МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «КУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ И КРЕДИТА

ЭКОНОМИКА РЕГИОНОВ: ИСТОЧНИКИ РОСТА

Научное издание

II Всероссийская научно-практическая конференция
(Курск, 23 ноября 2021 г.)

Сборник научных статей



Курск, 2021

УДК 336
ББК 65
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Экономика регионов: источники роста: научное издание. II Всероссийская научно-практическая конференция (Курск, ноябрь 2021 г.): сборник научных статей. – Курск.: изд-во Курск. гос. ун-та, 2021. – 186 с.

В научное издание вошли наиболее ценные материалы докладов и статьи участников II Всероссийской научно-практической конференции «Экономика регионов: источники роста», прошедшей 23 ноября 2021 года в г. Курске на базе кафедры финансов и кредита Курского государственного университета.
Освещается широкий круг научно-теоретических проблем и практических вопросов, имеющих региональную специфику в области экономики, финансов и кредита.
Для аспирантов, магистрантов и студентов ВУЗов, а также для практических работников предприятий и организаций.

© Коллектив авторов, 2021
© Курский государственный университет, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Абакулова А. А., Стрельников Е. В.
ESG-ОБЛИГАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО И ЭКОНОМИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ РЕГИОНА 6

Антипенко А. А.
РОЛЬ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ 12

Артемов В.А.
КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 16

Барсуков М.В.
ДИНАМИКА РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ФАКТОРЫ НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ 25

Бородкина Н. Ю., Меркулова Н. С.
НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СПОСОБОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 29

Бочарникова Е. В.
КОНГРЕССНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ 34

Векленко В. И.
ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА 41

Головнин Р. С., Байбакова Т. В.
РЫНОК ТРУДА КАК ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОГО И ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ 44

Гребнева М. Е.
ВЛИЯНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ 49

Гузова Е. А., Прошунин П. И.
ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ) 52

Гурлева А. А., Вершицкий А. В.
САНКЦИОННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ 56

Джанаева Д. Б., Цогоева М. И.
ВЛИЯНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ 60

Дмитриев Н. Д.
РЕНТНЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ: ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ 64

Дмитриева Е. А., Артемов В. А.
УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ЭЛЕМЕНТЫ 69

Дмитриева Е. А., Артемов В. А.
АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ АО «КОНТИ-РУС» 74

Ермоленко О. Д., Старостина Е. А.
УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНЫМИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯМИ В АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА 79

Занина О. В.
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ 83

Карапетян Г. Т., Оганесян Г. С., Ажогина Н. Н.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В ЮФО И СКФО И ВЫЯВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ В ВЫБРАННЫХ РЕГИОНАХ 87

Карпенко О. А.
СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ КАК ИНСТИТУТ ЗАНЯТОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 92

Кислицкая Н. А., Медякова Е. М.
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА 98

Конорев А.М.
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ 105

Крупко Н. В., Пшеничникова О. В.
СУЩНОСТЬ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА В НИХ 110

Кузьбожев И. Н.
ЭКОНОМИКА ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА
КАК АЛЬТЕРНАТИВА ЛИНЕЙНОЙ ЭКОНОМИКЕ 117

Мельникова В. Г.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ, ПРИВЛЕКАЮЩЕЙ ИНСТРУМЕНТЫ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ 122

Меркулова Н.С., Бойко М.А., Хованский Д.А., Яковлева Л.В.
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 128

Мясникова О. А.
АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 133

Орехова А. О.
ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ОТРАСЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 137

Пшеничникова О. В.
СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА И ЕГО ФУНКЦИЙ ДЛЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 141

Рахматуллин С. С., Алтынбаева Э. Р.
ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА 146

Ромашова В. В., Ревенко Е. М., Вершицкий А. В.
УЛУЧШЕНИЕ ПРИБРЕЖНОЙ ЗОНЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ 152

Сингатулин В. Н., Дудаков Г. С., Малыхина Д. С., Молчанов Н. Н.
ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ 156

Тод Н.А.
ВЛИЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ НА ИТОГОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 162

Шарафиева Л. М., Мухаметшин А. Г.
САМОАКТУАЛИЗИРУЮЩАЯСЯ ЛИЧНОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКО-СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ 166

Щербинина И. С., Конорев А. М.
АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ АО «КОНТИ-РУС» 171

Щербинина И. С., Конорев А. М.
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «КОНТИ -РУС» 175

Яковлева Р. Р., Нигматзянова Л. Р.
ВНЕДРЕНИЕ LEAN-СИСТЕМЫ НА ПРОИЗВОДСТВЕ 178

Яковлева Л. В., Осиневич Л. М.
ОЦЕНКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО СРЕДНЕДУШЕВОМУ ДОХОДУ 182

УДК: 336.76
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Абакулова Алина Анатольевна,
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
E-mail: abakulova.17@mail.ru

Стрельников Евгений Викторович,
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
E-mail: strelnikoff76@mail.ru

ESG-ОБЛИГАЦИИКАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО И ЭКОНОМИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ РЕГИОНА

Аннотация: в исследовании представлен обзор социально и экономически значимых проектов, которые могут финансироваться с помощью ESG-облигаций, также приведен анализ рынка устойчивых финансов в России. Задачей работы является выявление приоритетов для выпуска устойчивых облигаций эмитентами-регионами и определение вклада региональных выпусков устойчивых облигаций в ESG-рынок в целом. Главной целью исследования определено выявление значимости финансирования социально-экономических проектов именно с использованием ESG-облигаций. В работе автором проведены расчеты, построены таблицы и диаграммы с использованием программы Microsoft Excel по материалам сайта Московской биржи, а также сайта Finam.Bonds.RU.

Ключевые слова: ESG-облигации; устойчивое финансирование; социально-экономические проекты; фондовый рынок; субфедеральные облигации

Abakulova Alina Anatolyevna,
3rd year student
Ural State University of Economics
E-mail: abakulova.17@mail.ru

Strelnikov Evgeny Viktorovich,
Candidate of Economics, Associate Professor of Finance and Credit Department
Ural State University of Economics
E-mail: strelnikoff76@mail.ru

ESG-BONDS AS A TOOL FOR FINANCING SOCIALLY AND ECONOMICALLY SIGNIFICANT PROJECTS IN THE REGION

Abstract: the study provides an overview of socially and economically significant projects that can be financed with the help of ESG bonds, as well as an analysis of the sustainable finance market in Russia. The objective of the work is to identify priorities for the issuance of sustainable bonds by issuers-regions and to determine the contribution of regional issues of sustainable bonds to the ESG market as a whole. The main purpose of the study is to identify the significance of finalizing socio-economic projects using ESG bonds. In the work, the author carried out calculations, built tables and diagrams using Microsoft Excel based on the materials of the Moscow Exchange website, as well as the Finam website.Bonds.RU.

Keywords: ESG bonds; sustainable financing; socio-economic projects; stock market; sub-federal bonds

Введение

Экологическое, социальное и корпоративное управление (англ. Environmental, Social, and Governance, ESG) — это совокупность характеристик управления компанией, при котором достигается вовлечение данной компании в решение экологических (Ecological), социальных (Social) и управленческих (Governance) проблем. ESG относится к классу инвестирования, который известен как «устойчивое инвестирование» – это общий термин для инвестиций, которые стремятся к положительной отдаче и долгосрочному воздействию на общество, окружающую среду и производительность бизнеса [1, с.117–129].

В последнее время устойчивые долговые инструменты становятся более значимыми инструментами в процессе перехода к альтернативным источникам энергии и низкоуглеродной экономике. Привлечение денежных средств в данные проекты возможно при помощи долговых ценных бумаг – облигаций. В контексте ESG выделяют несколько видов устойчивых облигаций: экологические, социальные, управленческие [2, с. 69–72]. В России эмитентами выпускаются зеленые и социальные облигации.

В рамках проведенного исследования поставлены следующие задачи:

1. Определение значимости ESG-инструментов для реализации экономически и социально значимых проектов.
2. Представление характеристики выпуска зеленых облигаций эмитентами-регионами.
3. Определение вклада регионального выпуска устойчивых облигаций для рынка устойчивого финансирования в целом.

Основной целью работы определено выявление целесообразности финансирования социально-значимых проектов регионов с помощью выпуска ESG-облигаций.

В целом, тема ESG нашла отражение в работах российских ученых и исследователей: Вострикова Е.О., Мешковой А. П., Стоцкой Д.Р., Муратова Р.Р. и др. Работ по анализу региональных ESG-инструментов на рынке ценных бумаг РФ проводилось не так много, чем и обосновывается новизна и актуальность работы.

Социально-значимые проекты, финансируемые с помощью ESG-облигаций

Инициативы финансирования социально и экономически значимых проектов быстро распространяются во всем мире, отчасти в ответ на изменение климата, привлекая интерес инвесторов к переходу к низкоуглеродной экономике. Переход к низкоуглеродным источникам энергии невозможен без организации проектов, для реализации которых необходимо привлечение денежных средств. Институциональные и частные инвесторы, которые расположены к изменению ситуации в стране к лучшему, готовы вложить свои активы в экономически и социально значимые проекты. Одним из способов инвестирования в данные проекты является инвестирование с использованием устойчивых долговых инструментов.

К таким инструментам относятся ESG-облигации. В соответствии с принципами зеленых [3] и социальных облигаций [4], за счет привлеченных средств наиболее объемно финансируются проекты, представленные на рис. 1. Наибольшую долю от общего числа проектов составляют энергетические проекты – 35%. Переход на альтернативные источники энергии является весьма актуальным на сегодняшний день, т.к. мировое сообщество обеспокоено исчерпаемостью традиционных энергетических источников, а также негативным воздействием на окружающую среду. Чуть менее значимым является второй фактор – климатический – 26% от общего числа проектов. Отрицательное воздействие выбросов углерода на климат и вызванный данным процессом парниковый эффект также не может быть проигнорирован. Немного менее объемные по масштабу реализации, но не менее значимые категории проектов: транспорт, водная инфраструктура, отходы и некоторые другие.

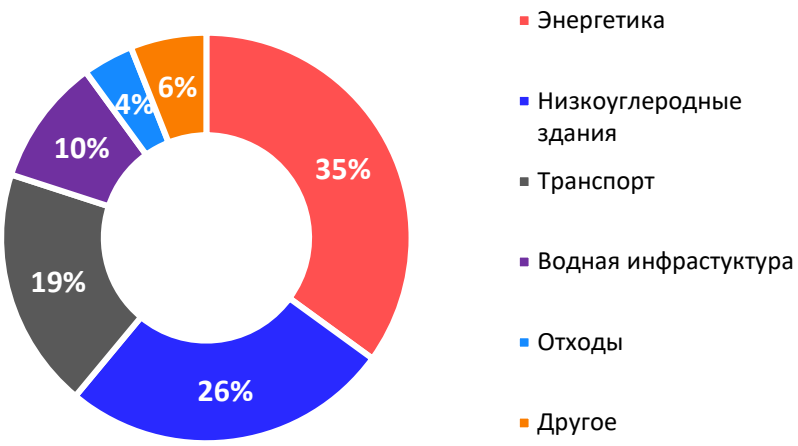


Рисунок 1 - Распределение зеленых облигаций по целевому использованию привлеченных средств [5]

Данные проекты действительно являются значимыми как для социально-экономического развития регионов и стран, так и для экологической обстановки. Но возникает закономерный вопрос: почему именно ESG-облигации определяются оптимальным способом привлечения ресурсов для данных категорий проектов?

Во-первых, инвесторы могут отслеживать целевое использование вложенных денежных средств. Эмитент обязан ежегодно предоставлять отчет об использовании привлеченных финансовых ресурсов. Т.е. устойчивый сектор характеризуются прозрачностью для инвесторов в соответствии с принципами зеленых облигаций [3].

Во-вторых, инвесторы чувствуют себя способными изменить ситуацию в стране к лучшему путем покупки устойчивых облигаций. И данная покупка становится все более доступной для институциональных и частных инвесторов.

По данным причинам значимость ESG-облигаций в инвестировании устойчивых проектов сложно оспорить. Для поддержки данных проектов в России на Московской бирже создан отдельный блок ESG-облигаций. Более подробно речь о российском рынке устойчивых облигаций пойдет в следующей части работы.

Обзор рынка устойчивых облигаций в России

На Московской бирже в 2019 году создан Сектор устойчивого развития. На 12.11.2021 в Сектор включены 18 выпусков устойчивых облигаций (в руб.), из них 15 выпусков классифицируются как «зеленые» и три – как «социальные». В четвертой, пятой и шестой колонке таблицы 1 представлен анализ спроса на данные облигации по количеству заключенных сделок. Показательным является последний столбец со средними значениями заключенных в день сделок. Так, спрос на зеленые облигации Правительства Москвы является самым высоким из всех. Среднее количество заключенных в день сделок по московским облигациям – 107,5.

Теперь необходимо оценить факторы, способствующие активному спросу на данные облигации. Первым анализируемым фактором является доходность. В третьей колонке таблицы 2 представлена доходность по каждой ценной бумаге. Максимальная доходность составляет 16,31% по облигации Соц.разв02, минимальная – 6,21% по ценной бумаге ТКК, кл. А1. Средние значения доходности находятся в диапазоне от 7% до 11%.

Таблица 1 –Количество сделок по устойчивым облигациям Московской биржи на 12.11.2021 [6]

Эмитент	Название ценной бумаги	Доходность, %	Общее кол-во сделок за все время	Кол-во дней с момента выпуска	Среднее кол-во сделок в день
ФПК "Гарант-Инвест"	ГарИнв1Р 06	11,50	17728	374	47,4
	ГарИнв2Р 02	10,00	3896	224	17,4
ООО "СФО РуСол 1"	РуСолКлА	9,52	60	355	0,2
	РуСолКлБ	13,52	157	355	0,4
	РуСолКлВ	16,02	-	-	-
СФО Социального развития	Соц.разв01	10,21	-	-	-
	Соц.разв02	16,31	975	350	2,8
ООО "Транспортная концессионная компания	ТКК, кл. А1-А4, Б	6,21-7,21	-	-	-
ПАО КБ "Центр-инвест"	ЦентрИБ1 Р7	5,75	10	237	0,04
ПАО "МТС"	МТС 18 соц.	6,50	14844	164	90,5
Правительство Москвы	Гор.Обл.Займ Москвы 74 в.	7,38	12902	120	107,5
АО "Атомный энергопромышленный комплекс"	Атомэнпр01	7,50	3909	100	39,1
АО "Синара - Транспортные Машины"	СТМ 1 Р2	8,70	6380	77	82,9
ПАО "Сбербанк России"	Сбер Sb01 G	8,80	7698	1	7698

Субфедеральные облигации Москвы показывают доходность в диапазоне средних значений, ближе к нижней границе диапазона. Можем сделать вывод о том, что существует другой фактор, стимулирующий спрос на московские облигации. Итак, в качестве следующего возможно оказывающего влияние фактора рассмотрена степень рискованности устойчивых финансовых инструментов.

Для российских облигаций одним из показателей степени риска является уровень листинга Московской биржи: первый, второй или третий. Следовательно, степень риска устойчивых облигаций также можно оценить по уровню листинга. На рис. 3 изображено распределение ESG-облигаций по уровню листинга. Так, 8 выпусков облигаций маркируется третьим уровнем листинга, 7 – вторым и 3 – первым. Таким образом, 83% устойчивых облигаций Московская биржа относит к облигациям с повышенным риском, т.к. второй и третий уровень листинга является не таким надежным, как первый.

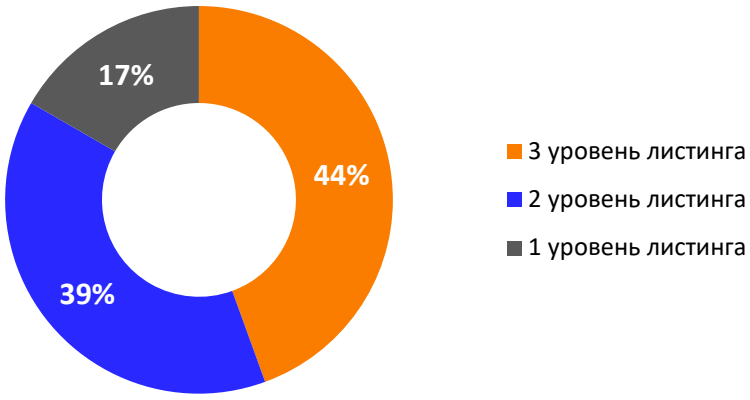


Рисунок 3 - Уровень листинга устойчивых облигаций Московской биржи [7]

Листингованы в 1 уровень всего 3 выпуска, эмитентами которых выступили: ПАО «МТС», ПАО «СберБанк» и Правительство Москвы. Второй возможно влияющий фактор подтвержден: активный спрос на московские зеленые облигации можно объяснить пониженным риском по данным ценным бумагам.

В ходе анализа выявлено, что Московская биржа относит субфедеральный займ Москвы к низкорискованному долгу и причисляет к первому уровню листинга. Этим и объясняется высокая степень доверия инвесторов к данным облигациям. Также выявлена одна из проблем, препятствующих развитию рынка устойчивых финансов в России, – повышенная рискованность по операциям с данными ценными бумагами. 83% облигаций Сектора устойчивого развития характеризуется повышенными рисками и относится ко второму и третьему уровню листинга Московской биржи. Региональный займ выделяется повышенной надежностью на фоне рискованных ценных бумаг. Далее в работе акцентируется внимание на субфедеральных займах и приводится статистика по рискованности конкретно данного вида облигаций.

Из общего количества (115 выпусков) рублевых облигаций субъектов РФ: 102 облигации имеют первый уровень листинга, 4 облигации – второй и 9 – третий. Т.е. 89% региональных облигаций Московская биржа относит к облигациям с пониженным риском (рис. 3).

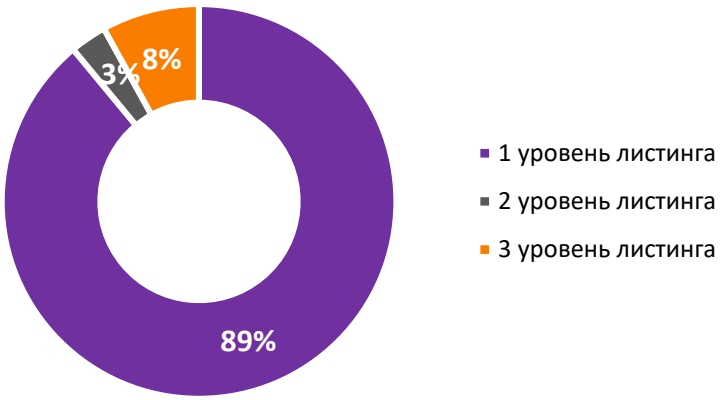


Рисунок 4 - Уровень листинга субфедеральных облигаций Московской биржи [7]

Результаты анализа подтверждают повышенную надежность субфедеральных облигаций. Финансовые инструменты с пониженным риском более востребованы на рынке, чем с повышенным риском при одинаковой доходности. Учитывая приоритет размещения региональных займов, можно предположить, что облигационные выпуски и других субъектов РФ могут быть востребованы на рынке устойчивых финансов России. Региональные займы для финансирования социально и экономически значимых проектов окажут положительный эффект как на развитии региона, так и на развитии российского рынка долговых ESG-инструментов в целом.

Социально и экономически значимые проекты региона

В рамках социально, экономически и экологически значимых проектов субъект РФ может использовать средства, привлеченные от размещения облигаций, для финансирования проектов, способствующих снижению негативного влияния на городскую и окружающую среды и направленных на достижение экологического эффекта по следующим направлениям: производство возобновляемой энергии (использование солнечных батарей и ветрогенераторов); уменьшение количества потребляемых тепла и энергии и, как следствие, снижение потребления сжигаемого топлива и выбросов углекислого газа; снижение потребления воды; очистка сточных вод; сокращение количества отходов за счет повторного использования [3].

Например, привлеченные от выпуска зеленых облигаций денежные средства Москва направит на покупку электробусов (план — около 400 в этом году) и строительство 18 новых станций и 43,8 км линий метро, а также реконструкцию 3 станций и 4 км линий Большой кольцевой линии метро [8].

Таким образом, для субъектов РФ существует возможность привлечения финансирования для значимых проектов с помощью выпуска ESG-облигаций.

Заключение

По итогу проведенного исследования можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день ESG-облигации являются предпочтительным способом финансирования экономически и социально значимых проектов региона, т.к.:

1. Субфедеральные устойчивые облигации пользуются спросом.

2. Высокая степень контроля процессов реализации проектов. Эмитент отчитывается о целевом использовании денежных средств и результатах деятельности. Инвесторы уверены в значимости вложенных денежных средств.

3. Региональные устойчивые облигации развивают российскую сферу устойчивого финансирования в целом, т.к. стимулируют спрос на данный вид долга посредством пониженных рисков по операциям с данными ценными бумагами.

Помимо перечисленных положительных факторов, Правительство субъекта может внести больший вклад в социально-экономическое развитие региона, чем отдельная организация. Поэтому выпуск ESG-облигаций регионами России является важным и значимым этапом как развития региона, так и рынка устойчивых финансов в целом.

Список литературы:

1. Вострикова Е.О., Мешкова А. П. ESG-критерии в инвестировании: зарубежный и отечественный опыт/ Е.О. Вострикова, А.П. Мешкова // Финансовый журнал (Financial Journal). 2020. №4. С. 117–129.

2. Стоцкая Д.Р., Муратов Р.Р. ESG-инвестирование и как оно набирает популярность/ Д.Р. Стоцкая, Р.Р. Муратов // Наука через призму времени. 2020. №12 (45). С. 69–72.

3. ICMA, Принципы зеленых облигаций (GBP),06.2018 [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.icmagroup.org/assets/documents/Regulatory/Green-Bonds/Translations/2018/Russian-GBP2020-06-280920.pdf (дата обращения: 09.11.2021).

