестиций) для уверенности банка в их заинтересованности проектом. Предположим, что структура инвестируемого капитала будет следующей: 18% – собственный капитал инициаторов проекта, 82% – доля банка.

Учитывая безрисковую ставку и премию за риск, банк может оценить ставку проектного финансирования для рассматриваемого проекта на уровне 29,5% годовой процентной ставки. Данный размер процентной ставки должен быть достигнут как минимальный среднегодовой уровень доходности банка за 6 лет реализации проекта [5, С.58].

Проектное финансирование бизнес-проекта «Организация деятельности spin-off компании ООО «Oculist» может быть осуществлено через организацию закрытого паевого инвестиционного фонда. Данная схема предполагает, что инициаторы проекта регистрируют юридическое лицо, под финансирование которого управляющая компания (возможно, дочерняя компания коммерческого банка-участника проектного финансирования) создаёт закрытый паевой инвестиционный фонд прямых долгосрочных инвестиций, единственным пайщиком которого является коммерческий банк-участник проектного финансирования (Рис. 1).

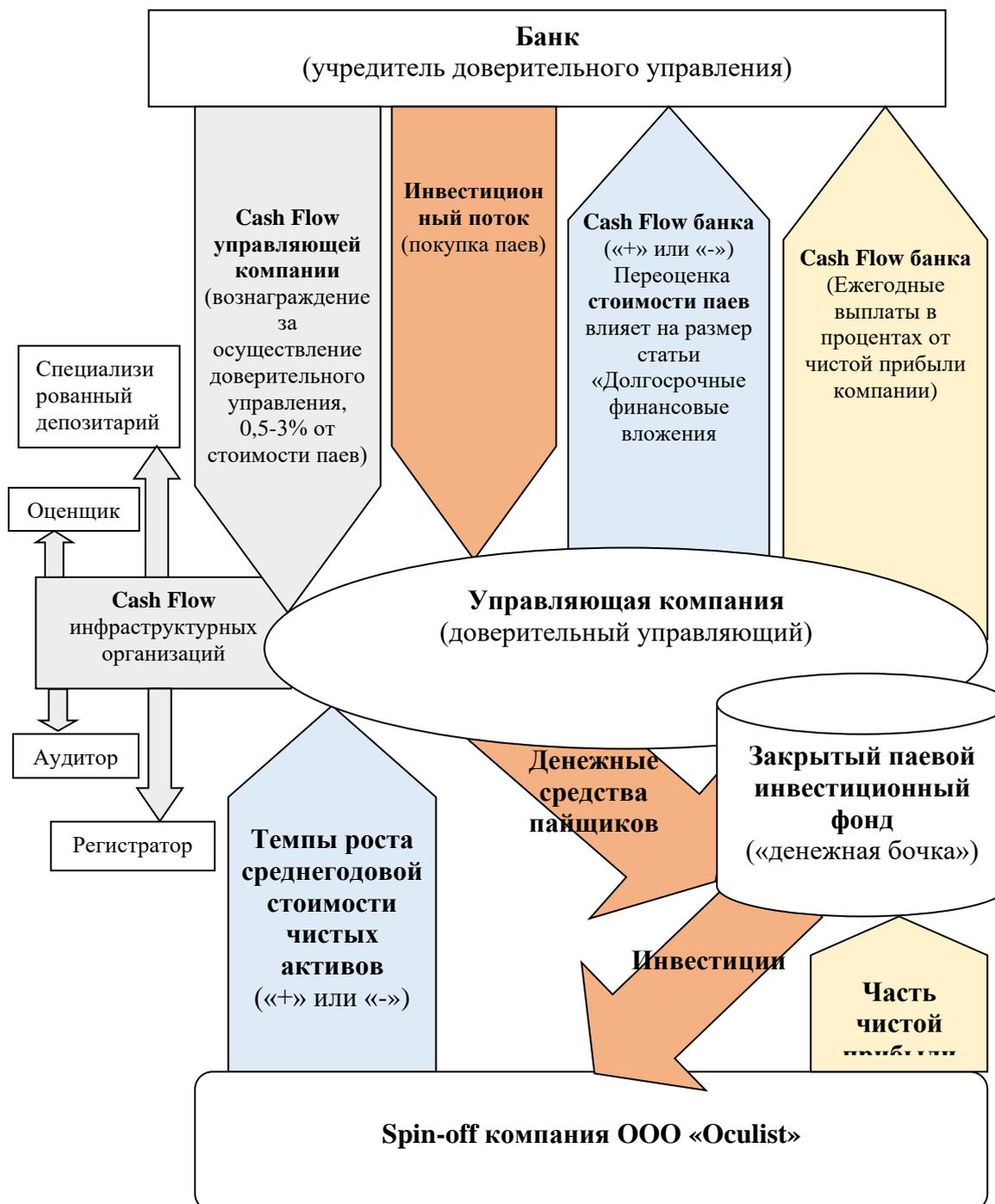


Рисунок 1. Схема движения денежных потоков при осуществлении механизма проектного финансирования через закрытый паевой инвестиционный фонд

Рисунок 1 наглядно показывает движение денежных средств при осуществлении проектного финансирования через закрытый паевой инвестиционный фонд. Данный механизм отличается от классического механизма проектного финансирования наличием посредника в виде управляющей компании. Одним из плюсов механизма является возможность отслеживания изменения рыночной стоимости компании, участвующей в проектном финансировании, через изменение среднегодовой стоимости её активов, отражающееся в виде переоценки стоимости паев. Паи, выкупленные банком, будут выступать инвестиционными средствами банка для целей проектного финансирования компании, под которую создан закрытый паевой инвестиционный фонд. Срок погашения

пая будет равносильна сроку проектного финансирования проекта. А ежегодные выплаты дохода пайщиком составят денежные потоки (Cash Flow) банка от реализации проекта.

Большинство банков на сегодняшний день имеют дочерние управляющие компании. Например, ПАО «Сбербанк» имеет дочернюю управляющую компанию «Сбербанк управление активами», которая осуществляет управление 19 открытыми паевыми инвестиционными фондами и 5 закрытыми паевыми инвестиционными фондами.

Учитывая возможности закрытых паевых инвестиционных фондов (пайщики должны быть квалифицированными инвесторами, фиксированный срок погашения паев, право пайщиков на участие в управлении компанией, возможность получения пайщиками ежегодного вознаграждения), а также ранее определённые условия проектного финансирования рассматриваемого инновационного проекта, срок погашения пая составит 6 лет, погашение пая будет осуществлено за счёт передачи банку, как единственному пайщику, 35% доли компании. Для удобства расчётов, предположим, что созданный закрытый паевой инвестиционный фонд прямых долгосрочных инвестиций составляют 100 паёв по стоимости 199 376 руб. 57 коп. каждый (размер вложенных банком средств соответствует 19 937 657 руб.).

Очевидно, что важнейшим элементом анализа является определения размера ежегодных выплат, получаемых банком-пайщиком, в процентах от чистой прибыли вновь создаваемой компании. Рассмотрим три прогнозных сценария развития компании (оптимистичный, реалистичный и пессимистичный), выбирая в каждом случае по три возможных ставки дисконта и три размера ежегодных процентных выплат банку и рассчитывая для каждого из случаев среднегодовую доходность операции для банка. Указанные сценарии развития наглядно представлены на Рисунке 2.

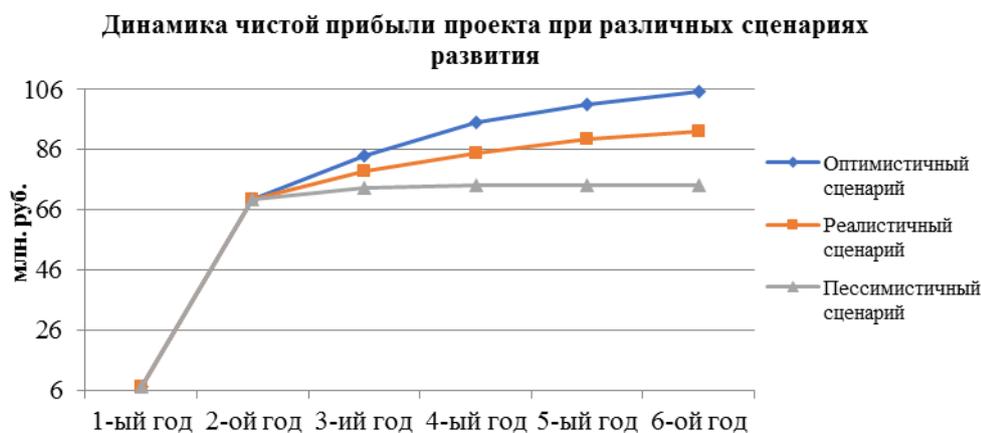


Рисунок 2. Динамика чистой прибыли инновационного проекта «Организация деятельности spin-off компании ООО «Oculist» при различных сценариях развития компании, млн. руб.

Динамика чистой прибыли инновационного проекта «Организация деятельности spin-off компании ООО «Oculist», согласно оптимистичному, реалистичному и пессимистичному сценариям развития, представленная на рисунке 2, соответствует этапам кривой жизненного цикла товара на стадии «роста» и «зрелости», что объясняется возможностями компании за 6 лет занять потенциально возможную нишу рынка сбыта продукции, что скажется в виде замедления темпов роста продаж и чистой прибыли до 2-5 % в год (в зависимости от сценария развития).

Рассчитаем среднегодовую доходность участия в проекте для банка в зависимости от сценария развития проекта, коэффициента дисконта и размера ежегодных выплат банку, как пайщику, в процентах от чистой прибыли. Формула расчёта среднегодовой доходности участия в проекте для банка в процентах годовых выглядит следующим образом:

$$\text{Среднегодовая доходность}_{\text{за } T \text{ лет}} = \frac{DCF_{\text{банка}}}{I_0} \times 100\%, \quad (1)$$

где $DCF_{\text{банка}}$ – среднегодовой дисконтированный денежный поток банка от участия в проекте;

I_0 – инвестиционные затраты банка на проект.

Для удобства анализа объединим результаты расчётов в сводную таблицу:

Таблица 1

Сравнительный анализ доходности разных сценариев развития проекта

Сценарий	Среднегодовая доходность банка от участия в проекте в % годовых и при ставке дисконта		
	10%	13%	17%
При ежегодном вознаграждении банка-пайщика в размере 20% чистой прибыли компании			
Оптимистичный	35,77	30,52	24,59
Реалистичный	31	26,83	21,43
Пессимистичный	26,27	22,16	17,49
При ежегодном вознаграждении банка-пайщика в размере 35% чистой прибыли компании			
Оптимистичный	75,11	65,91	55,53
Реалистичный	67,7	59,39	50
Пессимистичный	58,25	51,28	43,12
При ежегодном вознаграждении банка-пайщика в размере 40% чистой прибыли компании			
Оптимистичный	80,22	77,71	65,85
Реалистичный	79,76	70,25	59,52
Пессимистичный	69,21	60,98	51,66

Проанализировав представленные выше данные таблицы 1, можно сделать вывод, что оптимальным является выбор ежегодного вознаграждения банка-пайщика в размере 35% чистой прибыли компании, так как данный вариант позволяет получать доходность выше определённого ранее минимально допустимого уровня доходности в 29,5 % годовых при любом из рассматриваемых сценариев развития и при всех вариантах ставки дисконта. Вознаграждение в размере 40% от чистой прибыли также удовлетворяет предъявляемым критериям, однако 40% - максимальная нагрузка, возможная при осуществлении проектного финансирования, изъятие чистой прибыли в таких объёмах увеличивает риски замедления темпов роста компании и снижает возможности её капитализации.

Кроме того, спустя 6 лет, окупив свои вложения, банк сможет продать полученную в счёт погашения принадлежащих ему инвестиционных паев свою долю (35%) компании на рынке, исходя из оценки рыночной стоимости компании.

Расчёт среднегодовой доходности для банка проектного финансирования инновационного проекта «Организация деятельности spin-off компании ООО «Oculist» через закрытый паевой инвестиционный фонд наглядно демонстрирует высокую эффективность вложений в данный проект как с точки зрения получения текущего дохода от деятельности компании, так и с точки зрения возможности продажи (исходя из оценки будущей рыночной стоимости проекта) доли компании, полученной банком в счёт погашения принадлежащих ему паев.

Литература:

1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (в ред. от 5.04.2016 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/
2. Об инвестиционных фондах: Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ (в ред. от 2.06.2016 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34237/

3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_28224/
4. Кузина С.В., Кузин П.К., Викторов Е.В. Методические рекомендации по оценке экономической эффективности инновационных проектов/ под общей ред. С.В. Кузиной. – Тверь: Твер.гос.ун-т, 2013. – 56 с.
5. Кузина С.В., Кузин П.К. Управление рисками инвестиционного проекта в условиях неопределённости: монография. – Тверь, Твер.гос.ун-т, 2013. – 72с.