4. ICMA, Принципы социальных облигаций (SBP), 06.2020 [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.icmagroup.org/assets/documents/Regulatory/Green-Bonds/Translations/2020/Russian-SBP2020-06-021120.pdf (дата обращения: 09.11.2021).

5. Составлено автором по: ВЭБ.РФ, Выпуск зеленых облигаций, 2021[Электронный ресурс] Режим доступа: https://bondguide.moex.com/articles/bond-preparation-process/42 (дата обращения: 10.11.2021).

6. Расчеты проведены автором по данным сайта «Bonds.Finam.RU» (Сайт организации, сведения о котором внесены в единый реестр/список профессиональных участников рынка ценных бумаг). Использован раздел «Облигации», «Итоги торгов»[Электронный ресурс] Режим доступа: https://bonds.finam.ru/trades/today/ (дата обращения: 12.11.2021).

7. Составлено автором по: Составлено автором по: ММВБ, Перечень ценных бумаг, включенных в Сектор устойчивого развития[Электронный ресурс] Режим доступа:https://www.moex.com/s3019 (дата обращения 10.11.2021).

8. Альфа Капитал, Зеленые облигации Москвы, 02.06.2021[Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.alfacapital.ru/news/media/zelenye-obligacii-okazalis-dlya-moskvy-ne-vygodnee-obychnyh (дата обращения: 12.11.2021).

УДК 338.45
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.71: Отраслевая структура экономики

Антипенко Александра Андреевна
Аспирант
ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского»
E-mail: antipenkobabajlova@mail.ru

РОЛЬ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Аннотация: металлургия – важнейшее направление Российской промышленности, оказывающее значительное влияние на развитие смежных отраслей и экономики страны в целом. В российской экономике металлургическая промышленность находится на втором по значимости месте после нефтегазовой промышленности. В данной статье предлагается рассмотреть основные положительные факторы от деятельности металлургической промышленности, оказывающие влияние на развитие экономики России.

Ключевые слова: черная и цветная металлургия, промышленность, экономика, население.

Antipenko Alexandra Andreevna
Graduate student
Omsk State University named after F.M. Dostoevsky.
E-mail: antipenkobabajlova@mail.ru

THE ROLE OF THE METALLURGICAL INDUSTRY IN THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract: metallurgy is the most important direction of the Russian industry, which has a significant impact on the development of related industries and the economy of the country as a whole. In the Russian economy, the metallurgical industry occupies the second most important place after the oil and gas industry. In this article, it is proposed to consider the main positive factors from the activities of the metallurgical industry that influence the development of the Russian economy.

Keywords: ferrous and non-ferrous metallurgy, industry, economy, population.

На сегодняшний день, по разным оценкам, в России функционирует около тридцати тысяч предприятий, имеющих разный уровень связи с металлургическим производством. Достижения в металлургической отрасли позволяют добиться успеха в таких взаимозависимых сферах, как автомобилестроение, авиастроение, станкостроение и т.д., а основной конкурирующей отраслью выступает – химическая промышленность, некоторые значительные достижения которой являются реальной угрозой для вытеснения металлургической продукции, например, это касается полимерных материалов, которые активно заменяют алюминий в самолетостроении [1].

Металлургическая промышленность делится на два крупных базовых массива – добывающее производство и обрабатывающее производство, которые, в свою очередь подразделяются на два направления – черная металлургия и цветная металлургия. Черная металлургия обеспечивает своей продукцией (чугун, сталь, ферросплавы) преимущественно сферы тяжелого машиностроения (станкостроение и т.д.) не только внутри России, но и на мировом рынке, так общий экспорт черной металлургии по итогам 2019 г. составил ≈10,1 млрд. долл. Цветная металлургия также имеет важное значение для экономики. Несмотря на

то, что доля цветных металлов ≈ в 20 раз ниже, чем доля черных металлов, цветная металлургия за аналогичный период 2019 г. принесла доходов от экспорта в два раза больше ≈ 24,8 млрд. долл. [2].

Металлургическая промышленность является одной из составных частей фундаментального основания, на которое опирается Российская экономика. Поэтому такой базис должен быть в первую очередь значительно обеспечен. Основу металлургической промышленности составляют шесть крупных вертикально интегрированных холдингов:

- ОАО Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК);
- ОАО Магнитогорский металлургический комбинат (ММК);
- ПАО «Северсталь»;
- ПАО ГМК «Норильский никель»;
- МКПАО «ОК РУСАЛ»;
- ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА».

Перечисленные холдинги регулярно занимают высокое положение, как в Российских, так и мировых рейтингах [3].

На протяжении многих десятилетий, металлургическая продукция являлась незаменимой для ряда отраслей, однако под влиянием активного технологического развития, достижения химической промышленности осуществляют раздел зоны влияния в таких областях как автомобилестроение, авиастроение и т.д., что конечно, негативно сказывается на объемах выпуска, уровне продаж и прибыли металлургических холдингов, особенно вкупе с совокупностью прочих внешних негативных факторов, таких как: снижение цен на металлы, распространение эпидемии COVID-19, экономический кризис 2014 г. и его последствия, напряженные внешнеполитические и внешнеэкономические отношения России с мировыми лидерами, активный выход на рынок и стремительное завоевание крупной доли Китайской металлургии и т.д.

Таким образом, можно говорить о том, что современная металлургия находится в достаточно затрудненном положении. Несмотря на перечень негативных факторов, влияющих на мировой спрос, спрос на металлопродукцию на внутреннем рынке России растет, что вкупе с относительно низкой себестоимостью, обеспеченной качеством, собственной сырьевой базой, вместительным рынком и т.д. позволяет отечественным холдингам оставаться «на плаву» [3].

Отрасли металлургической промышленности оказывает значительное влияние на экономику России, что выражено в следующем:

А) Усиление внешней экономики и рост конкурентоспособности России на мировом рынке. В течение нескольких десятилетий, отечественная металлургия уверенно находится в десятке лидирующих компаний на мировом рынке как черной, так и цветной металлургии, что оказывает стимулирующее воздействие на развитие внешних связей и обеспечивает приток финансовых ресурсов в экономику страны. Стабильное положение крупных холдингов на мировом рынке металлургии также способствует усилению конкурентоспособности страны в общем виде [4].

Б) Обеспечение оптимального уровня занятости и формирование доходов части трудоспособного населения. Металлургическая промышленность является одной из наиболее наукоемких, капиталоемких и трудоемких отраслей. Так, в настоящее время металлургическая промышленность в совокупности обеспечивает рабочими местами по разным данным от 600 тысяч до 1 млн. человек, т.е. около 2 % трудоспособного населения страны, что имеет важное значение в целях поддержания оптимального развития страны в условиях современной экономической ситуации, выраженной в стагнации и даже деградации развития многих отраслей и переполненности рынка труда в целом. Таким образом, металлургия оказывает значительное влияние на рынок труда, обеспечивая рабочими местами людей не только непосредственно в металлургической отрасли, но и в смежных отраслях [1].

В) Привлечение иностранных инвестиций. Многие крупнейшие металлургические

холдинги имеют дочерние компании либо официальные представительства, которые территориально расположены за границей, помимо этого, в некоторых ситуациях в качестве собственников таких холдингов могут являться частные (физические и юридические) лица. Данная ситуация также способствует формированию притока иностранных инвестиций в экономику России [3].

Г) Формирование налоговых и социальных отчислений. Активное и стабильное развитие предприятий, их широкая направленность, высокий уровень трудоемкости – все эти факторы способствуют формированию широкого пласта налоговых и социальных отчислений (а также штрафов, пеней и т.д.), поступающих в бюджет от металлургических предприятий, что имеет очень большое значение для развития экономики страны на протяжении многих лет.

Д) Единоличное обеспечение доходов бюджетов в некоторых городах. Практически 70% металлургических предприятий выступают градообразующими для небольших городов с высокой концентрацией металлургического производства, и практически единолично формируют местные бюджеты. Помимо формирования бюджетов, в городах-присутствия, металлургия способствует поддержанию функционирования социальной сферы, решению ключевых проблем [5].

Е) Металлургия выступает базовой отраслью для некоторых смежных отраслей промышленности, о которых было сказано выше – станкостроение, авиастроение, нефтегазовая отрасль, трубопроизводство, автомобилестроение, строительство и т.д., производя практически 95 % конструктивных материалов. Таким образом, рост объемов производства в металлургической промышленности, при прочих равных условиях будет способствовать формированию тенденции к росту в смежных металлопотребляющих отраслях. В то же время, металлургические предприятия являются одними из крупнейших потребителей электроэнергии и пользователями железнодорожного сообщения [6; 5; 7].

Таким образом, можно говорить о важном значении металлургической промышленности для экономики России в целом и экономики отдельных (особенно с высокой концентрацией металлургических предприятий) городов. Однако необходимо отметить тот факт, что на сегодняшний день многие металлургические предприятия, пострадавшие от распространения пандемии, находятся в достаточно сложном положении и нуждаются в своевременной и оптимальной государственной поддержке, поскольку на отрасли лежит большой уровень ответственности не только за эффективную производственную деятельность металлургических предприятий, но и предприятий, функционирующих в смежных, зависимых отраслях.

Список литературы:

1.Сила металлургии. Новостной портал РБК [Электронный ресурс] Режим доступа: http://tek360.rbc.ru/articles/142/

2. Металлургия в России: обзор черной и цветной металлургической промышленности [Электронный ресурс] Режим доступа: https://xn--80aegj1b5e.xn--p1ai/publication/metallurgiya-v-rossii-obzor-chernoy-i-cvetnoy-metallurgicheskoy-promyshlennost

3. Ю.В. Лазич, И.Н. Попова. Тенденции и проблемы развития металлургической отрасли России [Электронный ресурс] Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-i-problemy-razvitiya-metallurgicheskoy-otrasli-rossii/viewer

4. Рейтинг крупнейших металлопроизводителей и металлотрейдеров: обзор рынка черной металлургии [Электронный ресурс] Режим доступа: https://delprof.ru/press-center/open-analytics/reyting-krupneyshikh-metalloproizvoditeley-i-metallotreyderov-obzor-rynka-chernoy-metallurgii/

5. Состояние и тенденции занятости и рынка труда в металлургической отрасли [Электронный ресурс] Режим доступа: https://spravochnik.rosmintrud.ru/storage/app/media/Metallupgiya_2019.pdf

6. А.А. Мастеров. Роль металлургического комплекса в усилении экономики РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-metallurgicheskogo-kompleksa-v-usilenii-ekonomiki-rf/viewer

7.А.А. Антипенко. Актуальные тенденции развития металлургической промышленности [Электронный ресурс] Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=45828842

УДК 330.322
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Артемов Владимир Александрович
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: ava_fkn@mail.ru

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются основные тенденции развития рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации; анализируются основные факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на финансирование ипотечного жилищного кредитования.

Ключевые слова: финансирование, ипотечное кредитование, развитие, фактор, банк

Artemov Vladimir Aleksandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor of Finance and Credit Department
Kursk State University
E-mail: ava_fkn@mail.ru

KEY FACTORS OF THE FINANCIAL MODEL OF HOUSING LENDING

Abstract: the article examines the main trends in the development of the housing mortgage lending market in the Russian Federation; analyzes the main factors that have the most significant impact on the financing of housing mortgage lending.

Keywords: financing, mortgage lending, development, factor, bank

Одной из национальных целей развития России является комфортная и безопасная среда для жизни, которую невозможно сформировать без обеспечения комфортных жилищных условий. Финансовая модель жилищного кредитования изменяется синхронно с изменяющейся окружающей средой, поэтому целесообразно рассмотреть особенности и тенденции ее трансформации.

Рынок ипотечного жилищного кредитования в России начал свое развитие в конце XX века, в настоящее время он активно развивается. Основными параметрами, характеризующие рынок, являются количество кредитных организаций, осуществляющих ипотечное жилищное кредитование, объем предоставленных кредитов и кредитный портфель, а также средневзвешенные срок кредитования и процентная ставка.

Как видно из таблицы 1, на фоне снижения количества действующих кредитных организаций продолжается и снижение количества банков, осуществляющих ипотечное жилищное кредитование. При этом в отчетном году их доля уменьшилась на 3,35 п.п. по сравнению с 2018 годом. Количество банков, осуществляющих рефинансирование ранее выданных ипотечных кредитов, осталось неизменным (63 ед.).

Таблица 1 — Динамика кредитных организаций в РФ, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты, в 2018-2020 гг. [5]

Наименование показателя	2018		2019		2020		Изме-нение доли
	ед.	доля, %	ед.	доля, %	ед.	доля, %	
Количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты	350	72,31	318	71,95	280	68,97	-3,35
в т.ч. количество кредитных организаций, осуществляющих рефинансирование ипотечных жилищных кредитов	63	13,02	58	13,12	63	15,52	2,50
Количество кредитных организаций всего	484	100	442	100	406	100	-

Наибольшее количество банков, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты, расположено в Центральном федеральном округе — 136, в том числе в Москве — 119. На втором месте Приволжский федеральный округ, где расположено 47 кредитных организаций, осуществляющих ИЖК, в том числе в Татарстане — 12.

Таблица 2 — Динамика предоставленных ипотечных жилищных кредитов в РФ (с учетом приобретенных прав требования) за 2018-2020 гг., и их основные характеристики [5]

Наименование показателя	2018	2019	2020	±	Темп при-роста, %
Количество предоставленных ипотечных жилищных кредитов, тыс. ед.	1471,81	1311,94	1780,33	308,52	20,96
Объем предоставленных ипотечных жилищных кредитов, млрд руб.	3012,70	2934,21	4443,64	1430,94	47,50
Средний размер одного ипотечного жилищного кредита, тыс. руб.	2046,94	2236,54	2495,96	449,03	21,94
Средневзвешенный срок кредитования, мес.	195,18	214,02	218,58	23,40	11,99
Средневзвешенная ставка по предоставленным кредитам, %	9,57	9,95	7,82	-1,75	-

Как видно из таблицы, темп прироста количества предоставленных ипотечных кредитов составил 20,96%, объема — 47,5%, что обусловлено снижением средневзвешенной ставки на 1,75%, которое, в свою очередь, связано со смягчением денежно-кредитной политики Банка России. Также наблюдается рост среднего размера одного кредита и средневзвешенного срока кредитования (21,94% и 11,99% соответственно).

Затем необходимо проанализировать основные характеристики предоставленных ипотечных жилищных кредитов на первичном и вторичном рынках недвижимости (см. рисунок 1).

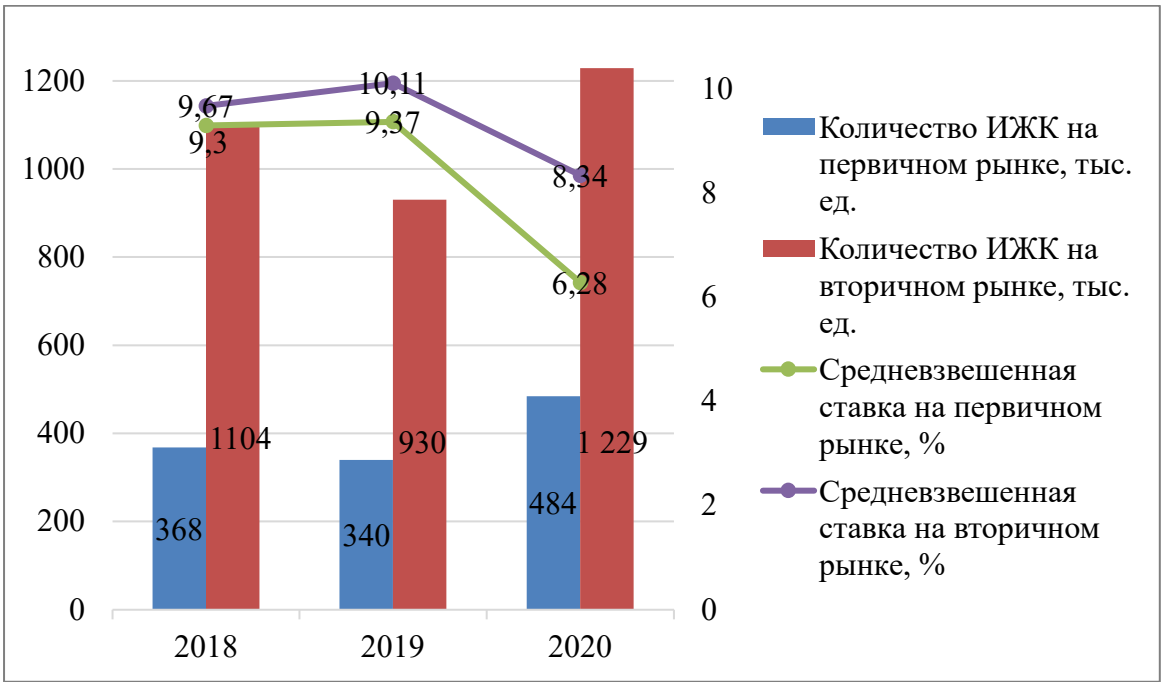


Рисунок 1 — Динамика предоставленных ипотечных жилищных кредитов на первичном и вторичном рынках недвижимости за 2018-2020 гг. [2]

Прослеживается увеличение доли кредитования на первичном рынке на 3,25% (с 25% в 2018 году до 28,25% в 2020 году). Притоку заемщиков на первичный рынок недвижимости способствовало как снижение процентных ставок, так и введение новой модели финансирования жилищного строительства с использованием эскроу-счетов (что означает снижение рисков покупки недвижимости).

Снижение средневзвешенной ставки на первичном рынке на 3,02% обусловлено реализацией новой программы льготной ипотеки под 6,5%.

На рисунке 2 представлено сравнение процентных ставок по предоставленным ипотечным жилищным кредитам в ПАО Сбербанк и в целом по России. В последние два года прослеживается незначительное превышение средневзвешенных ставок по ипотечным кредитам в ПАО Сбербанк над процентными ставками по России (в 2019 году — на 0,12%, в 2020 году — на 0,11%).



Рисунок 2 — Сравнение средневзвешенной процентной ставки по предоставленным кредитам в ПАО Сбербанк и в целом по России за 2018-2020 гг.

В таблице 3 приведен рейтинг кредитных организаций по объему предоставленных ипотечных жилищных кредитов.

Таблица 3 — Рейтинг кредитных организаций по объему предоставленных ипотечных жилищных кредитов в 2018-2020 гг. [3]

Кредитная организация	Объем предоставленных ипотечных жилищных кредитов								
	2018			2019			2020		
	№	млрд руб.	доля, %	№	млрд руб.	доля, %	№	млрд руб.	доля, %
ПАО Сбербанк	1	1562,02	51,85	1	1285,05	43,80	1	2080,20	46,81
Банк ВТБ (ПАО)	2	672,29	22,32	2	675,44	23,02	2	935,54	21,05
АО «Россельхозбанк»	4	128,00	4,25	6	89,25	3,04	3	175,19	3,94
АО «АЛЬФА-БАНК»	11	30,32	1,01	4	91,82	3,13	4	166,12	3,74
ПАО Банк «ФК Открытие»	9	42,12	1,40	5	91,70	3,13	5	144,90	3,26
ПАО РОСБАНК	6	72,02	2,39	7	76,63	2,61	6	107,45	2,42
ПАО «Промсвязьбанк»	13	26,97	0,90	8	64,26	2,19	7	93,19	2,10
АО «Райффайзенбанк»	7	63,44	2,11	10	58,07	1,98	8	68,93	1,55
АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)	8	48,10	1,60	11	51,89	1,77	9	41,42	0,93
ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	10	30,53	1,01	12	29,51	1,01	10	38,24	0,86
Прочие кредитные организации	-	336,88	11,18	-	420,59	14,33	-	592,47	13,33
Всего	-	3012,70	100	-	2934,21	100	-	4443,64	100

Из таблицы видно, что ПАО Сбербанк является безусловным лидером по объему ипотечного жилищного кредитования, его рыночная доля в 2020 году составляет 46,81%. Его основной конкурент — ВТБ, доля которого равна 21,05%, темп прироста объема кредитования за анализируемый период составил 39, 16%, что выше темпа прироста ПАО Сбербанк (33,17%) на 5,99 п.п. Можно сделать вывод о достаточно высокой монополизированности рынка ипотечного жилищного кредитования в России.

Следующим этапом является оценка ипотечного портфеля российских банков (см. таблицу 4).

Таблица 4 — Оценка ипотечного жилищного портфеля кредитных организаций России за 2018-2020 гг. [5]

Наименование показателя	2018	2019	2020	±	Темп при-роста, %
Задолженность по розничным кредитам, млрд руб.	14901,40	17650,73	20043,64	5142,25	34,51
в т.ч. просроченная задолженность, млрд руб.	760,36	764,53	932,45	172,09	22,63
Задолженность по предоставленным ИЖК, млрд руб.	6376,85	7615,29	9272,94	2896,09	45,42
в т.ч. просроченная задолженность (более 90 дней), млрд руб.	61,30	64,30	71,82	10,52	17,16
Доля просроченной задолженности по ИЖК в общей задолженности по ИЖК, %	0,96	0,84	0,77	-0,19	-

Доля задолженности по ИЖК в общем объеме задолженности по розничным кредитам, %	42,79	43,14	46,26	3,47	-
Доля просроченной задолженности по ИЖК в объеме просроченной задолженности по розничным кредитам, %	8,06	8,41	7,70	-0,36	-
Объем досрочно погашенных ИЖК, млрд руб.	1141,10	1190,85	1930,47	789,37	69,18

За анализируемый период задолженность по предоставленным ипотечным жилищным кредитам увеличилась на 2,9 трлн руб., или на 45,42%, причем ее доля в общем объеме портфеля по розничным кредитам выросла на 3,47% и составила почти 50% в отчетном году, что обусловлено большой суммой займов. Просроченная задолженность также имеет тенденцию к росту, однако ее доля снижается как в общем объеме задолженности, так и в объеме просроченной задолженности по розничным кредитам (на 0,19% и 0,36% соответственно). Также наблюдается увеличение объема досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов на 789,37 млрд руб., или на 69,18%. Более подробно их структура рассмотрена в таблице 4 и рисунке 2.