В.К. Овакаян, 2 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Кузина С.В.
Тверской госуниверситет*

НЕОБХОДИМОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-АНГЕЛЬСКОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

Аннотация: В статье приведено исследование и обоснование необходимости и значения развития бизнес-ангельского инвестирования инновационного бизнеса. По итогам проведенного исследования автор отмечает, что участие в инвестировании дают возможность расширить знания в области новейших технологических трендах и направлениях бизнеса, приобщают к таким проектам, которые внедряют инновации в жизнь. С помощью бизнес-ангелов начинающим компаниям, с интересными проектами удастся преодолеть «финансовую яму». Они сами стоят прочно на ногах и дают возможность стать на ноги другим. Введение санкций в отношении России послужит импульсом для развития инновационных отраслей экономики. Деятельность бизнес-ангелов позволяет решить проблему финансирования малых высокотехнологичных компаний, повысив вероятность выживания на рынке, тем самым, закладывая основу экономического роста страны.

Ключевые слова: инвестиции, инновационный бизнес, бизнес-ангелы, инновационные отрасли, финансирование.

V. K. Ovakayan,

*Kuzina S.V. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor
Tver State University*

THE NECESSITY AND IMPORTANCE OF DEVELOPING BUSINESS ANGEL INVESTMENT INNOVATIVE BUSINESS

Annotation: the article presents the study and justification of the need and importance of business angel investing in innovative businesses. According to the results of the conducted research the author notes that the participation in investment provide an opportunity to expand knowledge of the latest technological trends and business directions, are attached to such projects that introduce innovations to life. With the help of business angels start-up companies with interesting projects will be able to overcome the "financial hole". They stand firmly on their feet and give the opportunity to be on the feet of others. The imposition of sanctions against Russia will serve as an impetus for the development of innovative industries. Business angels can solve the problem of financing small high-tech companies, increasing the probability of survival in the market, thereby laying the Foundation for economic growth in the country.

Keywords: investment, innovative business, business angels, innovative industry financing.

Основу развития национальной экономики составляет устойчивая, инновационная активность бизнеса. Благодаря развитию инновационной системы и модернизации экономики создаются конкурентные преимущества страны. Основным критерием успешного развития бизнеса, продвижения современных методик является привлечение инвесторов со своим капиталом.

Само определение «бизнес-ангел» связано с инновационными идеями, новыми технологиями, развивающимися компаниями. Термин появился и стал использоваться во времена развития «Силиконовой Долины» в США. Именно там располагается самый известный в мире инновационный кластер - Кремниевая долина и берет начало история появления независимых инвесторов.

Бизнес - ангелы не являются филантропами, поэтому инвестируют в обмен на долю в капитале и возврат вложений (блокирующий пакет акций, иногда контрольный пакет акций). Они обычно не приобретают контрольный пакет акций компаний, иначе превратятся в «холдинг». Но для обеспечения контроля над своими вложениями, приобретают блокирующий пакет от 25 до 49 % акций компании [3].

«Ангелами» в мире бизнеса становятся успешные предприниматели, имеющие собственный капитал, бывшие или действующие бизнесмены, со значительным опытом ведения собственного бизнеса. В их число входят опытные и состоятельные предприниматели, многие из них миллионеры. Учитывая эти факторы, бизнес-ангелы увеличивают вероятность успеха проекта многократно.

Целью деловых ангелов - реинвестировать полученную компанией прибыль, дожидаясь максимального увеличения стоимости компании, и, по истечении заранее оговоренных сроков продать свою долю в бизнесе, многократно увеличив свои первоначальные вложения. Бизнес - ангелы находятся в поиске новых возможностей и инвестируют в перспективные проекты, с целью роста стоимости проинвестированных компаний. Венчурные же инвесторы работают со зрелыми проектами, не рискуя финансами.

Причины, которые побуждают инвестировать средства в компанию - значительная финансовая выгода. Вторая причина - это удовольствие, которое приносит от участия в управлении компанией. Используя свой опыт и знания, сильные контакты и связи частные инвесторы вкладывают не только финансы, но и привносят в компанию более ценный вклад, «вдыхают в него жизнь». Некоторые инвестируют, чтобы помочь инноваторам - предпринимателям, которые могут предоставить как хорошую бизнес - идею, так и опытный образец.

Бизнес - ангелы готовы вкладывать свои средства в качественные, инновационные проекты начинающих и опытных предпринимателей, технологии, интеллект, креативные команды. Свои риски они могут снизить, инвестируя одновременно несколько компаний и проектов [2].

Растущее число российских бизнес - ангелов образуют группы, сети, для совместного поиска и участия в инвестиционных проектах. Масштабные, интересные разработки тяжело найти, часто многие из них остаются незамеченными. Бизнес - проект предложить бизнес - ангелу можно через тематические порталы, например, предложить проекты в закрытом клубе венчурных инвесторов. На таких сайтах предложена помощь активным и начинающим бизнес-ангелам отслеживать лучшие проекты по России и следить за их развитием.

Ангел - это дополнительный ресурс для предпринимателя, и предприниматель должен уметь его использовать рационально.

Существует определенный перечень требований к условиям инвестирования проекта [4]: сформированная бизнес - идея, подробное описание сути проекта; высокая доходность проекта; объективные расчеты стоимости компании и стратегия выхода бизнес - ангела из бизнеса; прозрачные денежные поступления; уникальность бизнес - идеи, явные конкурентные преимущества [5].

Претендент на инвестиции должен быть готов полностью - проекты, заслуживающие внимания, получают ангельское инвестирование и имеет шанс вырасти и прорваться в лидеры рынка.

Несмотря на то, что в России, так называемый, неформальный венчурный капитал стремительно набирает обороты, венчурный рынок слишком молод. В Кремниевой Долине это строилось десятилетиями. Большую роль в развитии бизнеса будут играть именно такие формы вложения, особенно для малого бизнеса. Самая сложная задача для начинающего бизнеса состоит в правильном привлечении инвестиционных потоков в проект. Не просто найти инвесторов, у которых есть время и желание помочь, принести ценности, способных повысить, а не уменьшить шансы привлечь дополнительный

капитал. Хорошие бизнес-ангелы - бесценны. Поэтому необходимо тщательно подбирать партнеров. Не имея достаточного опыта стартаперы могут получить бизнес- дьявола, которые ведут активные поиски перспективного бизнеса с целью захвата компании и вытеснения из бизнеса. Привлекательные проекты и патенты, отбирают и реализовывают этот проект самостоятельно. Обращение к известным профессиональным бизнес-ангелам, сообществам или к ассоциациям бизнес-ангелов может служить безопасным выходом [1].

Таким образом, участие в инвестировании дают возможность расширить знания в области новейших технологических трендах и направлениях бизнеса, приобщают к таким проектам, которые внедряют инновации в жизнь. С помощью бизнес-ангелов начинающим компаниям, с интересными проектами удастся преодолеть «финансовую яму». Они сами стоят прочно на ногах и дают возможность стать на ноги другим. Введение санкций в отношении России послужит импульсом для развития инновационных отраслей экономики. Деятельность бизнес-ангелов позволяет решить проблему финансирования малых высокотехнологичных компаний, повысив вероятность выживания на рынке, тем самым, закладывая основу экономического роста страны.

Литература

1. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. Финансирование инновационных предприятий. - Издательство «Академия естествознания, 2011. URL: <http://www.monographies.ru/112-3772>.
2. Комаров В. Как найти бизнес - ангела. URL: <http://www.bisgid.ru/start/finance/angely/>.
3. Малиновская В. Как найти инвестора для бизнеса. URL: <http://www.investmentrussia.ru/svoi-biznes/malii-biznes/naiti-investora-start-up.html>.
4. Национальная ассоциация бизнес - ангелов. URL: <http://rusangels.ru/naba/index/>.
5. Романс Э. Настольная книга венчурного предпринимателя. Секреты лидеров стартапов. Москва, 2015. URL:<http://fictionbook.ru/static/trials/09/37/14/09371495.a4.pdf>.

Н.Н. Огородникова, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Гуляева О.С.
Тверской госуниверситет*

МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: В работе рассмотрены сущность микрофинансирования и роль микрофинансовых организаций в современной России. Проводится анализ основных достоинств и недостатков микрофинансирования. Среди важных заслуг МФО отмечается сокращение бедности, поддержка предпринимательской инициативы, обеспечение уровня доступности финансовых услуг, укрепление и развитие финансовой системы. Среди явных недостатков выделяется высокий риск должника угодить в, так называемую, «долговую яму».

Ключевые слова: финансово-кредитные организации, микрофинансирование, микрозаймы, микрофинансовые организации.

N.N. Ogorodnikova,

*Gulyaeva O.S. Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor
Tver State University*

MICROFINANCE ORGANIZATION: THE ESSENCE, THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF MICROFINANCE

Annotation: The paper discusses the essence of microfinance and the role of microfinance institutions in modern Russia. The analysis of the main strengths and weaknesses of microfinance. Among the important achievements of MFIs observed popularize and increase the availability of financial and credit services to the general population. Among the obvious shortcomings of the debtor stands a high risk of falling into the so-called "debt trap".

Keywords: financial and credit institutions, micro-finance, micro loans, micro-finance institutions.

В соответствии с данными Банка РФ по состоянию на 01.01.2017 года количество коммерческих банков и не банковских организаций в России составляет – 623, из которых 336 (53,9%) можно отнести к крупным банкам. Однако около 60 млн. россиян или 20% взрослого населения страны не пользуются традиционными банковским услугам, а за пределами Москвы данный показатель достигает 48%. Вместе с тем, в третьем квартале 2016 года совокупный портфель микрозаймов составил 85,5 млрд. рублей, что на 36,9% выше аналогичного периода 2015 года. Центробанк отмечает увеличение спроса на услуги МФО. Так, в третьем квартале 2016 года договоров микрозаймов было заключено на 74,2% больше, чем за аналогичный период предыдущего года (рост с 2,9 млн до 5 млн). Микрофинансовые организации активно заменяют банковские кредитные организации в сфере потребительского кредитования.

«Микрофинансирование» как термин, возник для обозначения услуг по финансированию субъектов малого бизнеса, на условиях возвратности займа, более доступными способами по сравнению с кредитами крупных кредитных организаций. На сегодняшний день, микрофинансирование, стало быстро набирать популярность и является важной составляющей финансово-кредитной системы нашей страны. Однако стоит отметить, что первоначальный смысл микрофинансирования был потерян. Произошло это в связи с тем, что российские МФО стали предоставлять кредиты в основном частным лицам. А кредиты стали называть микрозаймами, то есть «займами до

зарплаты», при котором не происходит никакой оценки финансовой платежеспособности заемщика, и предоставляются они как студентам очного отделения так и пенсионерам.

Микрофинансовой организацией, является юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением бюджетного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке. [1, ст. 2] В соответствии с ФЗ МФО запрещается:

- выдавать займы в размере более 1 миллиона рублей;
- принимать непосредственное участие в операциях на фондовых рынках;
- привлекать вклады населения в качестве депозитов;
- выдавать кредиты сроком более чем на один год.

Среди микрокредитования наиболее распространены три основных вида кредита, которые выдают МФО:

1. Кратковременные займы сроком до одного месяца. Данный продукт не имеет конкурентов на рынке, поэтому МФО и получают от подобных услуг колоссальные доходы. Проценты по таким займам начисляются за один день.

2. Микрозайм для физических лиц. Такой кредита предназначен для покупки различных товаров или оплаты услуг. Выдается на срок до двух лет, клиент должен вносить ежемесячный платеж в соответствии с графиком. Данный кредит можно назвать потребительским и используется теми, кто имеет отрицательную кредитную историю. Проценты по такому займу будут несколько выше, чем в банке.

3. Микрозаймы для бизнесменов (индивидуальных предпринимателей). Кредитование малого бизнеса считается неперспективной деятельностью для банковской отрасли.

Исходя из вышесказанного, можно выделить, что основное достоинство микрозаймов - это доступность и быстрота. Заемщик при наличии всего лишь один документ получает необходимую сумму. А основной недостаток таких займов - очень высокий процент. В настоящее время процентные ставки за пользование займом в микрофинансовых организациях, за редким исключением, составляют от 0,5% до 2,6% в день. Основная причина таких больших процентов за пользование займом в МФО заключается в высоких рисках невозврата. По приблизительным оценкам, каждый второй клиент МФО не возвращает займ. Этот процент невозврата МФО включают в процентную ставку. Начальник Главного управления рынка микрофинансирования, Михаил Мамута, сказал, что риск невозврата в сфере микрокредитования является колоссальным и может составить 70-80% всего портфеля предоставленных конкретной микрофинансовой организацией средств.

Ниже, в Таблице 1, представлены наиболее известные МФО и условия предоставления по ним займов.

Таблица 1

Сравнительный анализ МФО и условий предоставления по ним займов

Название МФО	max срок	min ставка в день	max сумма (руб.)
«Быстроденьги»	30 дней	1%	25000
«Гринмани»	30 дней	1,2%	30000
«еКапуста»	21 день	1,7%	30000
«РостИнвест»	40 дней	2%	30000

2016 стал самым противоречивым за всю историю российского микрофинансирования. С одной стороны, рынок жестко притеснял государственный регулятор, активно исключая микрофинансовые организации из реестра. Обязал МФО вступить в саморегулирующие организации и увеличил размер займов малому бизнесу до 3 млн. руб. Ограничил максимальную стоимость займа, общая сумма процентов не может

более, чем в 4 раза превышать сумму самого займа. В настоящее время ЦБ рассматривает возможность снижения уровня ограничения до двукратного. В большинстве стран мира этот ограничитель находится в диапазоне от 1 до 2 [2, стр. 345]. На фоне ужесточения действий регулятора увеличилось количество МФО осуществляющих деятельность без лицензии, по подсчетам ЦБ это около одной трети рынка микрофинансовых организаций в нашей стране функционируют в тени.