Таблица 5 — Объем досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов по России в 2018-2020 гг. [5]

Способ погашения	2018		2019		2020	
	млрд руб.	доля, %	млрд руб.	доля, %	млрд руб.	доля, %
Средства заемщика	987,19	86,51	1047,81	87,99	1691,90	87,64
Вновь выданные ипотечные жилищные кредиты	32,47	2,85	23,68	1,99	66,22	3,43
Средства, полученные от реализации заложенного имущества	4,91	0,43	8,32	0,70	15,15	0,78
Отступные	0,56	0,05	0,85	0,07	0,38	0,02
Государственные субсидии	115,98	10,16	110,19	9,25	156,82	8,12
Всего	1141,10	100	1190,85	100	1930,47	100

Из таблицы видно, что наибольшую долю общего объема досрочно погашенных кредитов составляют кредиты, погашенные средствами заемщика (87,64% в 2020 году). На втором месте располагаются кредиты, погашенные государственными субсидиями, их доля составляет 8,12% (сюда относятся, например, материнский капитал, налоговые вычеты или субсидии, предоставляемые многодетным семьям).

Прочие показатели по предоставленным ипотечным жилищным кредитам представлены в таблице 6.

Таблица 6 — Показатели ипотечного жилищного кредитования в России в 2018-2020 гг. [4-5]

Наименование показателя	2018	2019	2020	±	Темп при-роста, %
Задолженность по предоставленным ИЖК, млрд руб.	6376,85	7615,29	9272,94	2896,09	45,42
ВВП, млрд руб.	103861,70	109241,50	106967,50	3105,80	2,99
Доля задолженности по ИЖК в ВВП, %	6,14	6,97	8,67	2,53	-
Объем предоставленных ИЖК, млрд руб.	3012,70	2934,21	4443,64	1430,94	47,50

Доля объема предоставленных ИЖК в ВВП, %	2,90	2,69	4,15	1,25	-
Рабочая сила, чел.	76190,10	75397,90	74922,70	-1267,40	-1,66
Средний уровень задолженности по ИЖК в расчете на душу рабочей силы, руб./чел.	83,70	101,00	123,77	40,07	47,88

Увеличивается доля задолженности по кредитам и доля кредитов, предоставленных в отчетном году, в ВВП (на 2,53% и 1,25% соответственно). Отметим также рост среднего уровня задолженности в расчете на душу рабочей силы на 47,88%, несмотря на снижение рабочей силы на 1,66%.

По итогам произведенного анализа можно сделать вывод о динамичном развитии рынка ипотечного кредитования в России. Увеличивается как объем кредитов, предоставленных в отчетном году, так и размер ипотечного портфеля. Также наблюдается рост доли ипотечных кредитов на первичном рынке недвижимости. Безусловным лидером по рынку ипотечного жилищного кредитования является ПАО Сбербанк.

Ключевыми факторами увеличения рынка ипотечных жилищных кредитов являются:

– мягкая денежно-кредитная политика Банка России;

– реализация отложенного спроса на фоне рекордно низких ставок по кредитам в России;

– введение новой модели финансирования жилищного строительства с использованием эскроу-счетов, что привело к повышению уверенности населения в надежности приобретения жилья на первичном рынке недвижимости.

Однако в росте ипотечного жилищного кредитования есть отрицательная сторона: возможность возникновения ипотечного пузыря, что приведет к увеличению цен на недвижимости, а следовательно, к снижению спроса на ипотеку. Кроме того, ожидается рост процентных ставок по кредитам в связи с окончанием льготной программы 1 июля 2021 года, а также ужесточением денежно-кредитной политики (в частности — увеличением ключевой ставки до 5%). Также Банк России сообщил об ужесточении требований к первоначальному взносу по ипотечным кредитам до 20%. Но несмотря на данные тенденции, к 2022 году рынок может снова активизироваться, поскольку ожидаемое восстановление экономики должно привести к росту доходов населения, компенсируя рост цен на недвижимость [1].

Для более глубокого изучения рынка ипотечного жилищного кредитования необходимо произвести анализ факторов, влияющих на него. Они подразделяются на внешние и внутренние.

К внешним факторам можно отнести нормативно-правовые (например, совершенство законодательства в сфере ипотечного кредитования) и социально-психологические факторы (доверие населения к банкам и финансовая грамотность). Однако наибольшее влияние оказывают макроэкономические факторы, к которым относятся уровень ВВП, темп инфляции, денежная масса, среднедушевые доходы населения, количество экономически активного населения. Помимо них, на ипотечное кредитование оказывает ситуация на рынке недвижимости: средний уровень цен на квадратный метр и темпы ввода жилья в эксплуатацию. Анализ экономических факторов представлен в таблице 7.

Таблица 7 — Динамика основных показателей, влияющих на уровень ипотечного жилищного кредитования, за 2018-2020 гг. [4]

Наименование показателя	2018	2019	2020	±	Темп прироста, %
ВВП, млрд руб.	103861,7	109241,5	106967,5	3105,8	2,99
Индекс потребительских цен, %	104,26	103,04	104,91	0,65	-
Денежная масса, млрд руб.	47109,3	51660,3	58652,1	11542,8	24,50
Темп роста реальных располагаемых	100,4	101,1	97,0	-3,4	-

доходов населения, %					
Рабочая сила, тыс. чел.	76,19	75,40	74,92	-1,27	-1,66
Средняя цена на рынке жилья, тыс. руб. на 1 кв. м.	58,38	61,29	72,86	14,48	24,80
Ввод в действие жилых домов, млн кв. м.	75,7	82	82,2	6,50	8,59

На фоне пандемического кризиса в 2020 году по сравнению с 2019 годом наблюдается снижение ВВП на 2,3 трлн руб. По этой же причине за анализируемый период произошло снижение реальных располагаемых доходов населения на 3,4% и рост инфляции на 0,65%. При этом денежная масса показала рост на 24,5%, а доля наличных средств в обращении выросла с 19,8% до 21,4% (на 1,6%).

Средняя цена на рынке жилья выросла на 24,8%. Поскольку фундаментальное свойство недвижимости — неэластичность предложения, с ростом спроса на него растут и цены (предложение нельзя увеличить в короткие сроки). А рост спроса связан прежде всего со снижением ставок на ипотечное жилищное кредитование.

Для оценки влияния экономических факторов на объем ипотечного жилищного кредитования на основе данных за 10 лет построим многофакторную модель, используя MS Excel, где результативный фактор Y — объем ипотечного жилищного кредитования; факторы: X1 — средние цены на рынке жилья, X2 — ввод в эксплуатацию жилых домов, X3 — среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, X4 — средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам. Исходные данные отражены в таблице 8.

Таблица 8 — Значение результативного и факторных показателей за 2011-2020 гг.

Период	Объем предоставленных ИЖК, млн руб.	Средние цены на рынке жилья, руб. за 1 кв. м.	Ввод в эксплуатацию жилых домов, млн кв. м.	Среднемесяч-ная номинальная начисленная заработная плата, руб.	Средневзвешен-ная ставка по ипотечным кредитам, %
	Y	X1	X2	X3	X4
2011	697417	45964,5	62,3	23369	11,30
2012	1017316	52266,5	65,7	26629	12,29
2013	1338731	53343	70,5	29792	12,44
2014	1753294	54899,5	84,2	32495	12,45
2015	1157760	53906,5	85,3	34030	13,33
2016	1472380	53635	80,2	36709	12,48
2017	2021402	54616	79,2	39167	10,64
2018	3012701	58378	75,7	43724	9,56
2019	2934211	61293,5	82	47867	9,94
2020	4443643	72857,5	82,2	51352	7,82

Результаты корреляционного анализа показаны в таблице 9.

Таблица 9 — Результаты корреляционного анализа

	Y	X1	X3	X2	X4
Y	1				
X1	0,953554	1			
X3	0,483248	0,553724	1		
X2	0,934503	0,794118	0,656701	1	
X4	-0,89159	-0,76761	-0,11331	-0,77014	1

Расчеты показывают, что на объем предоставленных ипотечных жилищных кредитов

в наибольшей степени влияет уровень средних цен на рынке жилья, также сильная связь прослеживается с среднемесячной заработной платой и средневзвешенными процентными ставками по ипотечным кредитам. Включим данные факторы в модель и проведем регрессионный анализ (см. рисунок 3).

Регрессионная статистика								
Множественный R	0,992255753							
R-квадрат	0,984571479							
Нормированный R-квадра	0,976857219							
Стандартная ошибка	175779,9637							
Наблюдения	10							
Дисперсионный анализ								
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*			
Регрессия	3	1,18308E+13	3,94359E+12	127,6301	7,98717E-06			
Остаток	6	1,85392E+11	30898595647					
Итого	9	1,20162E+13						
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*	*Нижние 95,0%*	*Верхние 95,0%*
Y-пересечение	-915854,9749	1246357,775	-0,734825098	0,490158	-3965582,586	2133873	-3965583	2133873
Средние цены на рынке ж	74,44833514	19,20067494	3,877381153	0,008196	27,46597608	121,431	27,46598	121,431
Среднемесячная номинал	34,13542457	15,02438071	2,272002103	0,063493	-2,62791065	70,8988	-2,62791	70,8988
Средневзвешенная ставка	-224802,0233	55723,38112	-4,034249516	0,006847	-361152,2249	-88452	-361152	-88452

Рисунок 3 — Результаты регрессионного анализа

Множественный коэффициент корреляции равен 0,992, что говорит о наличии сильной связи между исследуемыми показателями. Коэффициент детерминации равен 0,985, следовательно, 98,5% вариации объема предоставленных ипотечных жилищных кредитов зависит от рассмотренных факторов. Факторные показатели являются статистически значимыми, поскольку их P-значение меньше стандартного уровня значимости (0,1).

Уравнение регрессии примет вид:

$$y = -915854{,}97 + 74{,}45x_1 + 34{,}14x_2 - 224802{,}02x_4 \qquad (1)$$

Анализ полученных коэффициентов позволяет сделать выводы о том, что с повышением средней цены на жилье на 1 руб. объем предоставленных кредитов увеличится на 74 млн руб., с повышением среднемесячной зарплаты на 1 руб. — увеличится на 34 млн руб., а с повышением процентной ставки по ипотечным кредитам — уменьшится на 225 млрд руб.

Кроме рассмотренных факторов, на объемы ипотечного жилищного кредитования влияет сезонность. Для выявления сезонной тенденции вычислим индексы сезонности (см. таблицу 10).

Таблица 10 — Расчет индексов сезонности объема предоставленных ипотечных жилищных кредитов на основе ежемесячных данных за 2018-2020 гг. [5]

Месяц	2018	2019	2020	В среднем за три года	Индекс сезонности
Январь	78043	81054	83514	80870,33	63,79
Февраль	102654	105569	115625	107949,33	85,15
Март	118702	103609	133102	118471,00	93,45
Апрель	125300	110318	97440	111019,33	87,57
Май	118115	86916	93109	99380,00	78,39
Июнь	120538	97803	127008	115116,33	90,80
Июль	121759	102800	155588	126715,67	99,95
Август	126222	109793	163911	133308,67	105,15

Сентябрь	122021	110649	198722	143797,33	113,42
Октябрь	141250	123815	212286	159117,00	125,51
Ноябрь	139969	123017	188487	150491,00	118,70
Декабрь	157236	156601	211539	175125,33	138,13
Средний уровень ряда	122650,75	109328,67	148360,92	126780,11	100,00

Для наглядности сезонная волна изображена на рисунке 4.

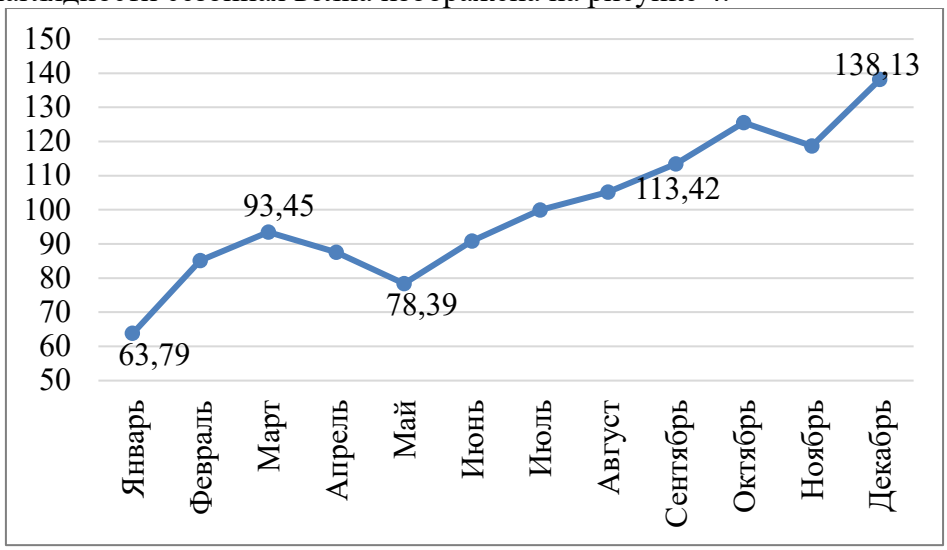


Рисунок 4 — Сезонная волна предоставленных ипотечных жилищных кредитов

На рисунке видно, что ипотечное кредитование является довольно чувствительным к фактору сезонности банковским продуктом: объем кредитования в конце года превышает аналогичный показатель в начале года. Явный спад объема выдач прослеживается в период общенациональных праздников — в январе и мае (индексы сезонности — 63,79 и 78,39 соответственно). Летом объемы выдач постепенно увеличиваются, но в июне и июле наблюдается относительное затишье. Во втором полугодии прослеживается рост востребованности кредитных продуктов. С началом осени деловая активность заметно повышается, а с ней и спрос на ипотечное кредитование. Пик объема кредитования приходится на декабрь (индекс сезонности составляет 138,13): многие стараются решить жилищный вопрос до Нового года.

Таким образом, основными факторами, влияющими на объем ипотечного жилищного кредитования, являются средняя цена на жилье, средняя заработная плата, средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам и сезонность.

Список литературы:

1. Кредитный бум: грозит ли России ипотечный кризис [Электронный ресурс]. // РИА Новости, 14.10.2020. — URL: https://ria.ru/20201014/ipoteka-1579574725.html (дата обращения: 18.05.2021).

2. Официальный сайт ДОМ.РФ [Электронный ресурс]. — URL: https://дом.рф (дата обращения: 14.05.2021).

3. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. — URL: https://raexpert.ru (дата обращения: 16.05.2021).

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: https://rosstat.gov.ru (дата обращения: 17.05.2021).

5. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования) // Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. — URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/ (дата обращения: 12.05.2021).

УДК 330.322
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Барсуков Максим Васильевич
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: mbarsukov@yandex.ru

ДИНАМИКА РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ФАКТОРЫ НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ

Аннотация: в статье затрагиваются вопросы развития первичного рынка недвижимости путем повышения доступности программ ипотечного жилищного кредитования, в том числе за счет государственной поддержки и субсидирования уровня процентных ставок кредитным организациям. В конечном итоге, как показывают статистические данные, подобные действия затрагивающие исключительно вопросы кредитования без аналогичных шагов и программ в части ввода жилья в эксплуатацию, приводят к росту стоимости квадратного метра жилья на первичном рынке и не способствуют решению вопроса обеспечения населения доступным и качественным жильем.

Ключевые слова: кредитование, ипотека, ипотечное жилищное кредитование, рынок жилья

Barsukov Maxim Vasilievich
Candidate of Economics, Associate Professor of Finance and Credit Department
Kursk State University
E-mail: mbarsukov@yandex.ru

DYNAMICS OF THE REGIONAL REAL ESTATE MARKET AND FACTORS AFFECTING IT

Abstract: the article deals with the development of the primary real estate market by increasing the availability of housing mortgage lending programs, including through state support and subsidizing the level of interest rates to credit institutions. In the end, as statistics show, such actions affecting exclusively lending issues without similar steps and programs in terms of housing commissioning, lead to an increase in the cost per square meter of housing in the primary market and do not contribute to solving the issue of providing affordable and high-quality housing to the population.

Keywords: lending, mortgage, mortgage housing lending, housing market

Практика финансирования приобретения жилья гражданами в России с привлечением банковских кредитов стала уже типичной, как и для большинства стран с развитыми жилищными рынками. На сегодняшний день именно ипотека является основным инструментом для приобретения первого собственного жилья ли улучшения жилищных условий, запускающий множество механизмов в экономике. Ключевая роль в данном механизме принадлежит банкам, выступающим в качестве как кредитора, так и инвестора строительных компаний. Финансирование осуществляется за счет средств, привлекаемых во вклады или путем выпуска ипотечных ценных бумаг. Значимым участником данного рынка является государство. Реализуя программы поддержки заемщиков и субсидирования недополученных доходов кредитным организациям, государство оказывает существенное

влияние на уровень процентных ставок на рынке ипотечного жилищного кредитования (ИЖК), расширяет доступность данного инструмента для потенциальных заемщиков, обеспечивая таким образом стимулирование платежеспособного спроса исключительно на рынке первичного жилья. Однако, как показывают статистические данные, механизмы государственной поддержки, в конечном итоге выгодны банкам и строительным организациям, в то время как для заемщика, несмотря на низкий уровень процентных ставок, увеличивается уровень долговой нагрузки, а количество приобретаемых квадратных метров с учетом роста цен остается практически неизменным.

Уровень цен на рынке жилья складывается исходя из совокупности множества факторов, вместе с тем, среди прочих можно выделить платежеспособный спрос со стороны населения, стоимость финансовых ресурсов (процентные ставки по кредитным программам), объем ввода жилья в эксплуатацию.

Проведем анализ рынка жилья с учетом выше обозначенных факторов на данных по Курской области, а также некоторым другим регионам Центрального федерального округа Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1 – Сложившийся уровень средних цен на первичном рынке жилья за м^2 общей площади, тыс. руб.

	2017	2018	2019	2020	Темп прироста
Российская Федерация	56882	61832	64059	79003	38,89
Центральный федеральный округ	71510	80873	82740	91393	27,81
Белгородская область	52808	53988	57818	60870	15,27
Воронежская область	42518	45352	49010	56945	33,93
Курская область	34888	38784	42011	50556	44,91
Липецкая область	36207	40767	44741	47726	31,81
Орловская область	35461	37414	40021	49423	39,37

По темпу роста цен на первичном рынке жилья из представленных в таблице регионов Центрального федерального округа Курская область занимает лидирующие позиции. Так, цена квадратного метра в период с 2017 по 2020 год выросла с 34,8 до 50,6 тыс. руб., что составляет 45%. За аналогичный период в целом по Центральному федеральному округу данный параметр вырос на 27,8%. При этом аналогичная динамика отмечается и на вторичном рынке жилья. Данные таблицы позволяют отнести Курскую область к числу регионов с наиболее быстрыми темпами роста цен на жилье. Такая динамика цен в регионе требует особого внимания не столько со стороны спроса, сколько со стороны формируемого предложения на рынке, обусловленного количеством строительных компаний – участников рынка.

Интересная динамика прослеживается при сравнении цен первичного и вторичного рынка недвижимости. До 2018 года в Курской области цены на вторичном рынке были выше цен новостроек на 8,7%. Изменении данной ситуации отмечается с 2019 года, когда средняя цена за 1 квадратный метр в новом жилье на 4% превысила цену вторичного рынка.

Рассмотрим динамику предложения на первичном рынке жилья Курской области (таблица 3).

Таблица 2 - Годовой объем ввода жилья, миллионов квадратных метров

	2017	2018	2019	2020
Российская Федерация	79,2	75,7	82	82,2
Центральный федеральный округ	24,3	23,4	25,8	25,5
Белгородская область	1,3	1,2	1,3	1,1
Воронежская область	1,7	1,7	1,9	1,7
Курская область	0,6	0,6	0,6	0,5
Липецкая область	1,1	0,9	1,3	1,2
Орловская область	0,3	0,3	0,3	0,4

В последние годы ни только не отмечается существенного увеличения предложения на рынке недвижимости несмотря на существующие кредитные механизмы приобретения жилья, но имеет место снижение объема ввода жилья. Так в сравнении с 2017 годом общее сокращение объема вводимых метров составило 67,6 тыс. м^2. При этом темпы ввода индивидуального жилья на территории Курской области выросли с 257,7 до 330 тыс. м^2. Такая динамика нашла свое отражение в увеличении доли жилья, вводимого в регионе населением с 43,64 до 63,11%. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя региона, выросла с 30 до 31,6 м^2, что преимущественно обусловлено вводом в эксплуатацию индивидуального жилья.

На протяжении всего рассматриваемого периода отмечается рост количества ипотечных жилищных кредитов. В данном случае, из-за полноты исходных данных на сайте Банка России, здесь и далее нами взят в расчет показатель, отражающий результат деятельности по 30 крупнейшим банкам – лидерам сегмента ипотечного жилищного кредитования. Считаем, что данные сведения вполне достоверно отражают общую ситуацию на региональном рынке недвижимости Курской области ввиду того, что иные игроки практически не влияют на общую динамику (таблица 3).

Таблица 3 – Характеристика первичного рынка жилья и ипотечного жилищного кредитование на территории Курской области

	2017	2018	2019	2020
Количество выданных ипотечных жилищных кредитов, ед.	7934	10582	9089	11766
Средневзвешенная процентная ставка, %	10,58	9,47	9,94	7,71
Объем предоставленных ипотечных жилищных кредитов по 30 крупнейшим банкам, млн руб.	10537	16103	15644	23078
Средняя стоимость на первичном рынке м^2, тыс. руб.	34,89	38,78	42,01	50,56
Средний размер ипотечного жилищного кредита, тыс. руб.	1328,08	1521,74	1721,20	1961,41
Среднее количество м^2 жилья, приобретаемого за ипотечный жилищный кредит	38,06	39,24	40,97	38,79

Общее количество выданных ипотечных жилищных кредитов в регионе выросло с 7,5 до 11,8 тыс. единиц. Вместе с тем, данная динамика ниже общероссийской. Среди ранее выбранных территорий Центрального федерального округа Курская область устойчиво находится на 4 месте по темпу роста числа ипотечных жилищных кредитов. Учитывая объем предоставленных ИЖК средний размер кредита по итогам 2020 года на территории Курской области составил 1961,41 тыс. руб., что в 1,48 раза превышает значение 2017 года. Такое существенное увеличение размера ипотечного жилищного кредита отмечается на фоне значительного сокращения средневзвешенной процентной ставки с 10,58 % в 2017 году до 7,71% в 2020 году.

Учитывая среднедушевые месячные доходы населения Курской области, взятые из официальных данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики, произведем расчет условного ипотечного жилищного кредита сроком на 15 лет на цели приобретения жилья.

Таблица 4 - Расчет стоимости ипотечного жилищного кредита исходя из усредненных значений на 15 летний период

Месяц	Платеж	Выплата тела кредита	Выплата %
1	18 473,70 ₽	5 833,10 ₽	12 640,61 ₽
…			
180	18 473,70 ₽	18 355,77 ₽	117,94 ₽
Итого	3 325 266,79 ₽	1 967 410,00 ₽	1 357 856,79 ₽

Учитывая полученный расчетный ежемесячный платеж по ипотечному жилищному кредиту в размере 18473,70 руб. и принимая во внимание размер среднедушевого месячного денежного дохода жителей Курской области, составляющий 29671,4 руб., получим показатель долговой нагрузки в соответствии с методикой Банка России на уровне 62,26%. Данная величина превышает установленное пороговое значение и только увеличенный в два раза доход дает приемлемое значение ПДН на уровне 31,13%.

На основании рассчитанных данных относительно среднего количества квадратных метров приобретаемого жилья с привлечением ипотечных жилищных кредитов, можно утверждать, что данный показатель в регионе находится на уровне 2017 года. Можно сделать вывод о том, что снижение уровня процентных ставок по ипотечным жилищным кредитам, происходящее на фоне роста стоимости квадратного метра и замедления объема ввода жилья в эксплуатацию не приводит к решению вопроса обеспечения населения доступным и качественным жильем. Кроме того, снижение уровня процентных ставок при высоком уровне долговой нагрузки также не будет способствовать росту кредитования и доступности жилья. Необходимо принимать во внимание не только уровень процентной ставки, формирующийся на рынке ипотечного жилищного кредитования, но также учитывать размер совокупной долговой нагрузки населения, темп ввода жилья в эксплуатацию. Важным является также структура долговой нагрузки – соотношение потребительского и жилищного кредитования. Таким образом, данные факторы необходимо учитывать при принятии решений на государственном уровне относительно реализации программ поддержки ипотечного жилищного кредитования, а также в сфере денежно-кредитной политики.

Список литературы:

1. Курская область в цифрах. 2021: Краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. – Курск, 2021 – 92 с.

2. Сведения о рынке ипотечного жилищного кредитования в России. Информационный бюллетень Банка России [Электронный] Режим доступа https://cbr.ru/Collection/Collection/File/39612/ mortgagelendingmarket2021-18.pdf

3. Ярашева А.В., Макар С.В., Симагин Ю.А. Поведенческая экономика: население на рынке кредитных услуг // Народонаселение. – 2020. –Т. 23. – № 3. – С. 48-58.

УДК 336.64
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Бородкина Наталия Юрьевна,
студентка 3 курса магистратуры
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: nata.boserdt@yandex.ru

Меркулова Наталия Сергеевна,
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: nat-merkulova@yandex.ru

НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СПОСОБОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье рассматривается деятельность предприятия АО «Конти-Рус», предлагаются направления стратегического развития способов привлечения финансовых ресурсов. Также в статье оцениваются текущие финансовые потребности предприятия, составляется оптимальная структура источников формирования финансовых ресурсов, рассчитывается эффект финансового рычага предприятия.

Ключевые слова: стратегия развития предприятия, повышение эффективности деятельности предприятия, финансовое состояние, финансовые ресурсы предприятия.

Borodkina Natalia Yurievna,
3st year master's student
Of the «Kursk state University»
E-mail: nata.boserdt@yandex.ru

Merkulova Natalia Sergeevna,
Ph. D., associate Professor of the Department of Finance and credit
Of the «Kursk state University»
E-mail: nat-merkulova@yandex.ru

DIRECTIONS OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF WAYS OF FINANCING THE COMPANY'S ACTIVITIES

Abstract: this article examines the activities of the enterprise JSC "KONTI-RUS", suggests directions for the strategic development of ways to attract financial resources. Also, in the article the current financial needs of the enterprise are estimated, the optimal structure of sources of formation of financial resources is compiled, the effect of the financial leverage of the enterprise is calculated.

Keywords: enterprise development strategy, improving the efficiency of the enterprise, financial condition, financial resources of the enterprise.

На деятельность каждого предприятия оказывают влияние те или иные внешние и внутренние факторы. Уровень налогов, таможенные сборы и пошлины, уровень безработицы оказывают косвенное влияние на финансовое положение компании путем изменения

покупательной способности населения. Своевременный анализ научно-технического развития общества позволит вовремя начать применять в практике современные достижения науки и техники в разных областях (реклама, управление, продажа и др.).

В таблице 1 представлена вероятность воздействия внешней среды на деятельность предприятия.

Таблица 1 – Вероятность воздействия угроз внешней среды на АО «Конти-Рус»

Вероятность / Воздействие	Высокая	Средняя	Низкая
Сильное	Изменение правил ввоза продукции.	Сбои в поставках. Рост инфляции.	Увеличение конкурентных преимуществ со стороны конкурентов. Изменение курса валют
Умеренное	Снижение уровня жизни населения. Увеличение налогов.	Изменение покупательских предпочтений	Появление нового товара. Появление новых конкурентов.
Слабое	Рост безработицы. Изменение уровня цен.	Появление новых фирм. Усиление конкуренции.	Ухудшение политической обстановки.

С целью улучшения деятельности предприятия, повышения его эффективности и финансового состояния необходима разработка финансовой стратегии.

За счет увеличения объема продаж, может быть повышена прибыль и рентабельность предприятия. На объем продаж любой компании всегда оказывают свое влияние различные факторы, к числу которых можно отнести следующие:

- транспортные условия и способы организации поставки продукции;
- спрос на продукцию, его сезонность, динамика денежных доходов покупателей;
- насыщенность рынка, состояние материально-технической базы;
- уровень цен и другие.

В качестве мероприятия, которое позволит предприятию повысить объем продаж, можно предложить разработку такой ассортиментной продукции, которая будет пользоваться спросом и принесет необходимый доход.

При внедрении новой продукции на рынок можно организовывать пробные продажи, которые позволят узнать нужен ли данный продукт покупателю, удовлетворяют ли его свойства требованиям покупателей, какие условия необходимы для успешного внедрения на рынок, а также какова величина потенциального объема продаж.

Используя результаты анализа пробных продаж, можно разработать прогноз сбыта, расходов и доходов при массовой продаже новой продукции.

Для формирования ассортимента продукции предприятию необходимо:

- определить потребности покупателей, как текущие, так и перспективные;
- оценить аналоги конкурентов, которые существуют по тем же направлениям;
- провести оценку продукции с позиции покупателя;
- рассмотреть возможности реализации новых видов продукции.

С целью разработки направления стратегического развития способов финансирования деятельности АО «Конти-Рус» составим алгоритм действий, который представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 - Алгоритм повышения эффективности финансирования деятельности АО «Конти-Рус»

Согласно представленного алгоритма одним из этапов повышения эффективности финансирования деятельности предприятия является определение уровня текущих финансовых потребностей данного предприятия. Для этого на основании данных, представленных в таблице 2, рассчитаем и проанализируем текущие финансовые потребности АО «Конти-Рус».

Таблица 2 – Текущие финансовые потребности АО «Конти-Рус», млн. руб.

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное отклонение (+/-)	Темп прироста, %
Запасы	1 308,0	1 565,6	1 682,4	374,4	28,62
Дебиторская задолженность	1420,8	1 663,2	1 143,1	- 277,7	- 19,54
Кредиторская задолженность	1482,5	1320,5	1 436,3	- 46,2	- 3,12
Собственные оборотные средства	- 484,5	- 708,8	269	753,5	-
Текущая финансовая потребность	1 246,3	1 908,3	1 389,2	142,9	11,47
Дефицит средств	- 1 730,8	- 2 617,1	- 1 120,2	610,6	-

В соответствии с расчетами, представленными в таблице 2, можно сделать вывод о том, что в АО «Конти-Рус» происходит увеличение уровня текущих финансовых потребностей в финансировании в период с 2018 по 2020 гг. Данный показатель за указанный промежуток времени увеличился на 11,47 % и составил 1389,2 млн. руб.

В 2018 и 2019 гг. на АО «Конти-Рус» отсутствовали собственные оборотные средства, что является отрицательной характеристикой управления финансовыми ресурсами.

Также за период 2018 – 2020 гг. у АО «Конти-Рус» образуется значительный дефицит денежных средств.

В связи с этим направления оптимизации использования финансовых ресурсов на

предприятии будут связаны с критериями минимизации средневзвешенной стоимости капитала и величины эффекта финансового рычага.

Для того чтобы максимизировать эффект финансового рычага, в таблице 3 проведем поиск оптимальной структуры источников формирования финансовых ресурсов на предприятии.

Таблица 3 – Оптимальная структура источников формирования финансовых ресурсов АО «Конти-Рус»

Показатель	Вариант								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Доля собственного капитала	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%
Доля заемного капитала	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%
Средневзвешенная стоимость капитала WACC, %	23,42	21,96	19,27	18,33	18,96	22,26	24,52	25,02	26,95

Согласно проведенного расчета, можно сделать вывод о том, что на АО «Конти-Рус» минимальная средневзвешенная стоимость капитала будет наблюдаться при 4 варианте, когда капитал предприятия будет состоять из 40% собственного капитала и 60% – заемного. При этом необходимо учитывать, что в 2020 г. у АО «Конти-Рус» доля собственного капитала составляет 15,46%, а доля заемного – 84,54% от общей суммы капитала предприятия.

Управляя финансовыми ресурсами на предприятии необходимо определить, каким именно образом будет определяться стоимость капитала, который принимается за базу для расчетов, и его приращение.

Одной из главных задач финансового менеджмента выступает максимизация уровня рентабельности собственного капитала при заданном уровне финансового риска.

Одним из механизмов в целях реализации данной задачи выступает «финансовый леверидж» или «финансовый рычаг».

Эффект финансового рычага показывает прирост рентабельности собственного капитала за счет использования заемного капитала. Определение эффекта финансового рычага позволит увидеть положительное или негативное воздействие на рентабельность собственного капитала в результате использования предприятием заемных источников.

Далее в таблице 4 проведем расчет плеча финансового рычага, дифференциала финансового рычага и эффекта финансового рычага.

Таблица 4 – Эффект финансового рычага АО «Конти-Рус»

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
Рентабельность активов, %	3,0	6,2	5,2
Собственный капитал, млн. руб.	1 299,2	1 318,8	1 233,4
Заемный капитал, млн. руб.	6616,7	6 945,2	6 742,4
Проценты к уплате, млн. руб.	371,7	416,3	348,4
Средняя ставка по обязательствам, %	5,62	6,00	5,17
Налоговая ставка, %	20	20	20
Плечо финансового рычага, доли ед.	5,09	5,27	5,47

продолжение таблицы 4

Дифференциал финансового рычага, %	-2,62	0,20	0,03
Эффект финансового рычага, %	-10,67	0,84	0,13

В соответствии с данными, представленными в таблице 4, показатель плечо финансового рычага в период с 2018 г. по 2020 г. находится в диапазоне 5,09 – 5,17. Данный показатель показывает, насколько предприятие финансово устойчиво. В российской практике считается нормальным равное соотношение обязательств и собственного капитала, когда коэффициент финансового рычага равен 1. Допустимым может быть значение до 2. Чем больше значение данного коэффициента, тем крайне неустойчивым становится финансовое положение предприятия, и оно теряет финансовую независимость. Наиболее распространенным значением плеча финансового рычага в развитых странах является 1,5, когда у предприятия 60% заемного и 40% собственного капитала.

Дифференциал финансового рычага отражает эффективность использования своих и заемных средств компанией. На основании данных, представленных в таблице 15, можно прийти к выводу о том, что в 2018 г. данный показатель составил -2,62, в 2019 г. 0,2, а в 2020 г. – 0,03. Если дифференциал составляет меньше 0, то это говорит о том, что компания не зарабатывает, а проценты по кредитам негативно сказываются на ее деятельности, у предприятия формируются убытки. Значение показателя больше 0 говорит о том, что компания получает дополнительную прибыль за счет заемных средств, рентабельность собственного капитала выше, чем проценты по кредитам.

На основании проведенных расчетов в таблице 4, можно заметить, что эффект финансового рычага в 2018 г. был отрицательным и составил -10,67%, а в 2019 и 2020 гг. данная величина была положительной и составила 0,84% и 0,13% соответственно. Эффект финансового рычага отражает влияние заемных средств на рентабельность собственного капитала. В идеале данный показатель должен быть положительным числом.

Рассчитаем отношение эффекта финансового рычага к рентабельности активов. В 2018 г. показатель составил -355,7%, в 2019 г. – 13,54%, а в 2020 г. – 2,5%. Если данный показатель составляет от 30 до 50%, то кредитные деньги приносят компании дополнительную прибыль. В нашем случае данный показатель меньше установленного предела, что говорит о том, что кредит на таких условиях для компании не подходит.

Таким образом, на основании всего выше сказанного, можно прийти к выводу о том, что основными направлениями планирования повышения эффективности использования финансовых ресурсов АО «Конти-Рус» является оптимизация плеча финансового рычага и его эффекта. Основным инструментом для достижения данной цели может выступать увеличение величины прибыли предприятия.

Список литературы:

1. Меркулова Н.С., Яковенко М.С. Оценка финансовой стратегии корпорации // Наука и практика регионов. 2020. № 2 (19). С. 76-82.;

2. Тютюкина Е. Б. Финансы организаций (предприятий): учебник / Е. Б. Тютюкина. – Москва: Дашков и К, 2018. – 544 с.;

3. Брыкалов С. М. Особенности развития стратегического планирования на предприятиях России // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2019. — С. 128-130.;

4. Алутина Н. С., Меркулова Н. С. Стратегия деятельности корпорации в условиях меняющейся рыночной и отраслевой ситуации // Сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции «Экономическое развитие России: состояние, тенденции и перспективы». 2019. С. 184-188.

УДК 332.146.2
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.52: Экономическое развитие и рост. Прогнозирование и планирование экономики. Экономические циклы и кризисы

Бочарникова Елена Владимировна,
ассистент кафедры государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
E-mail: elenatime713@mail.ru

КОНГРЕССНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ

Аннотация: в статье актуализируются вопросы инвестиционной привлекательности территории. Одним из важных факторов, влияющих на привлечение инвестиций, является имидж территории, формируемый путем проведения мероприятий международного уровня и осуществления конгрессной деятельности. В статье представлены статистические данные, свидетельствующие о положительной динамике развития рынка конгрессных услуг в Екатеринбурге. Данные, полученные в ходе исследования, указывают на корреляционную связь международных мероприятий и привлекаемых средств, что отражено не только в динамике привлеченных средств, но и бюджете и внешнеторговой деятельности региона.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность территории, конгрессная деятельность, международное мероприятие, экономика территории, бюджет

Bocharnikova Elena Vladimirovna,
Assistant of the Department of State and Municipal Administration
Ural State University of Economics
E-mail: elenatime713@mail.ru

CONGRESS ACTIVITY AS A SOURCE OF ATTRACTING INVESTMENTS IN THE ECONOMY

Abstract: the article actualizes the issues of investment attractiveness of the territory. One of the important factors influencing the attraction of investments is the image of the territory. This is formed by holding international-level events and carrying out congress activities. The article presents statistical data indicating the positive dynamics of the development of the congress services market in Ekaterinburg. The data obtained during the study indicate a correlation between international events and funds raised, which is reflected not only in the dynamics of funds raised, but also in the budget and foreign trade activities of the region.

Keywords: investments, investment attractiveness of the territory, congress activities, international event, economy of the territory, budget

Среди территорий всегда существовала конкурентная борьба, направленная на привлечение инвестиционных ресурсов. Они влекут синергетический эффект, противодействующий наступлению периодов стагнации в развитии территории, способствуют интенсификации темпов роста экономики и, в конечном счете, приводят к повышению качества и уровня жизни населения данной территории, что и должно являться конечной целью ее социально-экономического развития.

В целом инвестиции представляют собой размещение капитала с целью извлечения прибыли.

Понятие «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционная активность» территории в экономической теории и практике имеют близкое расположение. Некоторые ученные, а именно А.Э. Саак и О.А. Колчина полагают, что вышеуказанные понятия дифференцируются. Инвестиционная привлекательность, наряду с инвестиционной активностью, заключающейся в объеме инвестиций за анализируемый период, являются элементами инвестиционного климата. В большинстве случаев многие ученые в области теоретической и практической экономики отождествляют эти понятия, не выделяя принципиальных различий между ними.

На сегодняшний день определение инвестиционной привлекательности имеет дискуссионный характер и не дает возможность однозначно ассоциировать данное понятие с различными признаками, заложенными в его содержании, что, в свою очередь, не позволяет однозначно интерпретировать его сущность.

Благодаря мультипликативным эффектам одним из эффективных инструментов повышения инвестиционной привлекательности, что подтверждает международная практика, является осуществление конгрессной деятельности на территории и проведение мероприятий международного уровня. В настоящее время данные вопросы включают в себя прогнозно-аналитические исследования и концепции социально-экономического развития как зарубежных столичных городов, так ряда российских, среди которых Москва, Санкт-Петербург, Великий Новгород, Новосибирск, Екатеринбург, Челябинск, Казань, Томск, Самара и другие, чтобы привлечь дополнительные финансовые ресурсы.

В рамках исследования автора объектом является инвестиционная привлекательность муниципального образования «город Екатеринбург» и Свердловской области путем проведения мероприятий международного уровня и осуществления конгрессной деятельности на территории.

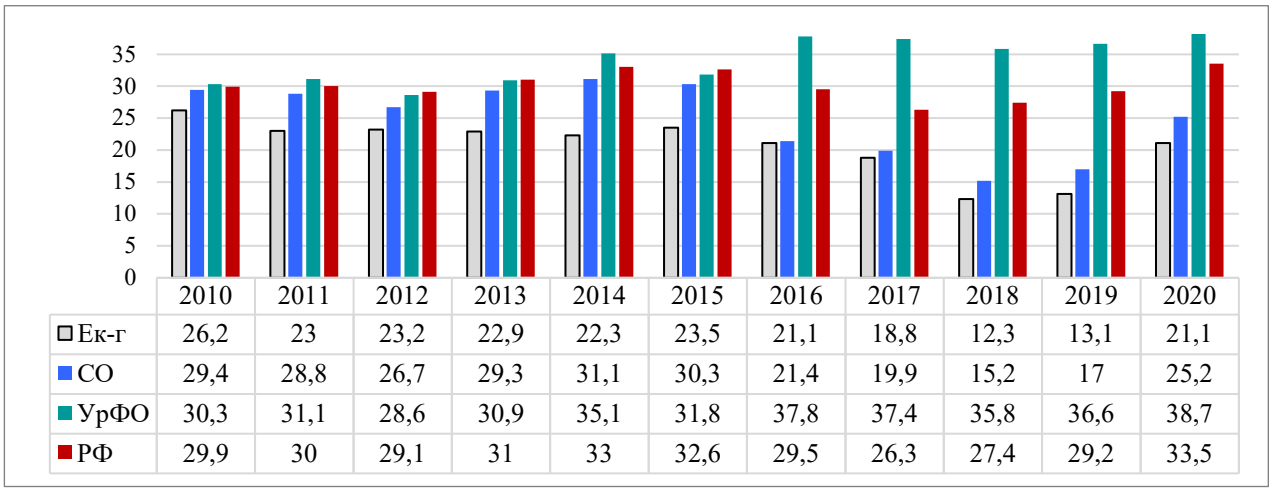
Согласно Уставу Свердловской области и Закону «Об административно-территориальном устройстве Свердловской области», в состав субъекта входят следующие административно-территориальные единицы: 30 районов, 25 городов (городов областного значения) и 4 закрытых административно-территориальных образования.

По данным Росстата, в 2021 году численность субъекта составила 4 290 067человек. Национальный состав включает множество народов, среди которых русские (89,04%), татары (3,5%), украинцы (0,9%), башкиры (0,8%), немцы (0,3%) и другие [6].

Екатеринбург - четвертый по численности населения город в России (после Москвы, Санкт-Петербурга и Новосибирска) с численностью 1 495 066 человек [5]. Это один из 15 городов-миллионеров России.