С другой стороны, под воздействием рыночных условий получать прибыль в прежнем объеме стало сложнее. На фоне кризиса фондирование МФО подорожало, а заемщики стали беднее. При этом прирост объема микрофинансирования в 2016 году увеличился в среднем по стране на 20%. В связи с увеличением процента просроченных кредитов, банки ужесточили условия получения банковских кредитов, увеличился процент отказов в выдаче. С увеличением недоступностью финансовых услуг, появляется много людей, желающих, но не имеющих возможности воспользоваться и банковскими кредитами. Многие заемщики МФО обращаются в прокуратуру, с тем, что взяли кредит, не подозревая, какая на самом деле будет ставка процента по нему, так как в договоре займа не было этого прописано. Хотя, величина процентных ставок "О потребительском кредите" по таким займам сейчас регулируется, согласно которому информация о величине процента обязательно должна быть прописана в договоре.[2, ст. 5]

Несмотря на все недостатки микрофинансирования, роль микрофинансовых организаций все же нельзя недооценивать. Ведь именно благодаря этому сегменту рынка финансовых услуг происходит поддержка и развитие малого бизнеса, а также развитие самой финансовой системы страны. Кроме того, капитал микрофинансовой организации в среднем может увеличиваться в 7 раз за год, поэтому грамотно подходить к вопросу о сотрудничестве с МФО и приняв участие в его финансировании, можно даже увеличить свой доход на 700% за указанный период[4, стр. 4].

Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что несмотря на дороговизну таких займов, микрофинансовые организации становятся всё более популярными, вследствие недоступности финансовых услуг на территории России. К числу наиболее значимых социальных и экономических функций МФО следует отнести: обеспечение уровня доступности финансовых услуг, расширение сектора малого предпринимательства, укрепление и развитие финансовой системы.

Литература:

1. Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».
2. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите».
3. Федонина А.А., Пономарева Е.В., Ермолаева Е.В. Всероссийская научно-практическая «интернет-конференция студентов и молодых ученых с международным участием «YSRP 2015». С 1472. Микрофинансовые организации: сущность и роль в современной России. Тезис.
4. Быковец М.В. Перспективы развития рынка микрофинансовых услуг в России и основные направления его государственного регулирования // Электронный вестник Выпуск № 45. Август 2014 г.
5. Белова Е. Э. Сущность микрофинансовых организаций // Журнал: Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2 февраля 2016 г.

О.А. Петрачкова, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., профессор Толкаченко Г.Л.
Тверской госуниверситет*

ТОРГОВЫЕ СТРАТЕГИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Аннотация: В статье представлены результаты анализа современных стратегий на бирже, выделены основные тенденции и особенности развития фондового рынка в России. Анализируется разнообразие торговых стратегий в зависимости от пожеланий и образа жизни человека, планирующего вложить свободные денежные средства.

Ключевые слова: торговые стратегии, биржа, доверительное управление, робо-эдвайзеры, ИИС.

О.А. Petrachkova,

*Tolkachenko G.L., Candidate of Economic Sciences, Professor
Tver State University*

TRADING STRATEGIES IN STOCK MARKET

Annotation: The article presents the results of analysis of modern strategies on the stock exchange, outlines the main trends and features of the development of the stock market in Russia. The variety of trading strategies is analyzed depending on the wishes and lifestyle of a person planning to invest free cash.

Keywords: trading strategies, exchange, trust management, robo-advisers, individual investment account.

От выбора стратегии на фондовом рынке зависит конечный результат всей инвестиционной деятельности. Изначально человек встает перед выбором: стать самостоятельным участником биржи, либо отдать свои накопленные средства в доверительное управление.

Актуальность проблемы заключается в разнообразии вариантов управления средствами частных инвесторов. Также большую роль играет высокий уровень риска потери накопленных средств, в связи с неустойчивостью финансовой системы.

Самостоятельные участники биржевого рынка делятся на инвесторов и спекулянтов. Инвесторы в свою очередь подразделяются на *долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных*. Долгосрочные инвесторы вкладываются в перспективные и многообещающие компании на срок от 1 года. Таким инвесторам стоит опираться в техническом анализе на месячные и недельные графики, а в фундаментальном анализе - на глобальные показатели, такие как: политическая ситуация, перемены в экономике и тд. Среднесрочные инвесторы держат бумаги от нескольких месяцев до 1 года. Он анализирует дневные и недельные графики. Краткосрочные инвесторы удерживают свои позиции несколько недель и для анализа используют дневные и часовые интервалы.

Отличие спекулянтов от инвесторов заключается в том, что они удерживают акции от одного до семи дней. Во главе их интересов стоит движение цены. Решение о покупке или продаже они принимают основываясь исключительно на техническом анализе. В свою очередь они делятся на: *скальперов*, использующих разницу между ценами покупки и продажи; *свинг-трейдеров*, получающих прибыль из рыночных колебаний и удерживающих позиции от пары часов до нескольких дней; *дей-трейдеров*, торгующих не выходя за границы одного дня, предпочитая бумаги с высокой волатильностью и ликвидностью.

Спекулятивная подходит тем, кто готов полностью погрузиться в трейдинг. Инвестиционная стратегия подойдет тем, кто хочет на долгий срок вложить часть своего капитала в фондовый рынок, чтобы тем самым обеспечить себе доход. Зачастую

последний вариант выбирают как альтернативу банковским вкладам. Продуманные спекулянты предпочитают иметь два счета и вести их по разным стратегиям, один счет для агрессивной игры на фондовой бирже, сопряженной с большими рисками, а другой – для акций с долгосрочной перспективой, которые могут в дальнейшем принести доход.

При входе на фондовый рынок существуют два варианта развития событий: осуществлять торговлю самостоятельно или передать свои накопленные средства в доверительное управление. При доверительном управлении можно выбрать подходящий тип стратегии с определенным соотношением риск-доходность. За оговоренную комиссию капитал будет управляться профессионалами, а инвестор будет лишен необходимости вникать в сложности движения фондового рынка и нюансов биржевых сделок.

Одним из главных преимуществ доверительного управления является возможность получения дохода без затрат личного времени и необходимости получения углубленных навыков торговли на бирже.

Сегодня мы все чаще слышим о такой услуге как онлайн-управление инвестиционным портфелем. Робо-эдвайзеры автоматически управляют средствами частных инвесторов, оценивая риск клиента, и, в соответствии с этим, предлагают определенную модель инвестиционного портфеля. Как правило такой портфель будет состоять из фондов с низкими комиссиями. Робо-эдвайзеров еще называют «советчик для среднего класса», потому что именно низкие расходы и привлекают вкладчиков, которые не обладают большими средствами. Безусловно, это играет на руку как инвесторам, которые за небольшую плату могут обзавестись онлайн-помощником, так и компаниям, которые теперь могут не отказываться от менее состоятельных клиентов, а наоборот благодаря недорогим и простым услугам быть для них привлекательными. Робо-эдвайзеры позволяют людям, у которых есть незначительная сумма свободных денежных средств, инвестировать эти средства с выгодой для себя и с незначительными расходами на услуги онлайн-консультантов.

К сожалению, техника не может заменить общение с живым консультантом. Роботы лишены умения читать между строк, дать важный совет или просто вовремя спустить на землю. Тут важным фактором выступает сама цель инвестора. Если он хочет просто вложить освободившуюся небольшую сумму денег, то есть смысл обратиться к онлайн-консультанту, а если целью стоит заработать с максимальной выгодой для себя, имея при этом значительный первоначальный капитал, то тут уже робо-эдвайзером не обойтись. Также стратегия работа-консультанта имеет свойство стареть и терять свою актуальность, это может произойти за 5,7 лет, а может и вовсе перестать приносить доход уже через пол года.

Популярность робо-эдвайзеров в России только набирает обороты. В отличие от западных коллег по финансовому рынку, которые уже давно пользуются такой услугой, сервис, позиционирующий себя как настоящий робо-эдвайзер, в России существует только один - «Финансовый автопилот». Он послужил платформой для двух схожих сервисов, которые запустили банки ВТБ24 и «АК БАРС».

Центробанк обеспокоен развитием робо-эдвайзинга в России, поскольку есть большая вероятность мошенничества на этой почве. Например, онлайн-консультанты могут начать давать одинаковые советы большим группам людей, что приведет к волнам покупки или продажи одних и тех же акции. Это скажется на финансовом рынке катастрофически. Также робо-эдвайзинг слишком подвержен хакерским атакам.

Также мы рассмотрели такой вид инвестиционной деятельности как Индивидуальный Инвестиционный счет. Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) – брокерский счет, на котором учитываются денежные средства и ценные бумаги, приобретенные в рамках договора с брокером или управляющим. Цель ИИСа заключается в повышении привлекательности у населения инвестирования денежных средств в фондовый рынок путем предоставления налоговых вычетов.

Чтобы открыть индивидуальный инвестиционный счет достаточно не менее 3-х лет вносить до 400 тыс. руб. в год на брокерский счет или счет доверительного управления. В итоге инвестор может получить инвестиционный налоговый вычет, либо доход от операций по своему счету.

Физическое лицо имеет право открыть только один индивидуальный инвестиционный счет. Вносить на ИИС можно только рубли. Счет можно переводить между разными компаниями и менять его тип (брокерский / ДУ) с сохранением права на налоговый вычет. Частичное изъятие средств с ИИС не предусмотрено. Совмещение налоговых вычетов не предусмотрено.

Вычет на взносы подойдет для инвесторов, имеющих официальный доход, с которого выплачивается НДФЛ.

Для возврата 13% необходимо подать налоговую декларацию до 30 апреля года, следующего за отчетным, по форме 3-НДФЛ с приложением:

- 1) документов, подтверждающих получение дохода, облагаемого по ставке 13%, в соответствующем налоговом периоде;
- 2) документов, подтверждающих зачисление денежных средств на ИИС;
- 3) заявления на возврат налога с указанием банковских реквизитов налогоплательщика (инвестор может распоряжаться суммой возврата по его получению).

Вычет на доход подойдет для инвесторов, ориентированных на долгосрочные вложения или не имеющих доходов, облагаемых налогом по ставке 13%.

Совокупный доход от операций по ИИС за весь срок действия счета не облагается НДФЛ. При расторжении договора на ведение индивидуального инвестиционного счета налогоплательщик предоставляет брокеру справку из налоговой инспекции о том, что налогоплательщик не пользовался налоговыми вычетами на взносы на ИИС в течение срока существования ИИС. Брокер, выступающий налоговым агентом, не удерживает НДФЛ при возврате средств инвестору.

В целом, индивидуальный инвестиционный счет является достаточно прогрессивным продуктом, и инвесторы имеют много вариантов заработка в рамках ИИС. Учитывая невысокие проценты по банковским депозитам, ИИС составляет хорошую конкуренцию банковским вкладам. Хочется надеяться, что благодаря ИИС, в России будет создан целый класс грамотных инвесторов.

Таким образом можно сделать следующие выводы. Для наиболее успешного управления средствами частных инвесторов необходимо достигнуть желаемого соотношения доходности и рисков. Инвестор должен для себя найти золотую середину, исходя из своих возможностей, образа жизни и желаемого результата. Также инвестор может совместить несколько стратегий. Например, часть денежных средств отдать в доверительное управление, выбрав путь с наименьшей степенью риска, а другую часть накоплений разместить в виде акций на фондовой бирже и самостоятельно ими управлять.

Литература:

1. Инвестиционный портал ВТБ24 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.onlinebroker.ru>
2. Stock Trainer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stocktrainer.ru/vyibor-torgovoy-strategiyu/>
3. Официальный сайт РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/29/57beae9a794757a8ee74ed>

Г.О. Пытов, 2 курс (напр. «Прикладная информатика», прог. «Экономика»)
Научный руководитель д.т.н., профессор Ветров А. Н.
Тверской государственной технической университет

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются актуальные пути повышения эффективности управления оборотным капиталом предприятия. К числу которых можно отнести: совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью, оптимизации запасов и готовой продукции на предприятии.

Ключевые слова: управление дебиторской задолженностью, оборотный капитал, факторинг, оборачиваемость оборотных средств, готовая продукция и запасы.

G.O. Pytov,
Scientific adviser: Doctor of Technical Sciences, Professor Vetrov A.N.
TvSTU, Tver

POSSIBLE WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF THE CURRENT CAPITAL OF ENTERPRISES

Annotation: In this article, actual ways of increasing the efficiency of working capital management of an enterprise are considered. Among which can be attributed: improving the management of accounts receivable, optimization of stocks and finished products in the enterprise.

Keywords: receivables management, working capital, factoring, turnover of circulating assets, finished products and stocks.

Проблемы управления оборотным капиталом предприятия привлекают все больше внимание представителей экономической науки. Это обусловлено развитием не только разнообразных форм собственности, но и многообразием хозяйственного поведения собственников и менеджеров предприятий. Также на российских предприятиях все большее внимание уделяется данной теме, так как предприятиям необходимо развитие, а эффективное управление оборотным капиталом влияет на него.

Специфика предприятий таких отраслей, как легкая, пищевая и других, состоит в значительном объеме оборотных средств в составе их активов, поэтому для предприятий этих отраслей проблемы управления и эффективности использования оборотного капитала носят ещё более насущный характер, чем для фондоёмких отраслей.