В столице Урала расположены более 35 территориальных органов федеральной власти, чья юрисдикция распространяется не только на Свердловскую область, но и на другие регионы Урала, Сибири и Поволжья. Город занимает третье место в стране (после Москвы и Санкт-Петербурга) по количеству дипломатических представительств, при этом их консульские округа распространяются далеко за пределы области[3, с.112].

Экономика Екатеринбурга и Свердловской области стабильно имеет общую положительную тенденцию развития, сохраняя общую динамику в сравнении с общероссийскими показателями.



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ек-г	26,2	23	23,2	22,9	22,3	23,5	21,1	18,8	12,3	13,1	21,1
СО	29,4	28,8	26,7	29,3	31,1	30,3	21,4	19,9	15,2	17	25,2
УрФО	30,3	31,1	28,6	30,9	35,1	31,8	37,8	37,4	35,8	36,6	38,7
РФ	29,9	30	29,1	31	33	32,6	29,5	26,3	27,4	29,2	33,5

Рисунок 1 – Динамика удельного веса убыточных организаций Екатеринбурга в сравнении с показателями Свердловской области, Уральского федерального округа и России за 2010-2020 гг., % [составлено по 5,6]

В среднем пятая часть организаций Екатеринбурга от общего числа нерентабельна в то время, как данный показатель по Свердловской области в среднем составляет четверть, а по стране – треть. Это свидетельствует об устойчивости предприятий города к экономико-политическим изменениям конъюнктуры и лояльной территориальной налоговой политики. Тем не менее, динамика имеет отрицательных характер в 2019 и 2020 годах, что обусловлено распространением новой коронавирусной инфекции и введением ряда ограничительных мер как в стране в целом, так и в субъектах и муниципалитетах.

Основу отраслевой структуры уральского субъекта составляет машиностроение, удельный вес которого, по отгружаемой продукции исторически превышает 50 %, в том числе тяжелое машиностроение, станкостроение и приборостроение.

Главными источниками формирования областного бюджета являются налоговые поступления и поступления из других бюджетов бюджетной системы страны, на которые приходится в сумме более 80% и 10% соответственно [1, с.43]. Самая малая доля принадлежит платежам за пользование природными ресурсами и безвозмездным платежам негосударственных организаций. Более половины приходится на налоги на прибыль и доходы, менее пятой части составляют налоги на имущество.

Конгрессный туризм составляет один из секторов делового туризма, включая в себя многоплановые события и комплекс маркетинговых инструментов, выполняющий одновременно несколько функций, где каждое мероприятие ориентировано на демонстрацию актуальной картины определенного сектора рынка или же отрасли в целом [4, с.350].

В течение нескольких последних лет Уральская столица с каждым годом демонстрирует существенный рост делового туризма. Как отмечают аналитики Центра развития туризма Свердловской области, с 2005 по 2018 год количество туристов, выбирающих Екатеринбург, увеличилось более, чем в5 раз. Вначале их было около 300 тысяч, теперь – более 1,5 миллиона человек в год,80% или свыше 1,3 миллиона из которых приезжают в город в бизнес-целях [2, с.55].

С 2007 года в муниципальном образовании «город Екатеринбург» успешно реализуется стратегический проект «Международный конгресс-центр», о чем свидетельствует ряд показателей эффективности. Главная цель проекта обозначена как повышение инвестиционной привлекательности территории.

Результаты мониторинга рынка конгрессных услуг Администрацией города Екатеринбурга и плановые показатели представлены на рисунках 2 и 3.

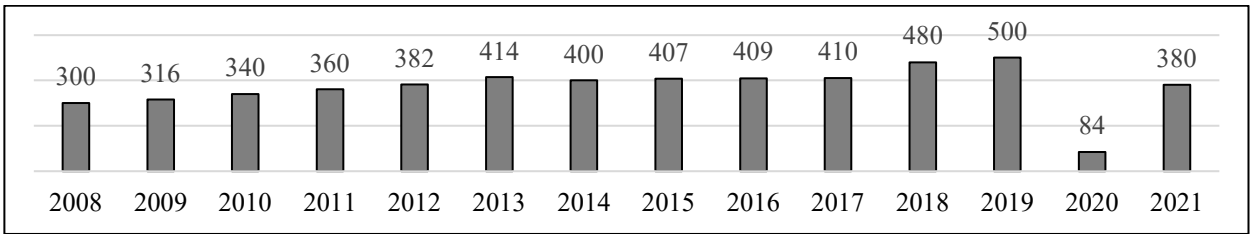


Рисунок 2 – Динамика общего количества конгрессных мероприятий в Екатеринбурге за 2008-2021 гг., ед. [2, с.51]

Так с момента реализации проекта сохраняется тенденция ежегодного прироста проводимых мероприятий и их участников.



Рисунок 3 – Динамика количества участников конгрессных мероприятий в Екатеринбурге за 2008-2021 гг., тыс. чел.[2, с.51]

Ежегодный рост числа конгрессных мероприятий коррелирует с увеличением численности участников на этих мероприятиях, о чем свидетельствует вышеуказанная динамика. Сегодня (до пандемии) Екатеринбург деловым местом назначения выбирают в6,5 раз больше человек в сравнении с началом старта проекта, что подчеркивает сохранение положительной динамики индустрии встреч в уральской столице на протяжении более 10 лет.

Значимой чертой рынка конгрессных услуг Екатеринбурга является географическое соотношение участников: половину из числа участников составляют горожане, а представителями второй половины являются гости из других регионов России и государств [2, с.52].

Многолетний опыт конгрессной деятельности стал мощным драйвером для развития международных и внешнеэкономических связей региона, активизации инвестиционной деятельности, позиционирования Екатеринбурга на мировой арене и развития города с хозяйственной точки зрения в целом.

Особая роль здесь принадлежит доле инвестиций в валовом региональном продукте субъекта. Президент России Владимир Путин обозначил перед руководителями субъектов РФ задачу – довести и сохранять долю в пределах четверти.

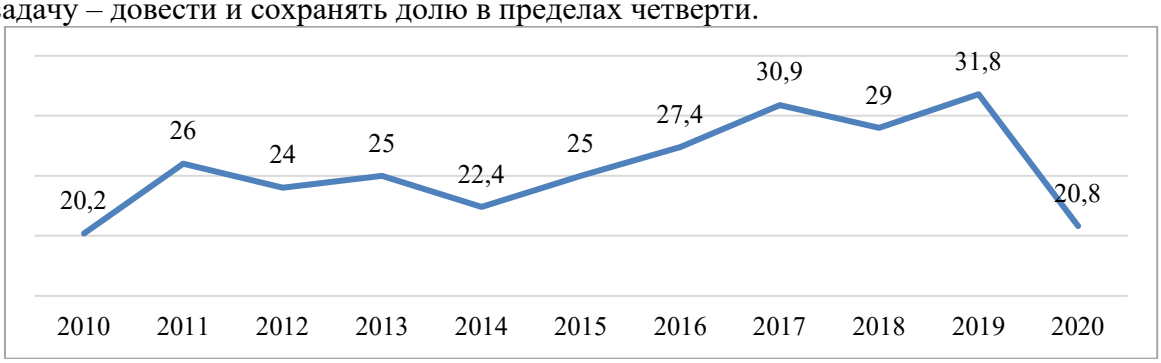
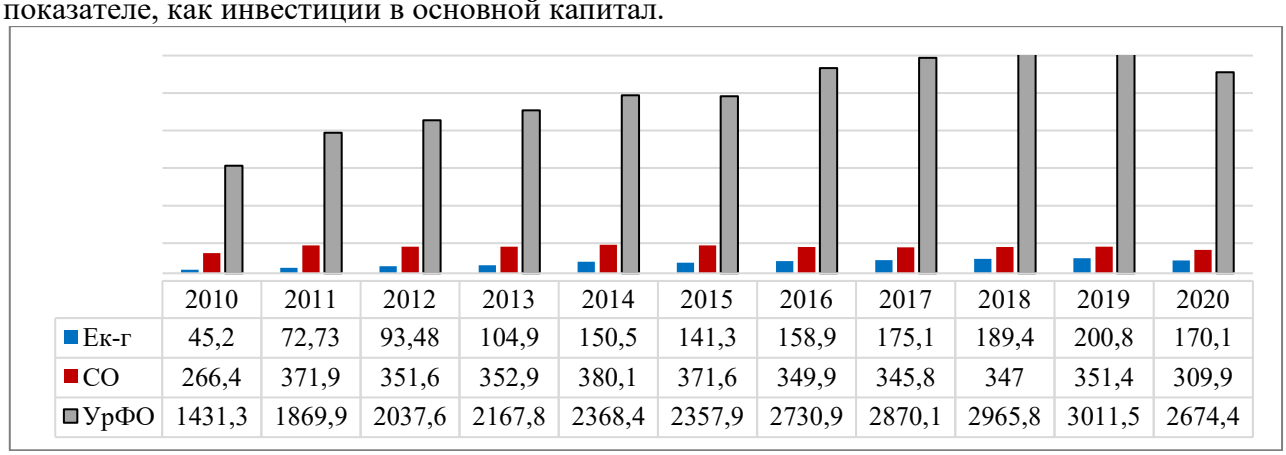


Рисунок 4 – Динамика доли инвестиций в ВРП Свердловской области за 2010-2020гг., %[составлено по 6]

Неустойчивая конъюнктура внешних рынков и непростые эпидемиологические условия оказывает влияние на анализируемый показатель, что подтверждают данные 2009, 2010, 2014 и 2020 гг. Однако в целом в уральском регионе зафиксирован прирост

инвестиций.

Мгновенная реакция на негативные тенденции развития экономики заключена в таком показателе, как инвестиции в основной капитал.



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ек-г	45,2	72,73	93,48	104,9	150,5	141,3	158,9	175,1	189,4	200,8	170,1
СО	266,4	371,9	351,6	352,9	380,1	371,6	349,9	345,8	347	351,4	309,9
УрФО	1431,3	1869,9	2037,6	2167,8	2368,4	2357,9	2730,9	2870,1	2965,8	3011,5	2674,4

Рисунок 5 – Динамика объема инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям Свердловской области и Екатеринбурга в сравнении с показателями Уральского федерального округа за 2010-2020 гг., млрд руб. [составлено по 5,6]

Изменения в 2009-2010-х годах отразили отрицательное влияние мирового экономического кризиса годом ранее на национальную экономику в целом, округ и регион в частности. В послекризисный период экономика Екатеринбурга, Свердловской области и Уральского федерального округа не только восстановила утраченные позиции, но и улучшила их. Повторная ситуация отрицательной динамики в 2015 году, свидетельствующая о вынужденном сокращении инвестиций в основной капитал как Екатеринбурга, так и области, и округа, подтверждает уязвимость и достаточную зависимость российской экономики на фоне мировой глобализации от политической обстановки в мире, когда были введены санкции в отношении России. Снижение объема инвестиций в последние годы обусловлено замедлением темпов роста экономики страны в целом из-за пандемии коронавирусной инфекции.

Иностранные инвестиции включают в себя инвестиции трех видов: прямые (направленны на длительный контроль над хозяйственными операциями получателя), портфельные (в ценные бумаги, не дающие права реального контроля над объектами инвестирования) и прочие [4, с.223]. В среднем в отношении Свердловской области сохраняется значимый приоритет прочим, а в малые доли прямым и портфельным.

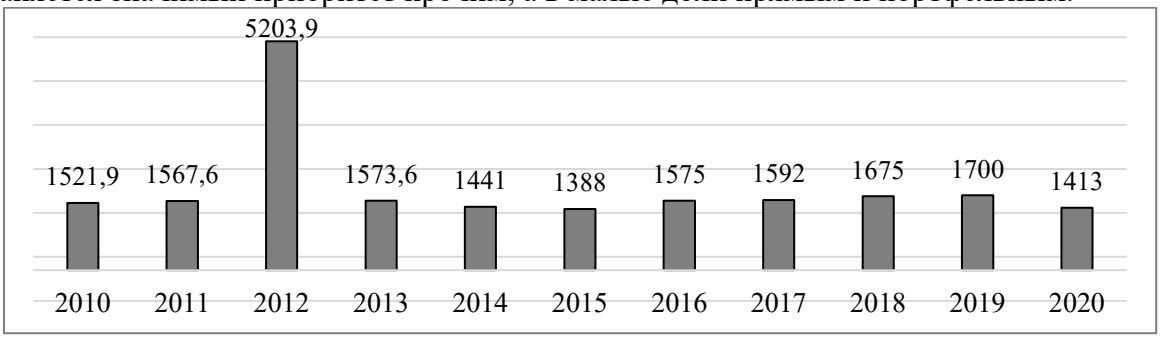
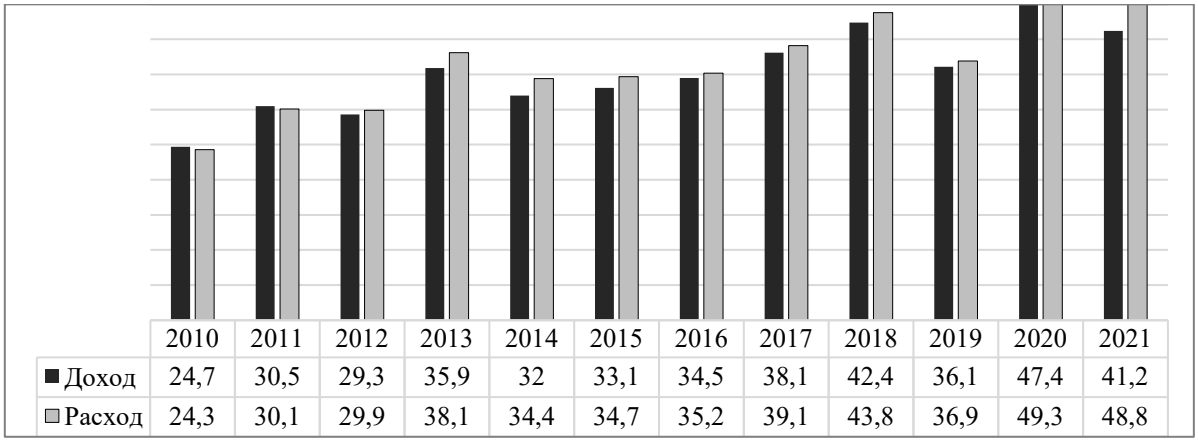


Рисунок 6 – Динамика объема иностранных инвестиций в Свердловскую область за 2010-2020 гг., млн долл. США. [составлено по 6]

В целом на протяжении более 10 лет сохранена медленная незначительная тенденция роста иностранных инвестиций в экономику области, однако в сравнении с показателями десятилетней давности сложно сказать о весомом приросте иностранных ресурсов в субъект.

Развитие рынка конгрессных услуг содержит в себе инвестиционный сектор, поскольку в ходе организации и проведения подобных мероприятий коммерческие структуры получают возможность наладить тесные контакты с государственными учреждениями для дальнейшей реализации совместных проектов [3, с.115]. Итоги такой работы находят свое отражение в динамике территориальных бюджетов и

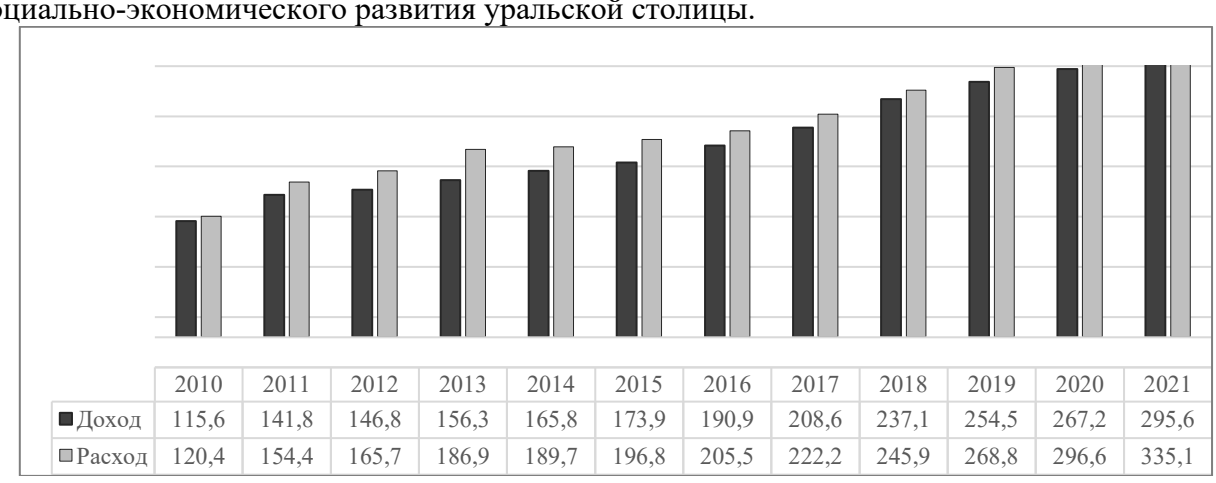
внешнеэкономической деятельности.



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Доход	24,7	30,5	29,3	35,9	32	33,1	34,5	38,1	42,4	36,1	47,4	41,2
Расход	24,3	30,1	29,9	38,1	34,4	34,7	35,2	39,1	43,8	36,9	49,3	48,8

Рисунок 7 – Динамика бюджета муниципального образования «город Екатеринбург» за 2010-2021 гг., млрд руб. [составлено по 5]

Как видно из графика, в начале пути стремительного развития международной деятельности в Екатеринбурге, включая проведение первых мероприятий соответствующего уровня, бюджет муниципального образования был сформирован по принципу «первых потребностей» и являлся профицитным. Впервые организованная и проведенная в городе международная промышленная выставка Иннопром, в рамках которой были заключены для города, региона и страны стратегически важные контракты, дали старт положительной динамики развития городской экономики, о чем свидетельствует начавшийся ежегодный умеренный рост муниципального бюджета. Вторым индивидуальным ярким опытом, продемонстрировавшим положительное влияние подготовки и проведения крупных мероприятий на территории на ее бюджет в последствии, стало проведение игр Чемпионата мира по футболу в 2018 году. Это позволило в значительной степени повысить уровень социально-экономического развития уральской столицы.



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Доход	115,6	141,8	146,8	156,3	165,8	173,9	190,9	208,6	237,1	254,5	267,2	295,6
Расход	120,4	154,4	165,7	186,9	189,7	196,8	205,5	222,2	245,9	268,8	296,6	335,1

Рисунок 8 - Динамика бюджета Свердловской области за 2010-2021 гг., млрд руб. [составлено по 6]

Как видно из графика, некая стагнация региональной экономики прекратилась в 2011 году и имеет схожу положительную тенденцию с экономикой города Екатеринбурга в целом. В 2014 году стартовала реализация инвестиционной стратегии Свердловской области, что позволило начать формировать благоприятный инвестиционный климат как для отечественных, так и зарубежных партнеров.

Развитие международных связей и проводимая сбалансированная инвестиционная политика на территории имеют прямую зависимость и проекцию на показатели внешнеэкономической деятельности области.

Таблица 1 - Динамика показателей, характеризующих стоимостные объёмы внешней торговли Свердловской области за 2010-2020 гг., млн долл. США [составлено по 6]

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Оборот	11683,8	12746,8	147420	10027,9	10736	10386,7	9668,5	10626	10926	12096,7	12282
Экспорт	8589,7	8895,3	10729	7225,5	7673,0	7325,7	7116,4	6923	7321	7340,2	4645
Импорт	3094,1	3851,5	4013	2802,4	3063,0	3060,9	2552,1	3703	3605	4756,5	7636
Сальдо	5495,6	5043,8	6716	4423,1	4610	4264,8	4564,4	3220	3716	2583,7	2991

Стабильный рост внешнеторговой деятельности Свердловской области наблюдался в период до 2012 г., после чего произошло его снижение и сохранение стабильных малодинамичных позиций. Основной причиной данной динамики является влияние мировой политической обстановки на национальную региональную экономику, в рамках чего из-за взаимных санкционных действий сократилась внешняя торговля субъектов Федерации, в том числе и Свердловской области. Стоит отметить, что на протяжении исследуемого периода торговое сальдо Свердловской области всегда было положительным.

Таким образом, можно заключить, что финансовые последствия от проведения крупных мероприятий международного уровня и конгрессной деятельности в городе Екатеринбурге и Свердловской области находят положительное отражение как в муниципальном и областном бюджетах, так и в динамика развития внешнеторговой деятельности региона и общем объеме привлекаемых инвестиций, что способствует успешному социально-экономическому развитию территории во благо повышения уровня качества жизни ее жителей.

Список литературы:

1. Бочарникова Е.В. Международные связи Свердловской области: внешнеэкономический аспект / Е.В. Бочарникова, А.Е. Авдюкова // Вестник социально-гуманитарного образования и науки.–2019. - №1. – С. 40-46.

2. Бочарникова Е.В. Конгрессная деятельность в повышении инвестиционной привлекательности Екатеринбурга / Е.В. Бочарникова, А.Е. Авдюкова, А.А. Котомцев // Вестник социально-гуманитарного образования и науки. – 2019. - №2. –С.49-57.

3. Бочарникова Е.В. Международные связи субъекта как драйвер развития внешнеэкономической деятельности территории / Е.В. Бочарникова, А.Е. Авдюкова, А.А. Котомцев // Вестник социально-гуманитарного образования и науки. –2020. -№ 1. –С. 109-121.

4. Урнов, А. Ю. Сборник документов и материалов по вопросам международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации / А. Ю. Урнов. – М., 1999. – 516 с.

5. Итоги социально-экономического развития Екатеринбурга за 2008-2020 гг. / Официальный портал «Екатеринбург.рф» // Режим доступа: https://екатеринбург.рф/для работы/экономика/развитие/итоги (дата обращения: 10.11.2021).

6. Итоги социально-экономического развития Свердловской области за 2008-2020 гг. / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Режим доступа: http://gks.ru/region/docl1165/Main.htm(дата обращения: 10.11.2021).

УДК 336.647/.648
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 68.75: Экономика и организация сельского хозяйства

Векленко Василий Иванович,
д. э. н., профессор кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: viv-den@yandex.ru

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Аннотация: проведен анализ проблем низкого уровня заинтересованности финансово-кредитных институтов в предоставлении ссуд для развития сельскохозяйственного производства и доказана необходимость формирования системы финансирования отрасли, ориентированной на цепочку создания стоимости на всех стадиях производства и продвижения аграрной продукции.

Ключевые слова: развитие, инвестиции, сельскохозяйственное производство, финансирование, цепочки создания стоимости.

Vasily Ivanovich Veklenko,
Doctor of Economics,
Professor of Kursk state University
E-mail: viv-den@yandex.ru

INCREASING THE ROLE OF FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE REGION

Abstract: the analysis of the problems of the low level of interest of financial and credit institutions in providing loans for the development of agricultural production is carried out and the need for the formation of a financing system for the industry focused on the value chain at all stages of production and promotion of agricultural products is proved.

Keywords: development, investment, agricultural production, financing, value chains.

Развитие сельского хозяйства, важнейшей отрасли экономики основной части регионов страны, в том числе и Курской области, характеризуется в современных условиях многими проблемами, требующими безотлагательного решения. Важнейший и наиболее сложной проблемой является финансирование отрасли.

Сельскохозяйственные организации, как и предприятия других отраслей экономики, используют в своей хозяйственной деятельности внутренние и внешние источники финансирования. Развитие сельского хозяйства как отрасли, предъявляющей относительно больший спрос на производственные ресурсы по сравнению с другими отраслями экономики, закономерно нуждается в расширении инвестиций в эту сферу.

Однако обеспечить устойчивое увеличение инвестиций и их финансирования является трудно решаемой проблемой. Сельское хозяйство при осуществлении его финансирования воспринимается инвесторами как отрасль, имеющая высокие операционные издержки, высокие риски и низкую отдачу от инвестиций. Несмотря на то, что кредиты для развития сельского хозяйства выдаются в больших объемах, результаты реализации программ сельскохозяйственного кредитования в России имеют неудовлетворительные результаты. Такой является и мировая практика, особенно в развивающихся странах [1]. Одной из

причин ситуации как раз и являются значительные размеры субсидий, низкие ставки их погашения. Специальные банки сельскохозяйственного развития слабо внедряют инновации, что отчасти объясняется правительственными директивами, которые им даются.

Коммерческие банки традиционно избегают этого сектора из-за неконтролируемых и системных рисков, более высоких издержек и осторожности банков, слабо знакомых с этим сектором и обстановкой. Стоимость прямого кредитования фермеров, малых и средних предприятий в удаленных сельских районах, как правило, очень высокая для большинства официальных финансовых учреждений. Некоторые из домохозяйств с низкими доходами получают доступ к микрофинансовым учреждениям, но по высокой цене, с помощью краткосрочных кредитных продуктов, которые, как правило, не в состоянии удовлетворить весь спектр сельскохозяйственных потребностей.

Еще более важным, чем операционные затраты на осуществление кредита или обеспечение инвестиций, является системный или коррелированный риск в сельском хозяйстве. Этот риск обусловлен как волатильностью цен, изменением погодных условий, которые могут влиять на целые регионы одновременно, приводя к неопределенности в доходах. Для снижения рисков в традиционном кредитовании используется залог. Типичным залогом, обычно требуемый банками, является ипотечный залог. Однако он часто недоступен или неосуществим в сельских районах, что в значительной степени обусловлено ограничениями на землевладение и другими требованиями, которые зачастую направлены на защиту средств существования сельских жителей, но при этом значительно ограничивают их использование в качестве залога. Таким образом, залоговое обеспечение является главным препятствием для доступа к финансированию сельского хозяйства не только со стороны банков, но и со стороны кредитных союзов и других финансовых учреждений.

Политика Центрального банка часто усугубляет это ограничение, устанавливая высокие резервы и вводя другие ограничения, которые фактически свертывают необеспеченное кредитование. Кроме того, мировой финансовый кризис, дестабилизация финансовых рынков привели к ограничениям в финансовой деятельности с неизвестными и неконтролируемыми рисками, поскольку финансистам и инвесторам необходима большая уверенность в рынках, ценах и контроле.

В развитии сельского хозяйства наблюдается переход от фрагментированных производственных и маркетинговых отношений к интегрированным рыночным системам, или цепочкам. Получая выгоду от экономии за счет масштаба и глобализации продовольственной цепочки, крупные и сверхкрупные агропромышленные предприятия все больше доминируют в отрасли, расширяются вертикальные и горизонтальные связи и интеграция. Указанные изменения обусловлены также развитием рынка, все в большей степени реагирующего на изменение интересов потребителей, включающих более жесткое соблюдение стандартов качества.

Сельское хозяйство, как и многие другие отрасли, в настоящее время ориентировано на глобальные рынки с высоким уровнем конкуренции, требующей высокого уровня эффективности и производительности использования ресурсов. Будущее сельскохозяйственных производителей, перерабатывающих и торговых приятий в агропромышленной цепочке, а, следовательно, качество их кредитов или инвестиций, зависит как от их способности конкурировать на рынке, так и от их способности адаптироваться к рынкам, на которых они смогут конкурировать. Кроме того, успех зависит от коллективной конкурентоспособности всех участников конкретной цепочки. Таким образом, связи, структура и общее состояние всей цепи становятся гораздо более важными, чем на предыдущих этапах развития. Неинтегрированные, независимые предприятия, фермеры, торговые организации продовольственной системы, скорее всего, станут разорванными звеньями в разрозненных цепочках, неспособными выдержать конкуренцию в будущем.

Решение проблем, связанных с потребительскими тенденциями и спросом на более переработанную продукцию с большей добавленной в ней стоимости, требует увеличения

инвестиций в оборудование, оборотные средства, навыки и знания. Такие инвестиции являются не только дорогостоящими для отдельных предприятий цепочки создания стоимости, но могут быть осуществлены только при наличии гарантии со стороны других участников цепочки поставок, производства и рынков. Это создает необходимость укрепления связей и выполнения обязательств между участниками цепочки создания стоимости, чаще всего опосредованных путем заключения контрактов. Таким образом, трансформация сельского хозяйства в условиях глобализации рынка создает не только новые проблемы, но и новые возможности для использования этой интеграции для повышения конкурентоспособности и расширения доступа к финансированию. Поскольку увеличение финансирования сельского хозяйства имеет важнейшее значение для решения рассматриваемой задачи, то необходимо ориентироваться на то, что финансовые учреждения и директивные органы будут в большей степени учитывать интересы и потребности участников рассматриваемой производственно-сбытовой цепочки и активнее взаимодействовать с ними для разработки новых продуктов и выхода на новые рынки.

Решение вопросов финансирования сельского хозяйства благоприятно скажется на его развитии, поскольку, как показывает практика, существует тесная взаимосвязь между развитием агробизнеса и распространением на сельскую местность финансовых систем страны. По мере того как сельскохозяйственные цепочки создания стоимости становятся все более сложными, а производство все более направлено на гарантированные рынки сбыта, финансовые учреждения могут действовать в отрасли с меньшим риском приувеличения объемов своих услуг для дальнейшей поддержки расширения и модернизации сельскохозяйственного производства.

Последствия растущей интеграции производственно-сбытовых цепочек также имеют важные социальные последствия. Поэтому важно проанализировать влияние вертикальной интеграции и рыночного спроса на сельскохозяйственных производителей, предприятий переработки и торговых организаций с низкими доходами. Повышение уровня их конкурентоспособности и участие в динамичных и прибыльных производственно-сбытовых цепочках являются важной предпосылкой для устойчивого развития экономики страны.

Финансирование цепочек создания стоимости в сельском хозяйстве региона достигнет успехов в долгосрочной перспективе в том случае, если агробизнес будет конкурентоспособным и инвестиционно привлекательным не только сегодня, но и по мере развития рынков.

Список литературы:

1. Miller C., Jones L. Agricultural value chain finance. Published by Food and Agriculture Organization of the United Nations and Practical Action Publishing, 2010. - 176 p.

УДК 331.5
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.77: Экономика труда. Трудовые ресурсы

Головнин Руслан Сергеевич,
студент 4 курса
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
E-mail: ruslan1463@mail.ru

Байбакова Татьяна Викторовна
к. э. н., доцент кафедры экономики
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
E-mail: bai_t_vic@mail.ru

РЫНОК ТРУДА КАК ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОГО И ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: в настоящей статье рассматривается развитие Кировской области в точки зрения развитие в ней рынка труда. Анализируется зависимость между благосостоянием регионов, развитостью их рынков труда, их эффективности. Рассматриваются ключевые параметры оценки рынка труда Кировской области, которые сравниваются с ближайшими регионами-соседями. Приводятся факторы, тормозящие развитие рынка труда. По итогу работы приводится заключение о состоянии рынка труда в Кировской области, динамика его развития и перспективы.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, благосостояние, безработица, рабочая сила.

Golovnin Ruslan Sergeevich,
4th year student
«Vyatka State University»
E-mail: ruslan1463@mail.ru

Baibakova Tatiana Viktorovna
PhD in Economics, Assistant Professor of the Department of Economics
«Vyatka State University»
E-mail: bai_t_vic@mail.ru

LABOR MARKET AS A BASIS FOR REGIONAL AND URBAN DEVELOPMENT

Abstract: his article examines the development of the Kirov region in terms of the development of the labor market in it. The dependence between the well-being of regions, the development of their labor markets, and their efficiency is analyzed. The key parameters of the Kirov Region labor market assessment are considered, which are compared with the nearest neighboring regions. The factors hindering the development of the labor market are given. As a result of the work, a conclusion is given on the state of the labor market in the Kirov region, the dynamics of its development and prospects.

Keywords: labor market, employment, welfare, unemployment, labor force.

Город как административный центр всегда очень многое значил в жизни каждой территории. В любой период истории он всегда выполнял и продолжает выполнять до сих пор важнейшую экономическую функцию – формирование рынка труда. В городах в

современных реалиях формируется абсолютно подавляющее число рабочих мест, именно поэтому продолжается активная миграция населения в них из сельской местности. Большое скопление людей вынуждает городское население устраивать и налаживать жизнь в новых условиях, от этого ещё более возрастает привлекательность города. Но первопричиной всего, конечно же, является рынок труда.

Регион, как более крупная административная единица, включает в себя совокупность разного размера и благополучия городов. Их уровень развития, а, что наиболее важно, уровень развития в них рынка труда, его эффективности, напрямую влияет на экономический потенциал региона, его развитость, и, как следствие, привлекательность его для потенциальных переселенцев.

Особое внимание должен привлекать административный центр региона – его столица. Именно в ней сконцентрированы наибольшие ресурсы, именно в ней наиболее развит рынок труда. На примере Кировской области и её административного центра – города Кирова, будет проведена оценка эффективности рынка труда.

Главный тезис настоящей работы звучит следующим образом: «Чем лучше город способен исполнять свою главную функцию – функцию рынка труда, тем более благополучным и богатым будет чувствовать себя общество в этом городе». А поскольку рабочие места в основном сконцентрированы именно в городах, то соответствующее правило легитимно применить и к региону.

При принятии данного суждения встаёт необходимость оценки уровня развитости рынка труда. В данном случае, главным образом, будет подразумеваться спрос на труд, поскольку именно спрос на труд формирует стимул экономического субъекта сформировать в ответ предложение труда. Чем более развит спрос, чем более он разносторонен и объёмен, тем большее количество экономических субъектов примет решение участвовать в трудовых отношениях в рамках территориального образования, тем самым способствуя экономическому росту города и региона. Кроме того, экономические агента, формирующие предложение, особенно наиболее ценные из них, делают выбор на основе наиболее выгодных условий со стороны спроса.

Итак, уровень развития городского рынка труда можно оценить с помощью следующих показателей:

1. Уровень оплаты труда;
2. Уровень и темп роста производительности труда;
3. Уровень безработицы;

Уровень оплаты труда является ведущим стимулом для экономического агента в вопросе избрания места работы. По его уровню можно косвенно судить также об уровне конкуренции на рынке труда со стороны спроса. Чем он выше, чем выше, при прочих равных, конкуренция.

По уровню производительности труда можно сделать вывод об эффективности использования рабочей силы. В настоящее время, когда во многом исчерпаны возможности экстенсивного роста производительности труда, наиболее заметным становится развитие автоматизации производства. Более высокий её уровень требует более квалифицированных специалистов. Для привлечения такого рода людей требуется опять же, работа со стимулами. Главным стимулом, как писалось выше, является уровень оплаты труда. При этом интенсивный рост производительности труда высвобождает менее производительную рабочую силу для других сфер экономики. В первую очередь для сферы услуг.

Уровень безработицы с точки зрения рынка труда играет важную индикативную роль. По её уровню можно определить возможности городского рынка труда «впитывать» в себя свободную рабочую силу подходящей для них работой. Эта способность особенно важна при росте производительности труда за счёт автоматизации. Если автоматизация будет происходить за счёт роста безработицы, это будет значить лишь неспособность рынка труда обеспечивать заинтересованных в работе лиц таковой.

При этом стоит сказать, что такой показатель, как численность рабочей силы

населения не в полной мере корректно отражает информацию. Россия находится под влиянием демографических волн. В настоящее же время численность рабочей силы снижается по объективным причинам. Поэтому уменьшение данного показателя нельзя рассматривать как индикатор стагнации рынка труда.

Анализируя эти факторы, а также сравнивая их с аналогичными показателями соседей, можно делать вывод о относительной развитости рынка труда региона в сравнении с рынками труда регионов-конкурентов. Конкуренция крайне важна в вопросе экономического благополучия. Менее развитые регионы теряют рабочую силу ввиду отсутствия достаточных стимулов со стороны спроса на труд. От этого страдает, в конечном итоге, и благосостояние региона, его экономическая привлекательность и благополучие. В данном контексте можно рассматривать миграционный прирост (убыль) как прямое отражение состояния рынка труда.

Разбирая указанные выше показатели по Кировской области, важным будет также рассмотреть их и у регионов-соседей, как ближайших конкурирующих рынков труда.

Таблица 1 – Показатели производительности труда и безработицы некоторых регионов России

Регион	Производительность труда на тыс. чел., млн. руб.			Безработица, %		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Кировская область	565,5	548,6	584,5	5,1	5,3	4,8
Нижегородская область	836,8	821,1	875,0	4,2	4,2	4,1
Костромская область	613,8	617,9	646,5	5,3	4,5	4,1
Вологодская область	1003,8	1055,4	1067,4	5,3	5,1	4,5
Республика Коми	1484,7	1547,9	1584,8	7,8	6,3	6,8
Пермский край	1069,8	1119,2	1182,4	6,0	5,4	5,2
Удмуртская республика	833,6	882,4	924,0	4,8	4,8	4,3
Республика Татарстан	1164,3	1226,3	1270,0	3,5	3,3	3,3
Республика Марий Эл	610,9	622,5	644,8	6,1	5,0	4,6

Во-первых, стоит сказать, что в статистику намеренно не был взят 2020 год, поскольку в его период началась пандемия, от этого данные будут не репрезентативные.
Во-вторых, необходимо указать методику расчёта производительности труда. Для этого использовалась следующая формула:

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{ВРПномин. , млн. руб.}}{\text{Среднегод. числ. занятых , тыс. чел.}} \times \text{Дефлятор ВВП}$$

Таким образом, был исключён инфляционный фактор. За базовый год был взят 2017. Не разбирая подробно сами значения показателей, необходимо сравнить взаимную их динамику. Кировская область, как и все регионы, соседствующие с ней, увеличила свою реальную производительность. При этом безработица за этот же период понижалась. Стоит заметить, однако, что и среднегодовая численность занятых за этот период сократилась с 586,7 тыс. чел. до 558,6 тыс. чел. Подобная тенденция характерна для всех представленных регионов, в большей или меньшей степени. При этом, сравнивая Кировскую область с любым из соседей, можно говорить о сравнительно более низкой производительности труда. Это говорит об относительно более неразвитом рынке труда в регионе [1].

Таблица 2 – Показатели миграционного прироста (убыли) и уровня оплаты труда некоторых регионов России

Регион	Среднедушевые реальные денежные доходы населения, в месяц, руб.			Коэффициент миграционного прироста на 10000 чел. населения		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Кировская область	21795	21540	22230	-28	-37	-22
Нижегородская область	30326	30177	31239	2	-12	20
Костромская область	24093	22883	23508	-33	-43	-5
Вологодская область	25920	26130	26604	-31	-38	-18
Республика Коми	32310	32520	32784	-112	-111	-94
Пермский край	28340	27872	28967	-23	-25	-14
Удмуртская республика	23995	23171	23807	-23	-27	-21
Республика Татарстан	32436	32591	33498	12	7	11
Республика Марий Эл	19331	18922	19443	-29	-10	8

По данным таблицы 2 видно, что Кировская область, а также практически все соседние с ней территории имеют устойчивую миграционную убыль. При принятии решения покинуть регион, экономический агент руководствоваться многими причинами: неподходящий климат, эстетическое неудовольствие, низкий уровень экологии и т.д. Однако главным стимулом к переезду является материальный. Меняя место жительства, экономический агент ищет лучших условий жизни, а более высокие условия предполагают и более высокую оплату своего труда. Во всех представленных регионах средний уровень оплаты труда либо падает, либо стагнирует. Даже в наиболее благополучных их них – Республике Татарстан и Нижегородской области. Это заставляет экономических агентов искать более перспективной и лучшей жизни. В этом причина миграционной убыли населения. Рынок труда практически не способен предложить приемлемую для большинства оплату труда. В этом списке выделяется республика Коми. При уровне оплаты труда сравнимой с Нижегородской областью и Республикой Татарстан, убыль населения приобретает наибольший размах. Тут есть своя специфика. Важным является то, что это северный регион. Часть его территории находится в зоне вечной мерзлоты. Этот фактор играет большую роль при принятии экономических агентом решения о смене жительства [2].

При этом нужно учитывать возможности города выполнять свою важнейшую функцию рынка труда. Рынок труда не существует в вакууме, он находится в рамках своей городской системы. Одним таким фактором, например, является средняя скорость прибытия экономического агента на работу. Эта скорость зависит от состояния дорожного полотна, его разветвлённости, размера города, исправности средств общественно транспорта, их разнообразия, автомобилизации и т.д. Слишком длительный, неудобный и некомфортный путь до места работы повышает издержки экономического агента. От этого снижается его заинтересованность, а значит и эффективность рынка труда. В крупных городах среднее время прибытия на работу выше из-за более длинного пути. Однако и общественный транспорт там как правило более развит, дорожное полотно в лучшем состоянии. При этом сама экономика в крупных городах, как правило, более развита. Более развитая экономика предполагает больший выбор рабочих мест, более высокую оплату труда, более высокое качество жизни. Именно разница в уровне жизни заставляет экономических агентов покидать прежнее место проживания, однако качество жизни растёт с экономических ростом, а он, в свою очередь, напрямую зависит от рынка труда.

Говоря о Кировской области можно говорить об относительно менее развитом рынке труда в сравнении с регионами соседями. Самая низкая производительность труда, стагнирующие доходы и, как следствие, миграционная убыль. Экономический агент делает свой выбор явно не в пользу Кировской области.

Подобная ситуация характерна для региона на протяжении десятилетий. Ситуация такова, что менее развитые регионы постоянно имеют миграционную убыль. Это сильнейшим образом подрывает возможности регионов для быстрого экономического роста. От этого они и далее не способны состязаться с более развитыми территориями в благополучии. Для решения этих проблем, регионам необходимо ставить на свою сторону стимулы. Таким стимулом может быть снижение налогов и тарифов где это возможно. Это снизит издержки проживания на территории.

Административный центр региона – город Киров имеет ряд преимуществ. Этот город является крупным для того чтобы быть привлекательным для различных федеральных и мировых сетей, но он не является настолько крупным чтобы существенно ограничить скорость и время передвижения по нему. Не стоит недооценивать фактор размера, не всегда большой город – благо.

Таким образом необходимо активно пользоваться преимуществами городских пространств, а также создавать дополнительные стимулы для успешного развития рынка труда и, вместе с этим, экономического роста региона.

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели 2020. Статистический сборник;

2. Базовый индекс потребительских цен: ЕМИСС. URL: https://www.fedstat.ru/indicator/31074/(Дата обращения: 17.11.2021).

УДК 338.1
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.81: Экономика и организация предприятия. Управление предприятием

Гребнева Марина Евгеньевна
к.с.н., доцент кафедры экономики и учета
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: mgrebneva@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются актуальные проблемы построения целостной системы аналитических показателей оценки оборотного капитала для целей всестороннего анализа финансового состояния организаций. Стоит отметить тот факт, что совокупность аналитических систем показателей позволяют сформировать развернутый инструментарий в виде различных экономических процедур диагностики и оценки бизнеса. В понятие аналитических процедур целесообразно включать не определенный набор коэффициентов по оценке отдельных сторон деятельности предприятия, а их комплексную взаимоувязку на основе функциональных связей.

Ключевые слова: оборотный капитал, финансовое состояние, оборачиваемость, активы

Grebneva Marina Evgenyevna
associate Professor, Department of Economics and accounting
Kursk state University
E-mail: mgrebneva@mail.ru

THE IMPACT OF WORKING CAPITAL ON THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION

Annotation: the article deals with the actual problems of building an integrated system of analytical indicators for assessing working capital for the purposes of a comprehensive analysis of the financial condition of organizations. It is worth noting the fact that a set of analytical systems of indicators allow you to form a detailed toolkit in the form of various economic procedures for diagnostics and business evaluation. It is advisable to include in the concept of analytical procedures not a certain set of coefficients for evaluating individual aspects of the company's activities, but their complex interconnection based on functional relationships.