Анализ эффективности использования оборотных средств предприятий производится значительным числом хозяйствующих субъектов. Однако, финансовые службы, как правило, используют стандартный набор показателей, рекомендованный Министерством экономики РФ, Госкомстатом России и т.п., в то время, как экономическая наука располагает достаточно широким выбором подходов к оценке эффективности использования оборотных средств предприятия (рейтинговая (бальная) оценка, финансовая диагностика, ревизия и аудит). Тем не менее, не существует комплексных методик, направленных на выявление проблемных участков в области управления оборотным капиталом в разрезе отраслей промышленности.

Как правило, на большинстве российских предприятий существуют трудности с планированием величины оборотного капитала.

Процесс планирования затянут по времени, что делает его непригодным для принятия оперативных управленческих решений. Плановые данные значительно отличаются от фактических. Экономическое планирование традиционно не доводится до

планирования финансового и потому не даёт возможности определить потребность в финансировании деятельности предприятия. При таких методах планирования невозможно достоверно проводить сценарный анализ и анализ финансовой устойчивости предприятия к изменяющимся условиям деятельности.

В области управления дебиторской задолженностью, как части оборотного капитала можно отметить существенные усилия, предпринимаемые предприятиями по снижению её уровня. Вместе с тем, отсутствие методологии расчета предельных значений по дебиторской задолженности приводит к чрезмерному отвлечению средств.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что на каждом предприятии руководство сталкивается с проблемой управления оборотным капиталом. Эффективное управление оборотным капиталом, определение его оптимального объёма, структуры волнует руководство предприятий. В условиях современного циклически повторяющегося кризиса становится важным анализировать и на основе анализа эффективно управлять оборотным капиталом предприятия, ведь управление оборотным капиталом - один из элементов управления средствами предприятия, и предприятия в целом, а также эффективное управление им способствует развитию предприятия в целом.

Актуальность и недостаточная проработанность отдельных положений современной теории управления предприятия применительно к проблемам управления оборотного капитала на предприятиях в российской экономике определили необходимость поиска повышения эффективности управления оборотным капиталом.

Исходя из того, что основой благополучного финансового состояния являются высокие значения показателей оборачиваемости и оптимальная структура, основными задачами рационального управления оборотного капитала для предприятия являются: сокращение периода оборачиваемости оборотных средств в целом и по каждой из наиболее весомых составляющих, и, оптимизация структуры оборотного капитала.

Одним из недостатков управления дебиторской задолженностью является то, что реализация процесса управления не способствует достижению первостепенной задачи: ускорение оборачиваемости. В целях совершенствования собственно процесса управления возможно применение следующих мер:

разработка детальных графиков погашения дебиторской задолженности в планируемом периоде. При этом следует четко придерживаться принятого графика, и, применять определенные меры к дебиторам, злоупотребляющим отсрочкой платежа.

- разработка графика документооборота по дебиторской задолженности. Применение на практике данной рекомендации позволит существенно облегчить учетный процесс, и, следовательно, упростить процедуру получения необходимой информации, для принятия управленческих решений.
- также необходимо проводить регулярное отслеживание отклонений фактических параметров дебиторской задолженности от запланированных. Данная мера позволит не допустить в дальнейшем неоправданного роста величины дебиторской задолженности.
- также необходимо разработать различные меры поощрения добросовестных дебиторов (скидки, льготы). Одной из мер сокращения срока платежей является предоставление скидок дебиторам. Предоставление скидки выгодно как покупателю, так и продавцу. Первый имеет прямую выгоду от снижения затрат на покупку товара, второй получает косвенную выгоду в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность.
- разработка системы мер и мероприятий по оптимизации параметров дебиторской задолженности:

На первоначальном этапе, для ускорения оборачиваемости необходимо сократить дебиторскую задолженность на предприятии.

В этих целях необходимо разработать систему скидок для добросовестных кредиторов.

Продажа дебиторской задолженности, то есть факторинг имеет негативные последствия, как:

- осложнение отношений с дебитором, что недопустимо, так как дебиторы могут являться значимыми партнерами.
- если банк не может точно оценить риск по клиенту (неясность с арбитражем и отсутствие кредитных историй), средняя ставка по факторингу может составить 18-35% годовых в рублях. Таким образом, факторинг может обойтись дороже кредита.
- придется дополнительно к вознаграждению финансового агента уплатить деньги за ведение бухучета. Зачастую бывает, что факторы настаивают на оказании данной услуги, поскольку они хотят контролировать дебиторскую задолженность, под которую предоставили финансирование.

Также одним из факторов, отрицательно влияющих на оборачиваемость оборотных средств, является величина готовой продукции и запасов. Для совершенствования

управления в данной области можно порекомендовать регулирование уровня запасов и готовой продукции на складе. Увеличение остатков готовой продукции на складах предприятия также приводит к снижению оборачиваемости, отсутствию денежной наличности, а недостаток к неспособности организации удовлетворить имеющийся спрос на нее, поэтому необходимо регулировать её уровень.

Если предприятие выпустило продукции больше, чем было запланировано, что и повлекло за собой большие остатки готовой продукции на складе. Единственное решение, связанное с увеличением оборачиваемости – это реализация продукции на коммерческом рынке, если на данные виды продукции есть спрос и она достаточно конкурентноспособна.

Если, из оборота высвобождаются денежные средства то, чтобы не снижать оборачиваемость оборотных средств их необходимо эффективно распределить. В этих целях возможны такие варианты:

1. вложение части денежных средств на депозит;
2. частично погасить кредиторскую задолженность.

Необходимо проанализировать предложенные варианты: просчитать суммы дохода с депозита в коммерческом банке.

Возможно предложить распределение следующим образом: направить часть денежных средств на частичное погашение кредиторской задолженности; перед гос. внебюджетными фондами и на частичное погашение задолженности по налогам и сборам, если такие имеются на частичное погашение задолженности перед персоналом. Таким образом, будет ускоряться оборачиваемость денежных средств.

Оценить целесообразность предложенных рекомендаций и определить влияние этих рекомендаций на развитие предприятия можно через расчет коэффициента рентабельности и сравнить значение с нормативными показателями рентабельности предприятий той же отрасли.

Литература:

1. Сергеев И.В. «Экономика предприятия»: Учебное пособие для вузов М.: Финансы и статистика, 2014
2. Станиславчик Е «Анализ оборотных активов» // «Финансовая газета» №34, август 2014 г., информационный банк системы ГАРАНТ
3. Акулич В. Оборотные средства: совершенствуя движение по кругу // Главный экономист. - 2014. - №19. - С.10-15.
4. Экономика предприятия / Под ред. проф. О.И. Волкова. М.: ИНФРА-М, 2013.
5. Экономический анализ / Под. ред. Л.Т. Гиляровской. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

М.В. Сизов, 2 курс

*Научный руководитель д.т.н., профессор Толкаченко Г. Л.
Тверской госуниверситет*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Аннотация: Статья посвящена раскрытию значения инновационной деятельности для предприятий, изучению проблемы повышения конкурентоспособности и устойчивости. Значительное внимание уделяется вопросу поиска финансирования инновационной деятельности. Рассмотрены современные взаимосвязи факторов инновационной активности и уровня успешной деятельности организаций. В заключении раскрываются основные тезисы активизации инновационной деятельности для развития организации, повышения ее конкурентоспособности и устойчивости на рынке.

Ключевые слова: Развитие предприятия, повышение инновационной активности, необходимость повышения инновационной активности.

M. V. Sizov,

*Tolkachenko G.L., Candidate of Economic Sciences, Professor
Tver State University*

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE AS BACKGROUND INCREASE OF INNOVATIVE ACTIVITY

Annotation: The Article is devoted to disclosure of the value of innovation for enterprises, the problem of competitiveness and sustainability. Considerable attention is paid to the question of financing innovation. Examines the contemporary relationship between innovation factors and the level of success of organizations. In conclusion describes the main theses of activization of innovative activity for development of the organization, enhance its competitiveness and sustainability in the market.

Keywords: The development of enterprises, increasing innovation activity, the need to improve the innovation activity

В сложившихся условиях экономической нестабильности, а также высокого уровня конкуренции для выживания предприятию требуется поиск уникального пути развития.

Экономически устойчивые предприятия, которые опираются на большой интеллектуальный потенциал, на стратегическое планирование и управление, как на устройство, помогающее избежать серьезных ошибок, на собственные, зачастую уникальные и нестандартные способы формирования и отбора вариаций решений, обладают возможностью благополучной реализации целей устойчивого развития [2].

Значение инноваций стремительно растет и требует от современного бизнеса постоянный поиск и внедрение новшеств не только из-за постоянного изменения внешней среды, но также из-за риска устаревания существующего продукта. Необходимость внедрения как инноваций на предприятие, так и создание инновационных продуктов может быть обусловлена следующими факторами:

- Сокращение издержек производственных процессов и себестоимости готового продукта.
- Усовершенствование старого продукта или создание нового.
- Выход на новые рынки и расширение товарной линии.
- Увеличение количества потребителей и позиционирование себя на рынке.
- Рационализация производственной и коммерческой деятельности [3].

Важнейшим фактором для активизации и развития инновационной деятельности является поиск ресурсов. Инновационная деятельность может инвестироваться как из внешних источников, так и из внутренних. Зачастую трудно найти инвестиции из внешних источников, так как инновационные процессы по своей природе являются очень рискованными для инвестора из чего следует что для успешного развития требуется большое внимание уделять внутренним источникам инвестирования инновационной деятельности на предприятии. Финансирование инновационной деятельности за счет внутренних источников может осуществляться реинвестированием части прибыли предприятия, создания фонда накопления, получением страховых сумм по возмещению убытков и освоением средств от продажи нематериальных активов.

Также для устойчивого развития и появления инновационных продуктов на производстве необходима тщательно разработанная амортизационная политика, которая помогает не только в обновлении основных средств на производстве, но и играет большую роль в модернизации и внедрении инноваций [1]. В настоящее время большинство предприятий уделяют мало внимания амортизационной политике, занимаясь монетизацией основных средств, из-за чего не могут своевременно обновлять производственную сферу для рационализации производственных процессов, стабилизации роста и поддержания конкурентоспособности.

Основой устойчивого развития служит активная инновационная деятельность предприятия, которая необходима для обеспечения конкурентоспособности, как самого предприятия, так и его продукции в долгосрочном периоде. Можно сказать, что устойчивое развитие предприятия является логическим продолжением и результатом инновационного развития.

Основными задачами по стимулированию инновационной деятельности предприятия являются:

- активизация и поддержание творческой и изобретательской активности промышленно-производственного персонала;
- всестороннее развитие промышленно-производственного персонала предприятия для понимания полного цикла инновационной деятельности;
- повышение уровня внедрения инноваций в производственный процесс предприятия;
- повышение лояльности промышленно-производственного персонала к возможным переменам при развитии предприятия.

Главную цель инновационной деятельности предприятия можно обозначить как получение определенного числа инноваций в виде новой продукции, технологии, сырья, методов организации и управления, которые обладают определенными характеристиками. Инновационная деятельность играет решающую роль в максимизации прибыли предприятия, главного фактора его экономической устойчивости [5, с. 13-22]. Инновации как результат инновационной деятельности, с одной стороны, должны быть ориентированы на лучшее, более полное удовлетворение запросов потребителей, а с другой – на получение определенного экономического эффекта в виде прибыли для предприятия, инициирующего их разработку и внедрение. Это возможно, например, за счет расширения номенклатуры реализуемой продукции (услуг). Применительно к уже существующему предприятию расширение номенклатуры выпускаемой продукции возможно по двум направлениям: за счет выпуска новой продукции; за счет совершенствования уже выпускаемой продукции. В конечном счете, все это ведет к увеличению прибыли, которая напрямую связана с инновационной деятельностью предприятия [4].

Подводя итоги следует отметить, что инновационный процесс, в силу своей природы, ориентирован в первую очередь на длительную временную перспективу, которую невозможно рассматривать в отрыве от глобальных трансформационных процессов.

Прогнозировать инновационную деятельность предприятия необходимо с учетом воздействия на него внутренних и внешних факторов.

Необходимо постоянно работать над поиском источников инвестирования, которые должны быть направлены на конкретные инновации и нововведения.

Развитие инновационных процессов возможно только на предприятиях, обладающих большим «запасом прочности» производственного и интеллектуального потенциала. Развитие экономики предприятия в большой степени зависит от инструментов государственного воздействия на формирование его экономического механизма.

Большое значение для процесса воспроизводства интеллектуального капитала имеет научно-техническая политика, проводимая в регионах.

Литература

1. Алексеев А.А. Структура инвестирования промышленных инноваций // Экономические науки. – 2012. – № 11. с. 121-125
2. Анпилов С.М. Научно-методические проблемы функционирования и устойчивого развития предприятий в современных условиях // Экономические науки. – 2012. – № 5. с. 73-76
3. Вайсман Е.Д. Модель выбора инновационных проектов по критерию сохранения экономической устойчивости предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 35. с. 39-43.
4. Шичков А.Н. Экономика и менеджмент инновационного предприятия // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 15. с. 12-17
5. Яшин С.Н. Разработка методического обеспечения интегральной оценки реализуемости процессных инновационных проектов при их инвестировании // Финансы и кредит. – 2014. – № 3. с. 13-22

А.В. Скаковская, 1 курс

*Научный руководитель д.т.н., профессор Толкаченко Г. Л.
Тверской госуниверситет*

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОШИБОК ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ

Аннотация: Опыт в сфере ведения бизнеса в рамках рыночной экономики в РФ не велик, и многие фирмы прекращают свое существование только по не знанию, каким образом управлять финансами в организации. В статье обозначена роль финансовой политики, приведены распространенные управленческие ошибки, возникающие на стадиях формирования и реализации данной политики, рассмотрены пути их предотвращения и устранения.