Keywords: working capital, financial condition, turnover, assets

Обеспечение бизнеса необходимыми ресурсами представляет собой ключевой момент в деятельности любой компании. Оценить эффективность политики, проводимой предприятием в сфере управления активами, становится возможным благодаря аналитическим методам. Управление активами выступает одной из главных задач финансового менеджмента организации. Это утверждение основано на том, что результаты операций, связанных с активами, влияют на самые разные стороны деятельности компании: финансовую, операционную, инвестиционную, соответственно, отражаются в ключевых финансовых показателях. Рациональная структура и состав активов должны обеспечить эффективность бизнеса, обеспечить платежеспособность и достаточную ликвидность организации. Если в виде критерия признания активов служат юридические права,

принадлежащие компании на правах собственности, то в финансовом анализе они рассматриваются с точки зрения понятия их ликвидности. Их можно продать с целью получения средств для погашения обязательств. Сформированный в таком виде баланс отвечает целям оценки ликвидности и платежеспособности организации. Если критерием признания является способность актива приносить компании доход, учитывая, что доход могут принести активы не принадлежащие компании на праве собственности, и активы в таком случае рассматривают как средство платежа по обязательствам, то такой баланс не пригоден для анализа платежеспособности. Хотя полностью отвечает требованиям анализа финансовой устойчивости организации и рентабельности.

В процессе работы компании состав активов постоянно меняется. Произошедшие изменения можно проследить с помощью методов горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса. Когда анализируется динамика общей стоимости активов предприятия, организации важно определить причины возникших изменений. Обычно уменьшение валюты баланса связывают с сокращением оборотов предприятия, причиной могло послужить снижение платежеспособного спроса на продукцию (работы, услуги), ограничение доступа к рынкам материальных ресурсов, ошибки в маркетинге и так далее. Важно, что рост валюты баланса не всегда имеет положительный характер, так как может быть связан с инфляционными процессами (переоценка основных средств, рост цен на материалы, топливо, сырье), а не с увеличением потенциала предприятия. Довольно проблематичным при анализе становится оценка структуры активов. Структура измеряется относительными показателями, но несмотря на это, нет рекомендации ее оптимальности. В структуре отражена специфика деятельности отдельного конкретного предприятия, которая образуется под действием разных факторов: - отраслевая принадлежность (в активах торгового предприятия – товарные запасы, производственных организаций – основные средства, финансовых – финансовые вложения); - отличительные особенности производственного процесса (тип производства, структура затрат на производство, длительность производственного цикла и другие); - сезонность производства, снабжения и реализации; - система расчетов на предприятии; - спрос на продукции и так далее[1]. Рассмотрение структуры активов в динамике является бесспорной рекомендацией, но при этом необходимо учитывать зависимость структуры не только от специфики организации, но и от конкретных условий работы в тот или иной временной период. Традиционно предлагается использовать в качестве критерия оценки изменения структуры активов их оборачиваемость. Если динамика структуры приводит к ускорению оборачиваемости активов, она считается положительной. Такой подход предусмотрен при анализе в процедуре банкротства: выбранная стратегия тем эффективнее, чем выше скорость оборота. Объяснение этому – скорость оборота оказывает влияние на величину получаемой предприятием прибыли. При ускорении оборачиваемости происходит абсолютное высвобождение (экономия) активов, иными словами – прямое сокращение потребности в них, снижение издержек (операционных) и, следовательно, увеличение показателя прибыли. Принцип ускорения оборачиваемости означает, что в составе активов большую долю должны иметь оборотные (краткосрочные) активы по сравнению с внеоборотными (долгосрочными) активами.

Обеспечение рентабельности деятельности является одним из важных принципов при проведении операций с активами. С точки зрения соблюдения этого принципа, оптимизация состава активов направлена на обеспечение более полного и полезного использования отдельных их видов, повышение их потенциальной совокупной способности генерировать операционную прибыль. Это значит, что оборотные активы должны поддерживаться на каком-то оптимальном уровне. Если произойдет снижение уровня, то это может привести к сбоям в работе, высокий уровень означает существование «неработающих» активов. Достижение компромисса в соблюдении перечисленных принципов: оборачиваемостью, рентабельностью, платежеспособностью и необходимостью осуществления бесперебойной деятельности предприятия является целевой установкой не только при проведении активных

операций, но и при оценке результатов в рамках проведения аналитических процедур[2]. Как правило, методика анализа эффективности использования активов предусматривает анализ оборотных и внеоборотных активов. Анализ эффективности использования внеоборотных активов имеет большое значение для оценки перспектив развития организации и производственных возможностей. Именно внеоборотные активы и их величина определяют производственную мощность предприятия и степень использования производственной мощности. Анализ внеоборотных активов состоит из нескольких этапов: - анализ структуры и динамики внеоборотных активов; - анализ обременений (ограничений) права в использовании внеоборотных активов (консервация, передача в аренду, залог и другие); - анализ эффективности использования внеоборотных активов; - анализ степени участия внеоборотных активов в производственной деятельности предприятия; - выявление возможности возврата активов, внесенных в виде финансовых вложений; - оценка стоимости внеоборотных активов в рыночных условиях и вероятности их реализации[3].

В ходе всей деятельности компании идет непрерывный процесс кругооборота капитала, меняется величина и потребность в ресурсах. Это отражается в ключевых показателях результатов деятельности и финансового состояния. Применение разных методов анализа позволяет оценить, насколько эффективно предприятие управляло своими ресурсами. Стоит отметить, что анализ активов – это только первый шаг оценки деятельности организации, впоследствии его нужно дополнить и уточнить анализом источников финансирования, взаимосвязи активов и источников их формирования, определения наличия и достаточности ликвидных активов для погашения обязательств перед кредиторами.

Таким образом, повысить эффективность использования активов можно путем воздействия на систему планирования, производимую продукцию и организацию производства, значительные резервы находятся в области труда и производства. На стадии производства имеется три основных направления как сэкономить материалы за счет сокращения удельных расходов: сокращение отходов при обработке за счет использования более совершенных технологий, ликвидация брака, которая приведет к снижению материалоемкости продукции, а также совершенствование самой продукции. Сократить вложения возможно благодаря эффективной организации обращения, рациональной организации системы сбыта, совершенствованию системы расчетов и многое другое. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в данную сферу является эффективная организация обращения, в том числе совершенствование системы расчётов, рациональная организация сбыта и прочее. Руководство компании, чтобы достигнуть повышения эффективности его деятельности, должно организовать постоянный мониторинг соблюдения нормативов, динамики фактических удельных расходов и оборачиваемости оборотных активов во времени. В первую очередь, эффективное использование оборотных активов зависит от рационального и эффективного использования их отдельных элементов и напрямую связано с ускорением их оборачиваемости.

Список литературы:

1. Артемов В.А., Кузьмичёва Д.Н. Оценка эффективности использования оборотных средств предприятия (на примере ООО "Рассвет")// Политика, экономика и инновации. - 2020. - № 6 (35). - С. 12.

2. Быстрицкая А.Ю., Афанасьев А.А. Оценка текущей ликвидности предприятия В сборнике: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. // Сборник научных статей 8-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 3 томах. - 2018. - С. 118-120.

3. Кредитные источники финансирования инвестиций в основной капитал как инструмент стимулирования экономического роста. / Конорев А.М., Барсуков М.В., Осиневич Л.М. //Фундаментальные исследования. - 2020. - № 12. - С. 114-119.

УДК 332.146.3
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.52: Экономическое развитие и рост. Прогнозирование и планирование экономики. Экономические циклы и кризисы

Гузова Елена Алексеевна
старший преподаватель кафедры экономики и таможенного дела
ФГБОУ ВО «Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС»
E-mail: lena0488@mail.ru

Прошунин Павел Иванович
к.с.н., доцент кафедры экономики и таможенного дела
ФГБОУ ВО «Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС»
E-mail: pavelbrand@rambler.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: в статье рассматриваются особенности привлечения инвестиций в экономику депрессивного региона (на примере Саратовской области). Представлены некоторые результаты инвестиционной деятельности Саратовской области. Приводится национальный рейтинг инвестиционной привлекательности региона. Представлены направления деятельности региональной администрации, необходимые для улучшения инвестиционного климата и привлечения инвестиций в экономику депрессивного региона.

Ключевые слова: депрессивный регион, инвестиции, инвестиционное развитие, региональная экономика, инвестиционная деятельность

Guzova Elena Alexeevna
Senior Lecturer of Economics and Customs Department
The Volga-Region Institute of Public Administration – RANEPA branch
E-mail: lena0488@mail.ru

Proshunin Pavel Ivanovich
Associate Professor of Economics and Customs Department
The Volga-Region Institute of Public Administration – RANEPA branch
E-mail: pavelbrand@rambler.ru

UNIQUE CHARACTERISTICS OF ATTRACTING INVESTMENTS TO AN ECONOMY OF A DEPRESSED REGION (SARATOV REGION EXAMPLE)

Abstract: a paper examines unique features of attracting investments to an economy of a depressed region (Saratov region example). A number of investment activity results of Saratov region as well as a national rating of investment attractiveness are presented. Moreover, the paper suggests measures that could be exercised by a regional administration in order to improve investment climate and increase investment activity.

Keywords: depressed region, investments, investment development, regional economy, investment activity.

В современных экономических условиях,инвестиции между субъектами Российской Федерации распределяются крайне неравномерно. Данный процесс обусловлен не только

уровнем социально-экономического развития самих регионов, но и уровнем эффективности работы региональных администраций, направленной на привлечение инвестиций в региональную социально-экономическую систему.

Отметим, что концентрация инвестиционных ресурсов в наиболее экономически развитых субъектах РФ, и отсутствие эффективных организационно-экономических и правовых инструментов стимулирования экономического развития депрессивных территорий, приводит не только к усугублению имеющихся, и появлению новых социально-экономических проблем у депрессивных регионов нашей страны, но и к увеличению межрегиональной дифференциации. Данный факт актуализирует проблему разработки эффективной инвестиционной политики депрессивных регионов, направленной на ускорениеих социально-экономического развития.

В качестве объекта в данном исследовании выступает Саратовская область, которая после кризиса российской экономики 1990-х годов, перешла из разряда экономически развитых регионов в депрессивные, и не может до сих пор восстановить свои утраченные позиции.

Далее проанализируем инвестиционную привлекательность Саратовской области. Отметим, что для оценки инвестиционной привлекательности регионов разработаны разные методики, которые опираются на статистические показатели, опросы экспертов, предпринимателей, населения. По результатам разных рейтингов, по мнению эксперта М. Соколова, можно говорить об эффективности проводимой региональной инвестиционной политики. Именно борьба за инвестиционные ресурсы становится не столько соревнованием целей региональных управленческих команд, сколько важным фактором оценки эффективности местной власти со стороны федерального центра и возможностью для изменения в системе межбюджетных отношений [1].

Рассмотрим представление Саратовской области в рейтингах, формируемых агентством «Эксперт РА», Национальным рейтинговым агентством (НРА), Агентством стратегических инициатив (АСИ) и другими организациями.

В рейтинге инвестиционного климата 2009-2010 годов Саратовская область была отнесена к категории «среднего потенциала – умеренного риска» (2В) и занимала 8 место из 15 регионов, отнесенных к этой категории. В этой категории были представлены такие субъекты Российской Федерации, как Республика Татарстан, Нижегородская и Самарская области, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра. Но удержаться в этой категории не смогла, и уже в рейтинге 2011 года Саратовская область была отнесена к категории «пониженного потенциала – умеренного риска», поскольку утратила часть инвестиционного потенциала. На протяжении 2010-х годов регион не смог вернуть утраченные позиции и остался в указанной категории, находясь в границе второй и третьей десятки субъектов РФ, представленных в ней.

В рейтинге Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Федерации Агентства стратегических инициатив (АСИ) в 2014 году Саратовская область не представлена, в 2015 году ей присвоено 58 место из 85, в рейтингах 2016-2021 гг. не входит в 30 субъектов Федерации лидеров по инвестиционному климату.

В рейтинге Национального рейтингового агентства за 2019 год Саратовская область занимает 55 место со статусом IC6 – отнесена к категории «регионов со средним уровнем инвестиционной привлекательности третьего уровня». В Рейтинге регионов по инвестициям в основной капитал в 2014 году занимала 58 место с показателем 55,75 тыс. рублей на душу населения с отрицательной динамикой (-10% к предыдущему году); по годовому притоку прямых иностранных инвестиций (ПИИ)в том же году изучаемому субъекту федерации НРА присвоило 59 позицию – приток ПИИ на душу населения составил 33,5 долл. США (-51,2% к предыдущему году).

В рейтинге Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА) Саратовская область в 2021 году не представлена. В то же время Самарской и Тамбовской областям, с которыми граничит изучаемая нами область, АКРА присвоило рейтинг АА стабильный и

BBB+ стабильный соответственно.

Объем инвестиций с 2011 года по 2019 годы увеличился с 101,4 млрд. рублей до 167,9 млрд. рублей, однако в 2020 году тенденция изменилась и стала наблюдаться стагнация. В прошлом году инвестиционные вложения составили 167,2 млрд. рублей или 99,6% от аналогичного показателя 2019 года.

По предварительным данным, опубликованным на инвестиционном портале Правительства Саратовской области, капиталовложения в основной капитал за январь-сентябрь 2021 года должны были составить 96 млрд. рублей или 94,9% от аналогичного показателя за этот же период предыдущего года. Фактические инвестиции в основной капитал с января по июнь 2020 года составили 51,8 млрд. рублей или 83,4% показателя с января по сентябрь 2020 года [2]. Из приведенных данных можно увидеть продолжение негативной тенденции начавшейся в предыдущем году.

В 2020 году инвестиционный портфель региона включал 168 проектов с размером инвестиций более 50 млн. руб. и совокупным объемом капиталовложений 649 млрд. рублей и созданием 9,7 тыс. новых рабочих мест. В предыдущем году была завершена реализация 35 инвестиционных проектов на сумму 14,5 млрд. рублей и создано около 700 новых рабочих мест [3].

На основании вышеизложенного, можно заключить, что в современных экономических условиях в экономику Саратовской области привлекается недостаточный объем инвестиций, необходимых для ускорения ее социально-экономического развития и выхода на траекторию устойчивого развития. Сегодня Саратовская область является территорией-реципиентом федеральных средств.

На наш взгляд, для создания благоприятного инвестиционного климата, в Саратовской области необходимо реализовать следующие меры:

1. Ввиду того, что основные фонды предприятий Саратовской области на данный момент сильно изношены, региональные власти должны вести активную работу, направленную на развитие механизмов льготного лизингового финансирования. Преимущества лизинга как финансового инструмента эффективного инвестирования в развитие саратовских предприятий связано с тем, что его применение благополучно отразится на финансовом состоянии предприятий ввиду экономии на обновление основных фондов предприятий, а также оптимизации налоговых отчислений, осуществляемых региональными предприятиями.

2. Развивать механизмы предоставления льгот для инвесторов: льготы по уплате местных налогов, отсрочка выплаты налогов на прибыль, которая была получена инвесторами за счет финансирования инвестиционных проектов и др.

3. Активизировать в регионе внешнеэкономическую деятельность. Грамотно выстроенные и хорошо налаженные торговые отношения с иностранными государствами, будут способствовать привлечению в регион прямых иностранных инвестиций, а также появлению в регионе не только новых предприятий, но и модернизации инфраструктуры имеющихся предприятий, а также увеличению количества рабочих мест и, как следствие, увеличению доходов регионального бюджета.

4. Необходимо разработать единую информационную политику, направленную на создание имиджа Саратовкой области как надежного и перспективного партнера. В данном контексте необходимо широкое освещение деятельности органов власти региона в средствах массовой информации, как на русском, так и на иностранных языках. В первую очередь следует организовать сотрудничество с отраслевыми изданиями, которые инвесторы просматривают в поисках потенциальных объектов для инвестирования.

5. Разработка и внедрение эффективных инструментов снижения инвестиционных рисков должно стать одним из важнейших направлений инвестиционной политики депрессивного региона, поскольку именно они нуждаются во внедрении высокоэффективных комплексных механизмах защиты инвестиционных проектов. Основной упор, на наш взгляд, должен быть сделан на развитие системы государственных гарантий для

субъектов инвестиционной деятельности, формирование и активное внедрение механизмов страхования имущества и залоговой деятельности, страхования некоммерческих инвестиционных, а также эксплуатационных рисков.

6. Активное развитие традиционных механизмов привлечения инвестиционных ресурсов в депрессивные регионы, а именно: создание зон благоприятствования с установлением в них особого режима инвестирования, включающего налоговые и таможенные льготы для инвесторов.

7. Проведенные в депрессивных регионах опросы населения показали, что в данных регионах очень сильны пессимистичные настроения. Основная масса населения не верит, что когда-нибудь их регион сможет увеличить темпы экономического роста, следовательно, уровень и качество жизни населения данного региона не повысится. Пессимистичные настроения – действительно одна из главных причин низкого уровня жизни. Утерян энтузиазм, утрачена вера населения в то, что жизнь может быть другой. Причем это не зависит от абсолютных показателей социально-экономической ситуации в регионе. Следовательно, региональной власти необходимо обязательно учитывать в своей работе этот фактор и принимать меры к тому, чтобы изменить в сознании инвесторов отрицательный психологический настрой, а также принять меры для изменения психологического образа депрессивного региона на фоне остальных российских регионов[4, с.41].

Таким образом, переломить пессимистичные настроения – можно лишь, опираясь на новое и амбициозное поколение управленцев, воспитание которых должно стать одной из приоритетных задач власти.

Подводя итог, отметим, что действенная реализациявышепредставленных направлений будет содействовать не только развитию инвестиционного потенциала Саратовской области, но и способствовать выходуэкономики региона из депрессивного состояния и ее переходу на траекторию устойчивого социально-экономического развития.

Список литературы:

1. KPI для регионов [Электронный ресурс] Режим доступа: https://plus.rbc.ru/news/5df0a3df7a8aa9802f51725d (дата обращения: 20.11.2021)

2. Итоги социально-экономического развития Саратовской области за январь-сентябрь 2021 года [Электронный ресурс] Режим доступа: https://investinsaratov.ru/upload/iblock/004/Итоги социально-экономического развития Саратовской области за январь-сентябрь 2021.pdf (дата обращения: 20.11.2021)

3. Основные показатели социально-экономического развития – Правительство Саратовской области [Электронный ресурс] Режим доступа: https://saratov.gov.ru (дата обращения: 20.11.2021)

4. Гузова Е.А. Экономико-организационные основы формирования и эффективного использования инвестиционного потенциала депрессивного региона // Социально-экономические проблемы труда в современных условия: сб. науч. трудов по материалам межд. науч.-практ. конференции молодых ученых / под ред. Санковой Л.В., Саратов, 2011. – С. 38-42.

УДК 339.97
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.52: Экономическое развитие и рост. Прогнозирование и планирование экономики. Экономические циклы и кризисы

Гурлева Алина Александровна,
студентка 4 курса
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь
E-mail: alya.gurleva@mail.ru

Вершицкий Андрей Вячеславович,
к.э.н., доцент кафедры государственного
и муниципального управления
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь
E-mail: vershitsky@hotmail.com

САНКЦИОННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Аннотация: в данной статье произведён анализ состояния инвестиционного климата в Республике Крым в контексте введенных санкционных ограничений в 2014 году, проводится обзор путей привлечения инвестиций в Крым, также рассматривается создание на полуострове «особых административные районов» (ОАР) в дополнение к действующей свободной экономической зоне в Республике Крым.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиции, санкции, ОАР, СЭЗ.

Gurleva Alina Alexandrovna,
4th year student
Institute of Economics and Management
FGAOU VO «KFU im. IN AND.Vernadsky», Simferopol
E-mail: alya.gurleva@mail.ru

Vershicky Andrey Vyacheslavovich,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of State
and municipal government
Institute of Economics and Management
FGAOU VO «KFU im. IN AND.Vernadsky», Simferopol
E-mail: vershitsky@hotmail.com

SANCTIONAL RESTRICTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE INVESTMENT CLIMATE IN THE REPUBLIC OF CRIMEA

Abstract: this article analyzes the state of the investment climate in the Republic of Crimea in the context of the imposed sanctions restrictions in 2014, reviews ways to attract investment in Crimea, and also considers the creation of "special administrative regions" (OAR) on the peninsula in addition to the existing free economic zone in the Republic of Crimea.

Keywords: investment climate, investments, sanctions, OAR, SEZ.

Значение благоприятного инвестиционного климата для развития региона очень важное, так как дает гарантию поступления необходимого количества финансовых ресурсов как отечественного, так и иностранного происхождения, а также имеет весомое значение для экономики отдельного региона и для государства в целом. В настоящее время на территории Республики Крым зарегистрировано порядка 3400 субъектов хозяйствования, учредителями которых являются иностранные организации и физические лица из 60 стран [1].

На протяжении последних 7 лет состояние инвестиционного климата в Республике Крым рассматривается в контексте введенных в 2014 году санкций США, которые ввели практически полное торговое эмбарго, и уполномочили себя вводить санкции против любых российских компаний, которые ведут бизнес на полуострове [2]. На этом основании в санкционных списках оказались многие крупные предприятия Республики Крым, среди которых: финансовый холдинг «ИФД Капиталъ», банк ПАО «РНКБ», железнодорожный оператор «Гранд Сервис Экспресс» и другие. Евросоюз вводил аналогичные санкции против «Мостотреста» и других компаний, участвовавших в строительстве Керченского моста, крымского судостроительного завода «Залив» и т.д. При введении ограничительных мер американцы и европейцы опирались в основном на публичные сообщения и сведения российских государственных реестров.