Ключевые слова: финансовая политика; финансовая устойчивость; финансовые ресурсы; стратегия предприятия; тактика предприятия; управленческие ошибки; финансовая информация; финансовые отношения.

ANALYSIS OF ADMINISTRATIVE ERRORS IN THE CONDUCT OF FINANCIAL POLICY OF THE FIRM

A. V. Skakovskay,

*Tolkachenko G.L., Candidate of Economic Sciences, Professor
Tver State University*

Annotation: Experience in the field of business management in the framework of a market economy in Russia is not great, and many firms cease to exist only by not knowing how to manage finances in organization. The article outlines the role of financial policy, given the common managerial mistakes that occur at the stages of formation and realization of this policy, considered ways for their solution.

Keywords: financial policy; financial sustainability; financial resources; strategy of a company; tactics of a company; managerial mistakes; financial information; financial relations

Успех управления финансами в организации напрямую зависит от грамотно разработанной финансовой политики, основной миссией которой является поддержание финансовой устойчивости предприятия. Разрабатывая финансовую политику, необходимо выделить проблемные участки, сформировать основные концепции нейтрализации недостатков. Пренебрежение финансовой политикой влечет за собой неблагоприятные последствия для самой фирмы, в том числе к ее закрытию.

Анализ литературы по данной тематике показал, что понятие финансовой политики организации обладает высоким исследовательским потенциалом и постоянно находится в центре внимания экономистов. Существенных различий в определениях финансовой политики в научной литературе не наблюдается, но каждый автор отмечает ту или иную особенность данного явления. О.Н. Лихачева и С.А. Щуров дают следующее определение финансовой политики организации: «это совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения целей предприятия». Авторы отмечают, что грамотно выстроенная финансовая политика способствует достижению финансовых целей с наименьшими затратами и в кратчайшие сроки. Главными просчетами управленцев в руководстве предприятием, по их мнению, являются неумение ориентироваться в современных экономических явлениях, неспособность сформировать долгосрочную и краткосрочную политики, неудовлетворительное прогнозирование ситуации внутри фирмы и на рынке. [1].

В.А. Чернов дает расширенное определение финансовой политики организации, обращая внимание на то, что она является «составной частью экономической политики» и должна быть направлена как во внутреннюю, так и во внешнюю среду. В первом случае речь идет о финансовых отношениях, процессах и явлениях внутри фирмы, во втором – об отношениях с контрагентами, о кредитных отношениях, о деятельности на финансовых рынках. Автор отмечает как объективную, так и субъективную составляющую в управлении финансами. Довольно частотная ситуация из разряда субъективных – реализация личных интересов при определенных условиях в ущерб развитию объекта управления. По его мнению, разрешение противоречий по поводу структуры целей и интересов между руководителями и исполнителями является одним из главных условий успешной финансовой политики [3].

В статье О.А. Евстигнеевой оперативной и точной информации отводится главная роль при принятии правильного управленческого решения по финансовой политике. Качественная финансовая информация, по ее мнению, должна быть своевременной, достоверной, достаточной, надежной, актуальной, оперативно собранной и обработанной. Информационное обеспечение, поступающее по внутренним (бухгалтерский, управленческий, налоговый, складской учет, финансовую отчетность) и внешним каналам (статистические данные, данные нормативно-справочного и законодательного характера федерального регионального уровня, показатели макроэкономического развития страны, динамика развития отрасли, изменение финансового рынка, развитие деятельности контрагентов) дает возможность успешной разработки и реализации финансовой политики [2].

Е.В. Маркина говорит о составе субъектов, реализующих и оказывающих непосредственное влияние на финансовую политику. Состав субъектов зависит от масштаба предприятия. В небольшой организации финансовая политика разрабатывается ее руководителем совместно с главным бухгалтером, а также привлекаются эксперты и консультанты со стороны. На крупных предприятиях за финансовую политику ответственны совет директоров, финансовый директор. Также, автор подмечает, что финансовая политика организации является составной частью общей стратегии ее развития, которая также включает учетную, страховую, кредитную, ценовую политики и политику в области управления оборотными средствами хозяйствующего субъекта. [4].

Главной целью данной статьи является выяснить и сформулировать основные ошибки, которые совершаются руководством при принятии решения по поводу эффективного распределения финансов.

В ходе анализа специальной литературы было выявлено, что основной причиной дестабилизирующей финансовой политики выступает допущение управленческих ошибок еще на первоначальном этапе, а именно, при разработке стратегических направлений развития хозяйствующего субъекта. Главная проблема состоит в том, что не соблюдается баланс между двумя стратегическими задачами, такими как максимизация получения прибыли и поддержание приемлемого уровня финансового состояния.

В качестве стратегических направлений по привлечению прибыли, которые связаны с большими рисками, можно назвать следующие: наращивание объема продаж, уменьшение периода производственного цикла, оптимизация величины запасов. А под мерами поддержания финансового благосостояния фирмы подразумеваются минимизация финансовых рисков, синхронизацию денежных потоков, достаточные объемы денежных средств. Данные направления являются в некоторой степени противоречивыми, поэтому необходимо выстраивать стратегические цели таким образом, чтобы они не шли в противовес друг другу.

При реализации финансовой политики можно отнести тот факт, что руководящим лицом не принимаются во внимание внутренние и внешние факторы. К внутренним факторам относим масштаб предприятия, стадия развития самого предприятия, субъективный фактор руководства самого предприятия. К внешним – состояние

финансового рынка, налоговой, таможенной, бюджетной и денежно-кредитной политик государства, законодательных основ.

Недостоверная и несвоевременная информация часто становится причиной деструктивной политики по управлению финансами, в таком случае хозяйствующий субъект впадает в стадию зависимости от случайных обстоятельств. Лицо, принимающее решение, должно хорошо ориентироваться в надежности и необходимости сведений из внешних и внутренних источников.

Таким образом, финансовая политика организации всегда ищет баланс между несколькими альтернативами развития; призвана учесть многофакторность, многовариантность при управлении финансовыми ресурсами; должна быть гибкой, меняющейся в зависимости от обстоятельств как внутри, так и во вне организации, но в то же время находиться в рамках поставленных задач по достижению желаемого результата.

Литература

1. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. пособие/ Под ред. И.Я. Лукасевича. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 288 с.
2. Евстигнеева О.А. О финансовой политике предприятия // Вектор науки ТГУ. 2014. № 4 (30). С. 99–103.
3. Финансовая политика организации: Учебное пособие/В.А. Чернов; Ред. М.И.Баканов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 246 с.
4. Финансы: учебник/коллектив авторов; под ред. Е.В. Маркиной. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 432 с.

К.О. Соловьева, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., профессор Толкаченко Г. Л.
Тверской госуниверситет*

АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Аннотация: В статье рассматриваются и анализируются некоторые методики и модели оценки вероятности банкротства. Выявляются их преимущества и недостатки с целью создания более эффективного метода.

Ключевые слова: банкротство, методы и модели оценки вероятности банкротства

К. О. Solovyova,

*Tolkachenko G.L., Candidate of Economic Sciences, Professor
Tver State University*

ANALYSIS OF SOME METHODS AND MODELS FOR ASSESSING THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY

Annotation: The article discusses and analyzes some methods and models for assessing the probability of bankruptcy. Identify their advantages and disadvantages with the aim of creating a more effective method.

Keywords: bankruptcy, methods and models for assessing the probability of bankruptcy.

Фирме для нормального функционирования должны соответствовать два фактора: капитал и рынки сбыта. Если же величина капитала сильно снижается, то в организации возрастает угроза банкротства.

С целью предотвращения банкротства необходима мера по выявлению факта несостоятельности и применению предупреждающих мероприятий, называемая анализом вероятности банкротства.

Вопросом прогнозирования банкротства занимаются как отечественные специалисты в области экономики, так и иностранные. Ими выдвигаются различные методики и модели оценки вероятности банкротства.

В данной статье нами будут рассмотрены три вида методик и моделей оценки вероятности банкротства и выявлены их недостатки.

Одной из самых признанных зарубежных методик вероятности банкротства является работа, основанная на Z счете Альтмана.

Американский ученый Э. Альтман одним из первых предложил оценивать финансовое состояние предприятия с помощью расчета интегрального коэффициента. Его способ прогнозирования банкротства основывается на конкретных финансовых параметрах, поэтому относится к количественным методам.

Альтман разработал 5-факторную модель определения индекса кредитоспособности: $Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5$, где:

X₁ – деление оборотного капитала на суммарное количество активов фирмы;

X₂ – финансовый рычаг;

X₃ – деление суммарного размера прибыли до налогообложения на заемные средства;

X₄ – деление суммарной ценности своего капитала на стоимость заемных обязательств;

X₅ – деление совокупности продаж на общий размер активов предприятия.

По значению показателя Z прогнозируется возможность банкротства фирмы:

$Z < 1,81$ – довольно высокая; $1,81 \leq Z < 2,77$ – средняя; $2,77 < Z < 2,99$ – незначительная; $2,99 \leq Z$ – минимальная.

Как и любая методика, 5-факторная модель Альтмана обладает рядом преимуществ и недостатков. Разработанная в 1968г., она уже не может в полной мере соответствовать ситуации современной экономики стран мира. Также основным минусом данной модели является ограниченность ее действия, так как она подходит исключительно для компаний, имеющих свои акции на фондовом рынке. Не иллюстрируя ситуации в различных отраслях экономики, 5-факторную модель, к тому же, нельзя считать универсальной. Данная модель отлично подходит для иностранных компаний, но не всегда учитывает уникальную специфику деятельности российских фирм.

В 1977г. британские ученые Р. Таффлер и Г. Тишоу, апробировав подход Альтмана, создают методику, основанную на анализе статистики по 80 компаниям, в числе которых зафиксированы фирмы как платежеспособные, так и обанкротившиеся.

Таким образом, ими была разработана формула 4-факторной модели анализа вероятности банкротства: $Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$, где:

X_1 – демонстрирует степень выполнимости обязательств и рассчитывается, как деление прибыли до выплаты обязательных платежей на суммарные заемные средства;

X_2 – состояние оборотного капитала, которое определяется, как деление суммарного количества текущих активов на их общий объем;

X_3 – финансовые риски определяются, как деление суммарного количества текущих обязательств на совокупное количество активов;

X_4 – возможность компании погасить свои долги вычисляется, как деление всего объема выручки на суммарное количество активов.

Данная модель может быть применима к компаниям, чьи акции обращаются на бирже.

Если величина Z больше 0,3, то вероятность признания фирмы несостоятельной крайне мала. В том случае, если же этот показатель менее 0,2, то она достаточно высока.

Построенная на основе опыта многих компаний 4-факторная модель обладает высокой точностью прогноза. Однако и она имеет некоторые недостатки, к которым можно отнести:

- трудность в выявлении результата;
- возможность применения только акционерными организациями;
- использование устаревшей информации;
- недопустимость применения отечественными компаниями из-за особенностей российской экономики.

Отечественными специалистами такими как, Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликов, О.П. Зайцева, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфуллин, В.В. Ковалев и

О.Н. Волкова, Г.В. Савицкая, В.И. Бариленко (с соавторами), А.Д. Шеремет были также выведены формулы для различных моделей прогнозирования возможности банкротства.

Из российских методик оценки вероятности банкротства наиболее эффективной является модель, разработанная в 1977г. иркутскими учеными из экономической академии Г.В. Давыдовой и А.Ю. Беликова. Проведенный ими масштабный опрос среди представителей предпринимательской деятельности, позволил выявить показатели производительности компаний. В перечень тщательно выбранных организаций вошли только те из них, которые полностью соответствовали следующим условиям:

- не монополисты;
- фирмы устойчивые и работоспособные;
- быстроразвивающиеся компании, обеспечивающие население рабочими местами

Данное исследование выявило ряд закономерностей, объединяющих опрошенные предприятия. Практически все они использовали одни и те же критерии анализа оценки своей деятельности:

- размер чистой прибыли;

- выручка;
- расходы на создание и реализацию готовых товаров;
- суммарная величина собственных средств;
- сумма собственного и всего капитала.

В результате ученые Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликов получили и обработали информацию, после которой ими была выявлена формула оценки вероятности банкротства: $R = 8,38 \cdot K1 + K2 + 0,054 \cdot K3 + 0,63 \cdot K4$, где:

$K1$ – коэффициент эффективности применения своих активов, который определяется как деление оборотного капитала на собственный капитал;

$K2$ – коэффициент рентабельности – деление чистой прибыли на собственный капитал;

$K3$ – коэффициент оборачиваемости активов – деление чистого дохода на валюту баланса;

$K4$ – норма прибыли – деление чистой прибыли на расходы.

• При определении показателя R устанавливается вероятность банкротства фирмы: максимальная – R менее 0;

- высокая – R от 0 до 0,18;
- средняя – R от 0,18 до 0,32;
- низкая – R от 0,32 до 0,42;
- минимальная – R более 0,42.

К главным преимуществам данной методики можно отнести ее особую точность и ориентированность на российские компании. При этом нельзя не принять во внимание то, что эта модель использует устаревшие сведения, не учитывает специфики различных отраслей рынка, а также сильно зависит от исходных данных при подведении итогового результата.

Анализ рассмотренных нами моделей оценки вероятности банкротства показал, что в них не учитываются следующие критерии:

- соответствие тенденциям реального времени;
- адаптация к специфике экономики конкретной страны;
- универсальность. Способность быть примененным для любого типа предприятия.;
- для создания более эффективной методики оценки несостоятельности фирмы следует учесть эти особенности.

В заключении хотелось бы отметить, что такое экономическое явление как банкротство в условиях рыночной экономики становится все более частым, именно по этой причине очень важно, как можно раньше обнаружить предпосылки его возникновения с целью проведения мероприятий по устранению несостоятельности.

Литература:

1. Дягель, О.Ю. Финанализ. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов – часть 2 [Электронный ресурс] / О.Ю.Дягель, К.О. Энгельгардт // Финансовый анализ : портал. URL <http://1fin.ru/?id=201>.
2. Маслова И.А., Пчеленок Н.В., Методы диагностики вероятности банкротства [Электронный ресурс] / И.А.Маслова, Н.В.Пчеленок // Управленческий учет: портал журнала. URL <http://www.upruchet.ru/articles/2006/2/4011.html>.
3. Оценка вероятности банкротства [Электронный ресурс] // Портал ipOPEN/ URL <http://ipopen.ru/likvid/bankrotstvo/ocenka-verojatnosti-bankrotstva.html>
4. Проблемы прогнозирования банкротства на отечественных предприятиях [Электронный ресурс] // Портал RIN.ru/ URL http://business.rin.ru/cgi-bin/search.pl?action=view&num=342139&razdel=39&w=0&p_n=1.
5. Пчеленок, Н.В. Зарубежные и российские методики прогнозирования 57 банкротства [Электронный ресурс] / Н.В.Пчеленок, Б.Г.Маслов // Управленческий учет: портал журнала. URL <http://www.upruchet.ru/articles/2005/2/4543.html>

И.В. Тишин, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Медведева И.А.
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕОРИЕНТАЦИИ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАЙМА РФ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

Аннотация: В статье представлена оценка текущей экономической ситуации Российской Федерации на рынке государственного федерального займа, приводится перечень факторов, оказывающих на данную ситуацию сильное влияние. Дается оценка состоянию внутреннего и внешнего рынка государственного займа РФ в сопоставлении с другими его сегментами. Приводится ряд мер, способных смягчить процесс переориентации Российской Федерации с внешнего на внутренний рынок займов.

Ключевые слова: внутренний рынок государственных займов РФ, внешний рынок государственных займов РФ, бюджетная концепция, концепция ежегодной балансировки бюджета, политика импортозамещения, государственные федеральные еврооблигации, корпоративные еврооблигации, облигации федерального займа (ОФЗ), политика переориентации государственного займа РФ.

I. V. Tishin,

*Medvedeva I.A. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor
Tver State University*

THE REVERSION PROBLEMS OF THE STATE LOAN MARKET TO THE INTERNAL STATE LOAN MARKET

Annotation: The article includes an assessment of the current economic situation of the Russian Federation on the state of federal loan market, provides a list of the factors that have a strong influence on this situation. The article also provides a description of the internal and external state loan market of the Russian Federation in comparison with its other segments. It is essential to introduce series of measures that can mitigate the process of reorientation of the Russian Federation from the external to the internal state loan market.

Keywords: internal market of the Russian Federation government loans, external market of the Russian Federation government borrowing, the budget conception, the annually trimmable budget conception, the policy of importreplacement, the federal government eurobonds, corporate eurobonds, federal loan bonds (FLB), the reorientation policy of the Russian state loan.

На текущем этапе экономического развития Российская Федерация столкнулась с резкой нехваткой финансовых ресурсов для выполнения своих функций не только в экономической сфере, но и в социальной. Отсутствие средств было вызвано, в первую очередь, нестабильной макроэкономической ситуацией, снижением объемов промышленного и сельскохозяйственного производства и, как следствие, сокращением поступления налоговых платежей, которые составляют основу доходной части всех бюджетов. В результате для покрытия возникшей потребности в поддержке производственного потенциала Российская Федерация стала активно использовать различные формы займов, как внутренние так и внешние. При этом в период 2013 – 2016 годы принципиально изменились условия этих займов. На отрицательных значениях оказались темпы роста российской экономики, что существенно уменьшило доходы федерального бюджета и потребовало задействования всех источников покрытия его дефицита. Иностранные государства ввели ограничения во взаимной торговле и инвестициях, фактически закрыв доступ к международному рынку капитала. Данные обстоятельства, а также усиление геополитической напряженности привели к существенному ослаблению национальной валюты, ускорению инфляции, снижению цен

на российские активы, утрате Россией и российскими компаниями кредитных рейтингов «инвестиционного» уровня.

В значительной мере оказал влияние и выбранный до кризисных событий путь развития. При переходе к рыночной экономике страной была выбрана концепция ежегодной балансировки бюджета, что на тот момент было достаточно эффективной мерой, так как сам процесс смены экономической системы был продуман достаточно плохо. Суть концепции в том, что государство (или субъект РФ) каждый год любыми способами старается сбалансировать доходы и расходы бюджета. Однако данная теория бездефицитного бюджета используется немногими странами – чаще всего это страны с переходной или с развивающейся экономикой. Существенный минус теории - отсутствие стимулирования совокупного спроса путем ужесточения налогового бремени или путем сокращения вливаний в экономику. Кроме того продолжение движения согласно данной концепции вызывает некоторые противоречия, например, в сопоставлении с политикой импортозамещения. Балансировка расходов и доходов наряду с ростом расходов на поддержание и развитие приоритетных конкурентоспособных отраслей – две противоречащие друг другу меры. К тому же в условиях практически сплошной дефицитности региональных и местных бюджетов все эти расходы ложатся на федеральный бюджет. Следовательно, необходимы значительные вливания в экономику со стороны федерального бюджета. Растет потребность в осуществлении внешних и внутренних заимствований, что на фоне относительной ограниченности и дороговизны первых вынуждает переориентироваться страну в основном на внутренние источники. Принципиально важно рассмотреть условия данной переориентации детально.

И действительно нестабильная внешнеэкономическая ситуация, а также выбранная политика оказали ощутимое влияние на все сегменты рынка еврооблигаций. Под влияние попал не только государственный, но и частный сектор.

Таблица 1

Объем рынка еврооблигаций в 2005–2016 гг., млрд. долл.

Период	Государственные федеральные еврооблигации	Корпоративные еврооблигации
2005	44,8	40,5
2006	38,5	63,1
2007	34,7	94,3
2008	31,9	103,8
2009	31,9	99,4
2010	34,4	112,1
2011	35,6	115,4
2012	42,6	149,5
2013	49,4	181,8
2014	48,2	165,9
2015	45,7	139,1
2016	45,9	143,6

Источник: Информационное агентство Группа компаний CBONDS (ООО «СБОНДС»). Объем рынка еврооблигаций в 2005–2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2015_1.pdf

В целом за рассмотренный период объем рынка государственных еврооблигаций остался на том же уровне (в 2005 году – 44,8 млрд. долл., а в 2016 году – 45,9 млрд. долл.). Однако видны этапы подъема и спада рынка, так, например, в период 2005 – 2009 годов наблюдался понижающийся тренд, когда объем рынка государственных федеральных еврооблигаций снизился до 31,9 млрд. долл. (Мировой экономической кризис), а с 2009 года по 2013 года наблюдалось оживление рынка и возвращение его величины на

прежний уровень. Нестабильная ситуация на рынке, вызванная санкциями ЕС и США, в 2014 году обусловила очередной спад рынка до 45,7 млрд. долл. в 2015 году. А постепенная стабилизация экономики в ходе обдуманной и слаженной политики в области принятия антикризисных мер и политики импортозамещения начали выравнивать ситуацию в 2016 году (рост до 45,9 млрд. долл.).

Рынок же корпоративных еврооблигаций на протяжении всего периода превышает в 2-3 раза рынок государственных федеральных еврооблигаций, и только в 2005 году его объем был несколько ниже (на 4,3 млрд. долл.). Безусловно, на данном рынке присутствовали колебания, которые схожи по форме с рынком государственных федеральных облигаций. Так, например, незначительное снижение в 2009 году, связанного с обесценением национальной валюты в связи с финансовым кризисом, и начинающееся снижение объемов рынка в 2014 году в связи с новой кризисной ситуацией.

Что касается прочих форм займов, таких как займ перед официальными кредиторами - членами Парижского клуба, перед официальными кредиторами - бывшими странами СЭВ, перед международными финансовыми организациями, перед прочими кредиторами – не членами Парижского клуба, а также задолженность по займам СССР, то их уровень не велик [2]: в 2013 году задолженность по данным займам была на уровне 3421,8 млн. долл. К концу 2016 года ее объем сократился до 1851,3 млн. долл., причем долги перед международными финансовыми организациями и долги бывшего СССР были погашены полностью, а новых взято не было.

Недоступность и дороговизна внешних средств обусловили востребованность внутреннего рынка займов. Произошла переориентация рынка государственного займа с внешнего на внутренний. Данная ситуация хорошо представлена в динамике, которая здесь имеет совершенно иной характер. В период с 2013 по 2016 годы общий объем внутреннего долгового рынка вырос с 9,4 до 16,2 трлн. рублей или с 13,3% до 19,5% ВВП в составе всех его сегментов. В среднем ежегодно рынок увеличивался примерно на 20%. За указанный период сегмент государственных ценных бумаг вырос на 2,3 трлн. рублей, до 6,1 трлн. рублей, а сегмент корпоративных облигаций – на 4,2 трлн. рублей, до 9,4 трлн. рублей. Однако и на данном фоне положительной динамики развития рынка вырисовывается ряд важных проблем.

Основными держателями государственных федеральных облигаций выступают российские кредитные организации (58% рынка), которые используют государственные ценные бумаги для обеспечения рефинансирования через инструменты РЕПО с Банком России. Доля средств нерезидентов, инвестированных в ОФЗ, на протяжении ряда лет остается на довольно высоком уровне. В 2016 г. в их портфелях накопилась четвертая часть (26% рынка) обращающихся на рынке государственных бумаг. Доля консервативных институциональных инвесторов из числа небанковских организаций на рынке ОФЗ около 6%. А доля всех остальных экономических субъектов чрезвычайно мала. А ведь значительным потенциалом для инвестирования в облигации Российской Федерации обладают средства резервов страховых компаний, которые по своему объему сопоставимы с накоплениями негосударственных пенсионных фондов. Однако в настоящее время ни страховые компании, ни пенсионные фонды не осуществляют сколько-нибудь значимых инвестиций в государственные облигации. Одна из причин – обязанность управляющих компаний переоценивать эти бумаги по состоянию на конец года по рыночной стоимости. Огромное значение в развитие внутреннего рынка государственных займов могло бы также внести непосредственно население страны. Уместно было бы осуществить эмиссию новых долговых инструментов, ориентированных исключительно на российских физических лиц, т.е. на категорию инвесторов, доля которой в структуре держателей гособлигаций в настоящее время является незначительной. Целью выпуска данных специальных государственных ценных бумаг является не столько фискальная функция, сколько повышение финансовой грамотности

населения. При этом государство обеспечит себе стабильный источник средств, который точно не аннулируется в результате санкций.

Но и полный отказ от внешних займов не является разумной целью, особенно при слабо развитом внутреннем рынке. Данная проблема отмечена приоритетной в долговой политике РФ. В целях ее решения наиболее перспективным представляется размещение на Московской Бирже облигаций, номинированных в китайских юанях и ориентированных на внутренних инвесторов из Китайской Народной Республики. Основными аргументами в пользу выбора национальной валюты КНР в качестве валюты дебютного выпуска облигаций являются высокая емкость внутреннего долгового рынка Китая, внушительный потенциал юаня как новой резервной валюты, а также важность развития двустороннего сотрудничества с этой страной в финансово-экономической сфере.

Литература

1. Информационное агентство Группа компаний CBONDS (ООО «СБОНДС»). Объем рынка еврооблигаций в 2005–2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2015_1.pdf
2. Министерство финансов Российской Федерации. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2017-2019 годы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/policy/

Е.К. Федорова, 1 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Гуляева О.С.
Тверской госуниверситет*

ДЕПОЗИТЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ И ВИДЫ

Аннотация: В статье рассмотрены определения вклада в научных трудах отечественных авторов, приведена их классификация, представлены критерии, позволяющие коммерческим банкам и владельцам вкладов сформировать эффективную, наименее рискованную и рациональную политику управления собственными ресурсами.

Ключевые слова: банк, коммерческий банк, депозит, вклад, пассивные операции

E. K. Fedorova,

*Gulyaev O.S Candidate of Economic sciences, Assistant Professor
Tver State University*

THE DEPOSITS OF COMMERCIAL BANKS: THE NATURE, CONCEPT AND TYPES

Annotation: The article deals with the definition of contribution in the scientific works of domestic authors, given their classification, the criteria, allowing commercial banks and the owners of deposits to form effective, least risky and rational policy of controlling its resources.

Keywords: bank, commercial bank, deposit, contribution, passive operation

Исторически пассивные операции являются одним из основных направлений в деятельности коммерческих банков. Данный вид операций обеспечивается депозитной функцией банка, направлен на мобилизацию финансовых ресурсов с целью обеспечения деятельности банка, поддержания его ликвидности и осуществляется путём привлечения вложений населения и юридических лиц.

К сожалению, в исследованиях банковских финансов пассивным операциям отводится второстепенная роль, а депозит (вклад) вообще не принято выделять в разряд важнейших категорий экономической науки. В связи с этим, у начинающих изучать банковское дело возникают проблемы с терминологическим аппаратом в вопросах роли вкладов в формировании устойчивой ресурсной базы коммерческого банка.

В современных экономических реалиях адекватное понимание сущности депозита имеет важнейшее значение в плане разработки методологического подхода к их изучению, создающего теоретическую основу для совершенствования депозитных отношений, и, тем самым, для формирования эффективного депозитного рынка.

Основным источником ресурсов коммерческих банков являются вклады. Чтобы дать определение вклада (депозита), рассмотрим, как рассматривали данную категорию российские ученые в своих научных работах. Определения представлены в Таблице 1:

Таблица 1

Понятие «вклад» («депозит») в работах отечественных ученых

Автор	Дефиниция
Продолятченко П.А [1]	Депозит – это общественные отношения, регулируемые нормами действующего законодательства, которые возникают между экономическими субъектами по поводу передачи вкладчиком кредитной организации во временное пользование свободных денежных средств на условиях возвратности, платности, срочности, обеспеченности, публичности и добровольности.
Жарковская Е. П. [2]	Вклад – это денежные средства, размещаемые физическими лицами в банках на определенный договором срок и под определенные проценты в целях получения дохода. Вклады физических лиц в банках носят добровольный характер и принимаются без

	ограничения их размера.
Жуков Е.Ф. [3]	Депозит (вклад) – это денежные средства, которые внесены в банк физическими или юридическими лицами в форме вкладов на определенных условиях, закрепленных в договоре банковского вклада.
Лаврушин О.И. [4]	Депозит – это денежные средства, которые внесенные в банк на фиксированный срок или средства на счетах, с которых их владельцы могут получать наличные деньги по первому требованию путем выписки денежных и расчетных документов.
Колесникова В.И. [5]	Банковский вклад – это результат деятельности банка как посредника на рынке кредитных ресурсов и представляет собой денежные средства физических и юридических лиц, что вносятся в банк на определенный срок или до востребования.
Коробова Г.Г. [6]	Вклад – это денежные средства в наличной или безналичной форме, в национальной или иностранной валюте, переданные банку их владельцем, или третьим лицом по поручению и за счет владельца для хранения на определенных условиях.
Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 03.07.2016) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [7]	Вклад – это денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода.

Изучив данные дефиниции, можно сказать, что определение банковского вклада может рассматриваться с двух противоположных сторон. С точки зрения клиентов, вклад – это свободные денежные средства, предоставляемые банку на определенных условиях с целью получения дохода. С позиции коммерческого банка, вклад – это денежные средства населения и организаций, привлеченные на собственные счета во временное пользование на условиях платности и возвратности с целью обеспечения текущей деятельности и получения дохода. Различные подходы отечественных ученых к понятию вклада (депозита) можно обобщить и сказать, что вклад представляет собой законодательно регулируемые отношения, возникающие между вкладчиком, в лице юридического или физического лица, и коммерческим банком по поводу передачи денежных средств в национальной или иностранной валюте на фиксированный срок, определенный договором, и с целью получения дохода вкладчиком, который он может получить в наличной форме по окончании срока договора или по первому требованию.

В настоящей экономической обстановке, при постоянном росте уровня инфляции, как банки, так и население стремится не только сохранить свои сбережения, но и получить максимальный доход. Поэтому для минимизации рисков обеих сторон необходимо построить классификацию по признакам, которые позволят более эффективно и рационально использовать данный финансовый инструмент.

Таблица 2

Классификация вкладов в коммерческих банках

Признак	Виды вкладов
По видам вкладчика	1) физические лица; 2) юридические лица: • государственные организации • негосударственные организации.
По стоимости для банка	1) с высокой процентной ставкой 2) с низкой процентной ставкой

По валютному содержанию	1) в национальной валюте; 2) в иностранной валюте.
По сроку использования	1) срочные; 2) до востребования.

Используя данную классификацию вкладов, обе стороны сделки могут формировать собственную политику управления данным видом финансового инструмента. Например, для коммерческого банка более привлекательными вкладчиками будут являться юридические лица, в частности, государственные организации. Оформление и содержание вкладов до востребования обходится банку практически бесплатно, однако данный вид ресурсов является нестабильным и не даёт возможности делать долгосрочные прогнозы. Для владельца депозита более доходным будет являться срочный вклад, а более надёжным – вклад в национальной валюте, так как вложение будет «застраховано» от колебания курса валюты.

Итак, банковский вклад или депозит можно рассматривать с двух противоположных сторон. Для клиентов коммерческих банков вклад – это возможность разместить свободные денежные средства с целью их сохранения и получения дохода, а для самих кредитных организаций вклад – это возможность привлечь средства для осуществления своей текущей деятельности. Основными критериями при формировании политики управления вкладами являются стабильность получения дохода, стоимость денежных средств и срочность их возврата. Исходя из данных критериев, понятно, что вклад может быть как долгосрочным, так и краткосрочным финансовым инструментом, что позволяет владельцу вклада и коммерческому банку достигать запланированных результатов с наименьшими затратами ресурсов.

Литература:

1. Прокопьевич П.А. Характеристика сущности депозита и депозитных отношений // Новая наука: проблемы и перспективы. – 2016. - №1(1)
2. Банковское дело: Учебник / под ред. Е. П. Жарковской. — 8-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Омега-Л», 2016. — 479 с.
3. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 491 с.
4. Банковское дело: Учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 672 с.
5. Банковское дело: Учебник / под ред. В.И. Колесникова. — М.: Финансы и статистика, 2015. – 464 с.
6. Банковское дело: учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. — 2-е изд., пере- раб. и доп. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. — 592 с.
7. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 03.07.2016) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)

Т.С. Шарова, 1 курс

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

Тверской госуниверситет

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА БАНКА

Аннотация: Инвестиционный кредит – это долгосрочная целевая ссуда, выдаваемая банком под определенную инвестиционную программу. Способность организации погасить такой кредит характеризует инвестиционная кредитоспособность, сущность которой можно рассмотреть с точки зрения двух подходов – как со стороны предприятия-заемщика, так и со стороны банковской организации.

Ключевые слова: инвестиционный кредит, инвестиционная кредитоспособность, кредитоспособность предприятия, долгосрочный кредит, инвестиционный проект, коммерческий банк, заемные средства.

T.S. Sharova,

Kuzina S.V. Candidate of Economic sciences, Assistant Professor

Tver State University

SOME ASPECTS OF ASSESSMENT OF INVESTMENT CREDIT BANK

Annotation: Investment credit - a long-term target loans granted by the bank under a specific investment program. The ability of the organization to repay a loan investment characterizes solvency, the essence of which can be viewed from the point of view of the two approaches - both on the part of the borrower's enterprise, and by the banking organization.

Keywords: investment loan, investment creditworthiness, the creditworthiness of the company, long-term loan, investment project, commercial bank borrowings.

Инвестиционная кредитоспособность предприятия подразумевает под собой способность предприятия погасить инвестиционный кредит в результате успешной реализации инвестиционного проекта. Иными словами, оценка инвестиционной кредитоспособности предприятия – это оценка кредитоспособности предприятия в долгосрочном периоде. Данное понятие имеет значительное отличие от более универсального понятия "кредитоспособность предприятия". В последнее время через данное понятие в основном в банковской практике принято выражать лишь способность возвращать краткосрочный кредит. При принятии решения о выделении краткосрочного кредита, к примеру, на пополнение оборотных средств, принято надеяться, что за короткий срок финансовое положение заемщика существенно не изменится, а уж тем более маловероятно, что оно ухудшится радикально. Поэтому для банковских специалистов задача в данном случае сводится в основном к возможно более достоверной оценке этого текущего финансового состояния предприятия-заемщика. Однако при принятии решения о выделении долгосрочного инвестиционного кредита необходимо решать существенно иную, более сложную задачу. В случае выдачи инвестиционного кредита необходимо прогнозировать будущее состояние предприятия, т.е. учитывать изменение развития его финансового положения при осуществлении данного инвестиционного проекта, а также адекватно учитывать рассмотренные ранее специфические риски предприятия. Здесь нужны принципиально иные подходы со стороны банковских работников [1]. Сущность инвестиционной кредитоспособности кроется в двух ее составляющих – со стороны предприятия интерес проявляется именно в реализации инвестиционного проекта с целью получения в будущем дополнительной прибыли, а интерес банковской организации – предоставить необходимые средства

предприятию для реализации этого проекта в форме инвестиционного кредита, при этом получив выгоду в виде ссудного процента [2]. Налицо совпадение интересов двух секторов экономики – реального и финансового сектора, а результат такого взаимодействия – стимулирование производства и развитие экономики в целом. Причем оба этих интереса объединены единым процессом их оценки.

Инвестиционный кредит предоставляется таким категориям заемщиков как: предприятия малого и среднего бизнеса, крупные производственные компании, торговые фирмы, сельскохозяйственные и другие предприятия.

Инвестиционный заем позволяет предприятию решить большинство важных задач, требующих дополнительного финансирования. В их числе: приобретение или строительство коммерческой недвижимости, покупка автотранспорта или нового оборудования, ремонт/реконструкция офисных, производственных или иных помещений, внедрение инновационных технологий, улучшение управленческой модели предприятия, рефинансирование кредитов в другом банке и т.д.

Стоит отметить, что для банка такой вид кредитования считается довольно рискованным, поскольку в этом случае фактически происходит финансирование будущего бизнеса, опирающегося лишь на перспективы. Исходя из этого, кредитные учреждения предъявляют к потенциальным заемщикам довольно жесткие требования, а стоимость заемных средств зачастую дороже, чем при обычном кредитовании.

Оценка начинается с самого инвестиционного проекта. Разработка инвестиционных проектов является – один из наиболее значимых аспектов деятельности любой активно развивающейся организации, руководство которой отдает приоритет рентабельности с позиции долгосрочной, а не краткосрочной перспективы. Реализация данного проекта позволит предприятию в дальнейшем перейти на новый уровень производства или управления, получить дополнительную прибыль или же определенные конкурентные преимущества. Нередко для осуществления инвестиционного проекта перед собственниками встает главный вопрос – где взять деньги? Чаще всего российские предприятия прибегают к банковским кредитам для целей инвестиционного кредитования. Кредитор должен проанализировать будущего заемщика с финансовой точки зрения, будет ли возвращен кредит с причитающимися по нему процентами, насколько безопасно будет вкладывать деньги именно в это предприятие, и, наконец, какую сумму он может выдать в качестве кредита именно этой организации.

Снижение риска при совершении ссудных операций, возможно, достичь на основе комплексного изучения кредитоспособности клиентов банка, что одновременно позволит организовать кредитование с учетом границ использования кредита. Процесс инвестиционного кредитования для банка сопряжен с действием многочисленных и разнообразных факторов риска, которые могут повлечь за собой непогашение ссуды в обусловленный срок. Решающим образом повлиять на дела фирмы и превратить некогда процветающего заемщика в убыточное предприятие могут изменения в спросе потребителя или в производственной технологии. В свою очередь отрицательное влияние на погашение долга заемщиком могут оказать: продолжительная забастовка, снижение цен на продукцию в результате конкуренции или же уход с работы ведущих, высококвалифицированных управляющих. Прежде чем предоставить ссуды, коммерческий банк должен изучать факторы, которые могут повлечь за собой их непогашение. Однако в настоящее время в российских условиях существует ряд осложнений по выделению этих факторов [3].

На данный момент для достоверного определения способности организаций вернуть своевременно долгосрочный инвестиционный кредит ни одна из методик оценки кредитоспособности предприятий, применяемых на данный момент российскими коммерческими банками, не годится в качестве основной. В ситуации с инвестиционным кредитованием необходимо учесть возможное изменение финансового положения на длительный период времени, а так же важно уметь прогнозировать будущее состояние

предприятия. Для этого банковским работникам нужны принципиально иные подходы. Таким образом, для банков ситуация с кредитованием сложных и долгосрочных инвестиционных проектов предприятий достаточно проблематична и близка к тупиковой. Данные обстоятельства ставят банковских специалистов в затруднительную ситуацию. Так же не является секретом и тот факт, что еще при обучении в вузах банковскому делу будущим работникам коммерческих банков внушается основное правило, которое необходимо соблюдать при выдаче кредита: надо взять солидный ликвидный залог и тогда интересы банка не пострадают, даже если заемщик не сможет вернуть кредит или заплатить проценты. В свою очередь так же подразумевается, что меньшее значение имеют верная оценка финансового положения заемщика и анализ документов в сравнении с получением качественного обеспечения кредита. Данный стереотип поведения работников коммерческих банков в повседневной, реальной практике распространен повсеместно и в большей степени, чем кажется на первый взгляд. По факту он является главным так же и при вынесении решения о выдаче организациям инвестиционных кредитов. Однако данный подход может защищать и интересы банка, если происходит выдача краткосрочных кредитов клиентам с приличной кредитной историей, что в ситуации с долгосрочным кредитованием не имеет место быть, на такое трудно рассчитывать. К тому же сейчас процесс оценки осложнился наличием кризисной ситуации в стране, что еще сильнее поставило под сомнение совпадение интересов реального и финансового секторов.

Неэффективность и несамостоятельность рынков обуславливает вмешательство в данный процесс государства. Таким образом, в инвестиционном кредитовании появляется еще одна сторона, принимающая на себя роль координатора. Правительство Российской Федерации усиленно призывает банки к увеличению участия в кредитовании реального сектора экономики, имея в виду именно расширение участия в обновлении и развитии производства. При этом Правительство оказывает и своеобразную поддержку, но не всем банкам. Всего в настоящее время в государственной программе докапитализации с помощью облигаций федерального займа заняты порядка трех десятков кредитных организаций. В их числе – ВТБ, Банк Москвы, "Ак Барс", "Возрождение", Абсолют Банк, Бинбанк, Газпромбанк, а также ряд финансовых институтов, ранее попавших под западные санкции. Участие банка в государственной программе докапитализации через облигации федерального займа является не просто поддержкой, но и говорит о доверии государства и одобрении стратегии развития кредитной организации со стороны правительства России и Центрального банка [4]. В свою очередь, с другой стороны, механизмы контроля целевого использования данных средств не продуманы. К тому же такая поддержка так и не решает проблему защиты банков от рисков инвестиционного кредитования, что в конечном итоге либо совсем не меняет ставку по кредитам, либо приводит лишь к незначительному ее снижению.

Таким образом наша цель будет заключаться в следующем: в ходе работы планируется усовершенствовать методику оценки инвестиционной кредитоспособности посредством анализа уже имеющихся методик, а так же принимая во внимание то, что применяемые в настоящее время коммерческими банками методы оценки кредитоспособности не совершенны, на основе усовершенствованной нами методики провести оценку инвестиционной кредитоспособности предприятия, а так же предложить рекомендации, направленные на ее повышение.

Литература:

1. Инвестиционная привлекательность банков. Зарубежный опыт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bocajuniors.ru/investitsionnaya_privlekatelnost_bankov_zarubejnyiy_opyit.html 2.
2. Прогноз финансовых рисков. Определение инвестиционной кредитоспособности предприятия-заемщика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bre.ru/risk/332.html>

3. Банковские ссуды и управление кредитным портфелем банка. Управление кредитными рисками. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mierptk.ru/upravlenie_finansami_kommercheskogo_bankka/list/plkn/05.htm
4. Правительство РФ поддержало «Русский Стандарт». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.yuga.ru/articles/economy/7352.html>

В.А. Яворский, 2 курс

*Научный руководитель к.э.н., доцент Гуляева О.С.
Тверской госуниверситет*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена проблеме управления денежными потоками в системе финансовой безопасности предприятия, выяснены понятия финансовой безопасности и денежных потоков предприятия. В статье установлена целесообразность осуществления оценки финансово-экономической безопасности предприятия на основе исследования денежных потоков. Аргументирована необходимость проведения управления денежными потоками для обеспечения финансово-экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: денежный поток, финансовая деятельность, финансово-экономическая безопасность предприятия, положительный денежный поток, отрицательный денежный поток, чистый денежный поток.

V. A. Yavorskiy,

*Gulyaev O.S Candidate of Economic sciences, Assistant Professor
Tver State University*

ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE

Annotation: The article is devoted to the management of cash flows in the financial security of the enterprise, clarified the concept of financial security and the cash flows of the company. In the article the expediency of the evaluation of the financial and economic security of the enterprise based on a study of cash flows. Studying cash flow is one method that allows to assess the level of financial and economic security, and to identify factors prevent its decline.

The necessity of cash flow management to ensure financial and economic security of the enterprise.

Keywords: cash flow, financial activity, financial and economic security of the enterprise, a positive cash flow, negative cash flow, net cash flow.

Тема анализа управления денежными потоками является важной при оценке платежеспособности и функционирования предприятия в обеспечении финансово-экономической безопасности. Относительно понятия «финансово-экономическая безопасность» его сущность, на сегодня, остается до сих пор полностью не раскрытой, поэтому эту проблему нужно и дальше изучать с целью создания оптимальной системы и механизма управления финансово-экономической безопасностью предприятия.

По мнению ученых Четверикова П.М., Иващенко А.В. и других, которое заинтересовало и нас, «финансово-экономическая безопасность является следствием комплекса составляющих, направленных на развитие предприятия и обеспечение его финансовой стабильности и самостоятельности, высокой конкурентоспособности технологического потенциала, оптимальности и производительности организационной структуры, правовой защиты деятельности, защиты коммерческой тайны, информационной сферы, безопасности капитала, имущества и коммерческих интересов, и устранение финансово-экономической опасности деятельности»[9].

Под финансово-экономической безопасностью предприятия понимается обеспечение предприятия защитой от негативного влияния внешних и внутренних факторов, прямых или косвенных рисков, в разных отраслях деятельности, и способности субъекта к воспроизведению. По мнению этих же ученых, финансово-экономическая безопасность – это состояние и способность финансово-экономической системы

сопротивляться угрозам, для достижения установленным целям развития, а также в угрозе уничтожения ее оргструктуры и статуса[9].

Опираясь на научный опыт в сфере финансово-экономической безопасности, можно отметить, что финансово-экономическая безопасность предприятия - это сложное и комплексное понятие, которое характеризуют: комплекс работ по обеспечению ликвидности и платежеспособности предприятия и его оборотных активов; обеспечение контроля всех видов деятельности предприятия для улучшения его эффективности; производительность использования всех видов ресурсов; процесс предупреждения вероятных потерь от внутренних и внешних рисков и тому подобное.

Выражение «денежный поток» (Cash Flow), возник в США в середине XX в.. Данный термин имеет англо-саксонское происхождение, изобретенный ученым В. Бивером, в структуре движения денежных средств, для изучения возможной угрозы банкротства[5].

Ряд ученых (Бланк И.А.[1], Бочаров В.В.[2] и другие) видит в денежных потоках совокупность поступлений и расходов денежных средств за определенный период времени. Другие, как Р.Брейли и С.Майерс, под денежным потоком понимают индикатор кредитоспособности и платежеспособности субъекта хозяйствования[4].

Подход к толкованию категории денежных потоков И.А. Бланка, является наиболее раскрытым, ведь под «денежным потоком» он понимает совокупность распределенных по отдельным интервалам определенного периода времени поступлений и расходов денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью предприятий и движение которых связано с факторами времени, риска и ликвидности[2].

Четкое определение денежного потока закреплено в МСБУ № 7 «Отчет о движении денежных средств», согласно которому, денежные потоки - это поступление и выбытие денежных средств и их эквивалентов[7].

Итак, денежный поток - это показатель, который характеризуется постоянным движением (поступления и расходования) средств предприятия и отражает деловую активность, финансовую устойчивость и ликвидность субъекта хозяйствования.

Относительно оценки финансово-экономической безопасности предприятий выделяют денежные потоки, полученные от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности[6]. Исследовав изменения денежных потоков от операционной деятельности, можно оценить эффективность деятельности предприятия.

Исследовав изменения денежных потоков от финансовой деятельности, можно проанализировать поступления денежных средств от полученных кредитов и займов, эмиссии акций, а также оттоки, связанные с выплатой дивидендов, уплатой задолженности по полученным кредитам.

Инвестиционная деятельность отражает движение приобретению и реализации долгосрочных (необоротных) активов и краткосрочных (текущих) финансовых инвестиций, которые не являются равноценными денежных средств.

От правильного управления денежными потоками зависит финансовое равновесие предприятия. Учитывая социально-экономические условия, органы управления денежных потоков, руководствуются принципами управления, основными из которых являются принципы достоверной информации, комплексности управления, оперативности, обеспечения маневренности и эффективности. Реализация данных принципов возможна при условии контроля выполнения принятых показателей деятельности предприятия. На основании принципов управления возникает система методов управления денежными потоками: анализ денежных потоков, планирование и оптимизация, контроль за динамикой денежных средств, учет и отчетность.

Условием выполнения этих принципов на предприятии является внедрение финансово-экономического планирования и контроль за выполнением принятых показателей деятельности предприятия.

Для принятия эффективного стратегического решения по обеспечению успешной деятельности предприятия на перспективу, необходимо изучать внутренние и внешние угрозы финансовой и экономической безопасности предприятия, результаты которых будут использованы при стратегическом планировании деятельности предприятия.

Состояние финансово-экономической безопасности предприятия можно исследовать с помощью анализа денежных потоков. Проанализировав денежные потоки предприятия, можно вычислить, достаточно ли денежных средств на предприятии для осуществления инвестиций, и для выполнения взятых обязательств.

Для расчета оценки эффективности формирования денежных потоков, рассчитывают чистый денежный поток (ЧД), который исчисляется, как разница между поступлением (ПД) и расходом (РД) денежных средств в определенном периоде (1)[8]:

$$\text{ЧД} = \text{ПД} - \text{РД}$$

Чистый денежный поток, в зависимости от соотношения положительного и отрицательного денежного потока, может показывать как позитивное (+ЧД) так и отрицательное (-ЧД) значение. Положительное значение означает, что на предприятии имеется свободный остаток денежных средств, поступивших от объектов хозяйствования в разных периодах. Если величина чистого денежного потока отрицательна, можно утверждать, что текущих поступлений не хватит для выполнения обязательств, поэтому предприятию, чтобы рассчитаться, стоит ли тратить остатки прошлых периодов, или временно увеличивать кредиторскую задолженность.

Также рассчитывают уровень окупаемости (УО) и уровень загрузки (УЗ) денежных расходов, соотношение положительного и отрицательного значения денежных потоков. Если показатель УО, который равен отношению ПД и РД и меньше 1, то денежный поток предприятия показывает окупаемость, а на 1 рубль денежных поступлений тратится меньше одного рубля денежных расходов (2)[8]:

$$\text{УО} = \text{ПД} / \text{РД}, \text{УО} < 1$$

С помощью уровня загрузки денежных затрат, можно рассчитать сколько денежных поступлений образует каждый рубль денежных затрат. Найденное значение должно быть больше 1 (3):

$$\text{УЗ} = \text{ПД} / \text{РД}, \text{УЗ} > 1$$

Насколько стабильно предприятие может перекрыть денежные затраты, отражают положительные величины разницы $1,0 - \text{УО}$ и $\text{УЗ} - 1,0$ (4):

$$\text{УО} < 1 < \text{УЗ}$$

С позиций потребностей предприятия (ПП), достаточность созданного чистого денежного потока относительно формирования прироста активов (ПА), создание резервного капитала (РК) и выплаты дивидендов (ВД) выражают формулой (5):

$$\text{ПП} = \text{ЧД} / (\text{ПА} + \text{РК} + \text{ВД})$$

Если найденный показатель < 1 , то размер чистого денежного потока не покрывает потребности предприятия, и наоборот, при достаточности чистого денежного потока, данные $\text{ПП} > 1$.

Определение уровня доходности денежных потоков по показателям величины денежных поступлений (ПД) и суммы денежных расходов (РД), раскрывает показатели уровня доходности денежных потоков (6,7):

$$\begin{aligned} \text{ГН} &= \text{ЧД} / \text{ПД}, \\ \text{ГВ} &= \text{ЧД} / \text{РД}, \text{ где} \end{aligned}$$

ЧД – чистый денежный поток;

ПД – денежные поступления;

РД – денежные расходы.

С помощью показателя доходности денежных поступлений (ДП), можно рассчитать, сумму чистого денежного потока, поступающего с каждого рубля положительного денежного потока. Степень доходности денежных затрат (РД)

показывает, сколько чистых денежных потоков образует каждый рубль отрицательного денежного потока предприятия.

Таким образом, адекватно оценить экономическую безопасность через управление денежными потоками можно, применив следующие подходы: анализ денежных потоков, факторов микро-, макросреды; расчет точки безубыточности; проведение коэффицентного анализа и, как следствие, построение интегрального показателя, комплексно раскрывает состояние финансово-экономической безопасности предприятия.

Литература:

1. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / Бланк И.А. - М.: Ника-Центр, 2013. – 496 с.
2. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Ника-центр, 2012. - 428 с.
3. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование. - СПб.: Питер, 2013. – 368 с.
4. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер.с англ. - М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2012. - 1120 с.
5. Бригхем Э. Основы финансового менеджмента: Пер. с англ. – М.: Академия, 2013. - 1000 с.
6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн ; [пер. с англ.]. - М. : Финансы и статистика, 2014. - 800 с.
7. Международный стандарт бухгалтерского учета 7 (МСБУ 7) Отчет о движении денежных средств [Электронный ресурс] / Сайт Центробанка России. – Режим доступа: http://cbr.ru/laws/show/929_019.
8. Павловская А.В., Невмержицкая Н.Ю. Финансовый анализ: Учеб. пособ. - Уфа.: БНЭУ, 2015. - 592 с.
9. Четвериков П.М. Система финансово-экономической безопасности предприятия / П.М.Четвериков, А.В.Иващенко [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.sword.com.index/2014>.