По итогам Петербургского международного экономического форума Республика Крым поднялась на 16 пунктов в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации (повысив свой интегральный индекс на 19,3 бала с 225,5 до 244,8).

Также большинство российских федеральных компаний не выходят на крымский рынок, потому что опасаются санкций, которые отрежут компании от долларового фондирования и торговли с европейскими партнерами. Правительство России пытается компенсировать дефицит частных инвестиций в Крыму бюджетными вложениями (в частности, через ФЦП Крыма и Севастополя объемом более 1 трлн руб.), однако даже исполнению ФЦП мешают санкции, усложняя привлечение федеральных подрядчиков.

Несмотря на достаточно большой объем государственных денег, инвестированных в крымскую инфраструктуру за последние годы, уровень инвестиций в регионе остается относительно низким, учитывая недоинвестированность крымской экономики в период нахождения в составе Украины. В 2017–2019 годах 71% всех инвестиций в основной капитал в Республике Крым приходился на бюджетные средства (334 млрд из 470 млрд руб.). Уровень льгот для инвесторов в Крым должен быть существенно выше по сравнению с прочими особыми налоговыми режимами — как компенсация за риск. В данном случае инвестор несет повышенный риск — помимо работы в достаточно проблемном с инвестиционной точки зрения регионе (уровень развития инфраструктуры, логистика, узкий рынок, сезонность спроса, кадры, водоснабжение и т.д.), в случае потери анонимности инвестор рискует своим основным бизнесом, который может оказаться под санкциями [1].

Сложившая ситуация привела к тому, что федеральные власти решили привлечь инвестиции в Крым, создав на полуострове «особые административные районы» (ОАР) в дополнение к действующей свободной экономической зоне (СЭЗ).

В настоящее время участниками СЭЗ в Крыму и Севастополе являются почти 1700 компаний и индивидуальных предпринимателей. Срок ее функционирования — до конца 2039 года. В обмен на реализацию инвестпроектов участники СЭЗ пользуются пониженными налогами (например, нулевым налогом на имущество в течение десяти лет), а самой востребованной льготой, по данным Минэкономразвития, является возможность пониженных тарифов страховых взносов (7,6%, в том числе 6% на пенсионное страхование). 18 января 2021 года правительство России расширило льготы по страховым взносам для крымской СЭЗ: были установлены коэффициенты, необходимые для определения размера льготы в зависимости от вида экономической деятельности участника, получившего этот статус после 1 января 2018 года. По данным Минэкономразвития, резиденты СЭЗ Крыма и Севастополя в 2015–2019 годах инвестировали в общей сложности 157 млрд руб. [3].

Однако ОАР предполагает реализацию данного проекта, в другом формате, чем СЭЗ. Так, Минэкономразвития России разработало законопроект о введении особого правового режима на территориях Республики Крым и Севастополя, главным преимуществом которого станет конфиденциальность инвесторов из других регионов России как способ защиты от западных санкций.

Особые административные районы в Крыму и Севастополе создаются «с учетом геополитического положения Республики Крым и города федерального значения Севастополя в целях ускорения их социально-экономического развития и формирования инвестиционно-привлекательной среды посредством реализации системно значимых инвестиционных проектов», следует из текста законопроекта.

ОАР будут действовать на всей территории Крыма и Севастополя, как и свободная экономическая зона, функционирующая с конца 2014 года. Участниками ОАР могут стать российские компании, зарегистрированные в любом регионе, однако они не вправе иметь филиалы и представительства за пределами Крыма и обязаны вести бизнес исключительно на территории полуострова. Резиденты ОАР должны будут заключить с правительствами Крыма и Севастополя договор об условиях деятельности в ОАР и предоставить инвестиционную декларацию, включая ТЭО инвестпроекта, количество планируемых рабочих мест и размер средней зарплаты работников, общий объем капвложений и ежегодный график их осуществления в первые три года [4].

Инвестиционные проекты в ОАР должны подразумевать не менее 150 млн. руб. суммарных капиталовложений и должны быть связаны с развитием действующих и созданием новых производств, развитием транспортной и иной инфраструктуры, развитием туристской деятельности, санаторно-курортного лечения, организации отдыха граждан. Правительству России предоставляется право определить и другие виды деятельности, разрешенные на территории ОАР.

Российское правительство также может установить дополнительные требования к участнику ОАР, в том числе к наличию финансовых ресурсов для реализации инвестпроекта, оборудования и материальных ресурсов, а также «опыта работы» и деловой репутации.

Принципиальной особенностью специального правового режима в Крыму будет возможность для компаний совмещать статусы участника ОАР (с режимом анонимности) и СЭЗ. В таком случае инвестор сможет пользоваться льготными режимами налогообложения и обложения страховыми взносами, характерными для СЭЗ, и использовать другие преимущества СЭЗ, например получать земельные участки в аренду без торгов.

Режим особых административных районов позволит привлечь новые инвестиции в регион с учетом сохранения возможности конфиденциальности информации, содержащейся в едином государственном реестре юридических лиц об участнике ОАР. Особые административные районы с режимом защиты информации об инвесторе — это новый, не известный действующему законодательству режим. Минэкономразвития стремится согласовать новое регулирование с действующими специальными правовыми режимами, такими как СЭЗ и специальные административные районы в Приморье и Калининграде. При этом предусмотрено исключение дублирования преференций.

Реагируя на западные санкции, правительство уже применяет режимы изъятия публичной информации о юрлицах в целях минимизации санкционных рисков. Так, в 2019 году правительство утвердило перечень сведений (например, о руководстве, активах, структуре собственности), которые банки и компании могут скрывать от публики, чтобы снизить потенциальный ущерб от санкций. Компании стали пользоваться этими возможностями. Например, свою отчетность засекретил крымский банк ПАО «РНКБ». Помимо этого существуют и другие способы закрытия информации, например использование непубличного акционерного общества (АО), не раскрывающего своих участников. Так, крымский застройщик «Консоль-Строй», внесенный в санкционный список США, почти на 100% принадлежит АО «Шархинский карьер», чьи собственники в ЕГРЮЛ не раскрываются.

Новаторством предлагаемого регулирования будет ограничение публичного доступа не только к сведениям из ЕГРЮЛ, но и к данным Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН). Выписки из него предоставляет Росреестр (в 2020 году перешел из-под управления Минэкономразвития под контроль Правительства). Доступ к сведениям ЕГРН об объектах недвижимости на территориях особых административных районов в Крыму и Севастополе ограничивается, говорится в законопроекте. Такие сведения будут предоставляться только органам власти, внебюджетным фондам, Центральному банку и судам.

В целом, с целью активизации инвестиционного климата в Крыму, Министерство экономического развития РФ разработало для Крыма и Севастополя законопроект об особых административных районах. Инвесторы смогут работать в них конфиденциально, не разглашая свои данные, что позволит избежать международных санкций. С одной стороны, это приведет к снижению прозрачности в отношении крымских инвесторов повысит коррупционные риски, усилит непрозрачность в предоставлении субсидий, налоговых поблажек и прочих материальных преимуществ за счет налогоплательщиков. Однако, с другой стороны, механизм обеспечения конфиденциальности инвесторов позволит простимулировать дополнительные инвестиций в экономику Республики Крым.

Анализ перспектив реализации данного проекта показывает, для полноценного его обеспечения на практике потребуются дополнительные госгарантии (федерального правительства) на случай, если информация об инвесторах все же станет публичной, и они окажутся в зоне санкционного риска, властям региона придется осуществлять жесткий контроль над любой циркулирующей информацией, но «в век высоких технологий» избежать огласки или утечек практически невозможно».

Список литературы:

1. Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г.Севастополю. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: crimea.gks.ru

2. Vershitsky, A. V. Investment policy efficiency and points of economic growth: case of Republic of Crimea / A. V. Vershitsky, E. R. Vershitskaya, A. V. Salabutin // International Transaction Journal of Engineering, Management and Applied Sciences and Technologies. – 2020. – Vol. 11. – No 12. – P. 1112. – DOI 10.14456/ITJEMAST.2020.237.

3. Анонимный резидент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rg.ru/2021/02/10/reg-ufo/chto-dast-ekonomike-kryma-konfidencialnyj-status-investorov.html

4. В Крыму особый правовой режим для инвесторов/ РБК/ – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/newspaper/2021/02/03/6019478c9a794725cd0cce58

УДК 330.322
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука, денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Джанаева Дзерасса Батразовна
студентка 2 курса магистратуры
ФГБОУ ВО «СОГУ им. К.Л. Хетагурова»
E-mail: dzerassa1479@yandex.ru

Цогоева Марина Ибрагимовна
к.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений
ФГБОУ ВО «СОГУ им. К.Л. Хетагурова»
E-mail: marina_tsogoeva@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Аннотация: денежно-кредитная политика является базовым понятием в системе регулирования и управления финансовой системы. Денежно-кредитная политика является частью государственной экономической политики, которая реализуется монетарными органами управления через воздействие на экономические процессы с помощью денежно-кредитных инструментов. Повышение благосостояния граждан представляет собой ключевую цель реализации денежно-кредитной политики. В России несмотря на то, что возможных индикаторов реализации политики много, основным приоритетом является поддержание стабильного низкого уровня инфляции в 4% [1].

Согласно Федеральному закону № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [2] основным субъектом реализации данной политики является Банк России. Кроме Центрального банка РФ, в реализации данной политики участвуют такие финансовые органы власти как Министерство финансов РФ, а также коммерческие банки, которые, благодаря различным каналам, доводят импульсы от использования инструментов денежно-кредитной политики ЦБ РФ до разных секторов экономики

Денежно-кредитная политика России не учитывает особенностей разницы реакции на применение монетарных рычагов финансовых региональных систем, и данная политика рассматривается как макроэкономический механизм воздействия на финансовые национальные системы. Дополнительного внимания требует большая дифференциация уровней развития и структур финансовых региональных систем. Это необходимо для оценки прогнозирования и воздействия на экономические процессы в регионах РФ. Эти результаты оценки позволят определить необходимость применения разных монетарных рычагов к разным субъектам.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, регионы, рычаги, особенности, Банк России

Dzhanaeva Dzerassa Batrazovna
2nd year graduate student
FSBEI of HE «SOGU named afterK.L. Khetagurov»
E-mail: dzerassa1479@yandex.ru

Tsogoeva Marina Ibragimovna
PhD, Associate Professor of the Department of International

Economic Relations
FSBEI of HE «SOGU named after K.L. Khetagurov»
E-mail: marina_tsogoeva@mail.ru

INFLUENCE OF MONETARY POLICY INSTRUMENTS ON REGIONAL ECONOMIC PROCESSES

Abstract: monetary policy is a basic concept in the system of regulation and management of the financial system. Monetary policy is a part of the state economic policy, which is implemented by monetary authorities through the impact on economic processes with the help of monetary instruments. Improving the well-being of citizens is a key goal of the implementation of monetary policy. In Russia, despite the fact that there are many possible indicators of policy implementation, the main priority is to maintain a stable low inflation rate of 4% [1].

According to Federal Law No. 86-FL "On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia)" [2] the main subject of implementation of this policy is the Bank of Russia. In addition to the Central Bank of the Russian Federation, financial authorities such as the Ministry of Finance of the Russian Federation, as well as commercial banks participate in the implementation of this policy, which, through various channels, bring impulses from the use of monetary policy instruments of the Central Bank of the Russian Federation to different sectors of the economy

The monetary policy of Russia does not take into account the peculiarities of the difference in reaction to the use of monetary levers of financial regional systems, and this policy is considered as a macroeconomic mechanism of influence on national financial systems. Additional attention needs to be paid to the greater differentiation of the levels of development and structures of financial regional systems. This is necessary to assess the forecasting and impact on economic processes in the regions of the Russian Federation. These evaluation results will determine the need to apply different monetary levers to different entities.

Keywords: monetary policy, regions, levers, features, Bank of Russia

Логичным исходом реализации денежно-кредитной политики на протяжении трех последних десятилетий стала излишняя централизация денежно-кредитных инструментов. Монетарное регулирование было направлено на реализации стабильности национальной валюты, слабое внимание к структуре денежной массы, к формированию эмиссионного эффективного рынка, к обеспеченности сбалансированных депозитных и кредитных портфелей. Данные меры привели к тому, что главные решения ЦБ РФ принимаются как реакция на неблагоприятное изменение макроэкономических индикаторов и на изменение финансовой конъюнктуры. Хотя основной идеей монетарной политики является создание условий для экономического развития и рост благосостояния граждан отходят на второй план.

Реализация монетарной политики считается невозможной без принятия регионального фактора, что предполагает использование денежно-кредитного механизма для создания условия для социально-экономического развития разных регионов. Данное решения позволяет включить региональную монетарную позицию в систему национальной денежно-кредитной политики.

Региональная монетарная политика представляет собой деятельность государственных органов власти, которая направлена на управление и регулирование денежно-кредитными потоками региона и финансовой системой в целом. Основной задачей данной политики является возможность обеспечения стабильного развития финансового рынка региона РФ и достаточных темпов экономического роста.

Банк России на региональном уровне представлен отделениями Главных управлений ЦБ РФ как основной субъект реализации монетарной политики. Данные территориальные отделения выполняют отдельных функции ЦБ РФ и входят в централизованную единую

систему ЦБ РФ. Деятельность данных органов регламентируется Положением Банка России № 538-П «О территориальных учреждениях Банка России» (далее – Положение) [3]. Согласно этому Положению, задачами территориальных органов является организация наличного денежного обращения, участие в проведении единой государственной монетарной политики, обеспечение развития и стабильности функционирования финансового рынка РФ в субъектах РФ.

Данные задачи позволяют оценить влияние региональной политики территориальных структур ЦБ РФ на финансово-кредитные процессы региона.

Анализ данных функций говорит нам о том, что территориальные отделения принимают участие в регулировании финансово-кредитной политики номинально за счёт участие в проведении единой денежно-кредитной государственной политики и регулировании деятельности субъектов в региональной монетарной политики. Но реализация первой функции затруднена, так как нет механизм участия территориальных органах в регулировании финансовых процессов и отсутствие выбора разных инструментов для реализации политики с учетом региональных особенностей.

Функция регулирования деятельности регионов у территориальных органов значительно уменьшилась из-за снижения количества региональных банковских организаций в первую очередь. Данная проблема связана с негативными тенденциями финансового рынка, усиления контроля над банковскими структурами, расширения влияния крупных банков за счет поглощения региональных банков, тенденции в расширении бизнеса в системе финансовых операций. На практике территориальные органы обслуживают платежную систему и выполнению функций информационного центра, который занимается сбором статической информации и отдает в центральный аппарат Банка России.

Среди инструментов ЦБ РФ есть функция влияния на средневзвешенную стоимость кредитных ресурсов для нефинансовой организаций. Это процентные ставки по операциям ЦБ РФ, важную роль здесь играет ставка рефинансирования. Она определяет коридор процентных ставок для сделок СВОП, кредитов «овернайт», РЕПО, ломбардные кредиты, депозитные аукционы и операции.

Величина норм обязательных резервных требований влияет на доступность кредитных ресурсов для регионов. Данные резервы определяют размер остатков коммерческих банков на счетах Банка России и служат как выполнение обеспечения банковских операций. Это влияет также на регулирование банковской ликвидности, влияет на банковское предложение и на денежную массу.

На инвестиционную активность на национальном уровне помимо рычагов денежно-кредитных инструментов влияет вопрос взаимосвязи применения разных рычагов и уровня инвестиционной деятельности в разных субъектах РФ.

Анализ взаимосвязи данных рычагов позволил авторам выявить факторы, влияющие на региональные финансовые системы. К инструментам денежно-кредитной политики они отнесли [4]:

-финансовый потенциал территории, соотношение используемого и номинального потенциала;

-доля финансовых секторов и структура хозяйства региона в общем объёме регионального ВП (валового продукта);

- степень и структура развития банковской системы региона в разрезе внешних и региональных банковских учреждений;

-инвестиционная привлекательность региона и наличии избытка и дефицита инвестиционных ресурсов.

Финансовый потенциал показывает возможность по мобилизации ресурсов финансовых для развития региона. Номинальный финансовый потенциал – то возможная база финансовая, которая может быть привлечена для инвестиционной деятельности. Используемый финансовый потенциал – это доля потенциала, которая может использоваться для обеспечения экономических процессов в определённое время и в определённых

условиях. Реакция на монетарные процессы будет иметь место в регионах с высоким финансовым потенциалом, в противном случае ограниченность ресурсов не позволит увеличить предложение финансовых ресурсов.

Наиболее точно определить степень развития финансовой инфраструктуры является доля финансового сектора при формировании в региональном валовом продукте. В регионах, где высокая доля развития финансового сектора будет ярко реагировать на денежно-кредитную политику. Также следует отметить структура финансового сектора в разрезе банковских региональных учреждений и его филиалов и подразделений столичных банков. Также на предложение кредитных ресурсов влияют норм обязательных требований по сравнению с филиалами, где есть ограничение со стороны главного аппарата.

Уровень развития инвестиционной среды является фактором реакции на инструменты денежно-кредитной политики, в частности на спрос на финансовые ресурсы. В регионах с избытком инвестиционных ресурсов реакция на инструменты монетарной политики будет ассиметричной и слабой. Это объясняется ограниченности в привлечении дополнительных кредитных ресурсов даже в условиях повышения их инвестиционной привлекательности.

Степень влияния данных факторов на применение денежно-кредитных инструментов неравномерна. Поиск зависимости деятельности региональных финансовых систем и инструментов денежно-кредитной политики является важной задачей, которая стоит перед финансовыми органами.

Анализ содержания Положения позволяет определить функции денежно-кредитной политики, в которых территориальные органы участвуют номинально. Реализация данных функций затруднена в связи отсутствия механизма закрепления участия территориальных органов в регулировании финансово-кредитных процессов и нет определения разных инструментов в региональной монетарной политики.

Анализ применения разных рычагов монетарной политики и реакций на экономические процессы и шоки позволяет выделить факторы, которые влияют на отклик регионов на использование инструментов монетарной политики.

Список литературы:

1. «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 года». Режим доступа: http: //www.cbr.ru/document/file/48125/on_2019(2020-2021).pdf

2. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. №89-ФЗ «О Центральном банку Российской Федерации (Банке России)»;

3. Положение ЦБ РФ от 11 апреля 2016 года 538-П «О территориальных учреждениях Банка России»;

4. Вербиненко Е.А., Бадылевич Р.В. Финансовые рычаги как инструмент регулирования развития северных регионов // Север и Арктика в новой парадигме мирового развития. Лузинские чтения – 2016. С. 568-574.

УДК 330.15
08.00.05. Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.75: Экономические проблемы организации и управления хозяйством страны

Дмитриев Николай Дмитриевич
Ассистент Высшей инженерно-экономической школы
ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»
E-mail: dmitriev_nd@spbstu.ru

РЕНТНЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ: ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация: в настоящей статье проведен теоретический обзор рентной сущности обеспечения экологической устойчивости. С авторской позиции достижение устойчивого развития неразрывно связано с рентоориентированным поведением субъектов экономических отношений на разных уровнях. Предлагается рассмотреть роль экологической ренты в формировании устойчивости территорий. Сделан вывод, что переориентация поведения субъектов с получения «вредных» рент в сторону получения «благоприятного» рентного дохода является необходимым условием поддержания стратегической устойчивости.

Ключевые слова: рентные подходы, устойчивое развитие, экологическая рента, развитие территорий, рентные отношения, стратегическая устойчивость, экология, рента.

Dmitriev Nikolay Dmitrievich
Assistant of the Graduate School of Industrial Economics
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University
E-mail: dmitriev_nd@spbstu.ru

RENTAL APPROACHES TO ENSURING ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY: TERRITORIAL ASPECT

Abstract: in this article, a theoretical review of the rental nature of ensuring environmental sustainability is carried out. From the author's point of view, the achievement of sustainable development is inextricably linked with the rent-oriented behavior of subjects of economic relations at different levels. It is proposed to consider the role of environmental rent in the formation of sustainability of territories. It is concluded that the reorientation of the behavior of subjects from obtaining «harmful» rents towards obtaining «favorable» rental income is a necessary condition for maintaining strategic stability.

Keywords: rental approaches, sustainable development, ecological rent, development of territories, rental relations, strategic sustainability, ecology, rent.

Возникновение новых вопросов к функционированию региональной экономики является объективным направлением совершенствования научного знания в сложившихся условиях непрерывного усиления влияния глобальных институциональных сдвигов, динамика которых носит разносторонний характер дли экономики и общества. Многие классические категории научного знания вынуждены трансформироваться для более полного объяснения процессов сложившейся действительности. Аппарат рентных подходов также изменяется в сторону адаптации ко многим общественно-экономическим процессам, имеющим принципиальную значимость для формирования траекторий по построению новой экономики.

Энергетическая проблема человеческой цивилизации приводит к возникновению энергорент различного масштаба и порождает создание экологических антирент. Данные условия привели к энергоэкологическому кризису, выход из которого возможен только путем формирования ноосферного энергоэкологического способа производства, являющегося основой достижения устойчивого развития путем снижения угроз энергорасточительного и экологически опасного способа производства и потребления. Революционные изменения уже произошли в технологически развитых странах и активно распространяются по всей планете. Однако создание ноосферной цивилизации связано с рентоориентированным поведением и переходом к энергоэкономному образу жизни [1].

Рентоориентированное поведение на территориальном уровне приводит к формированию глобальных геоэкономических цепочек перенаправления дохода. В результате ведения внешнеэкономической деятельности происходит расширение воспроизводственного процесса, приводящего к стихийному перераспределению ресурсов при параллельном снижении устойчивости территорий. В первую очередь геоэкономическая рента образуется в технологически развитых странах, приводя к структурным кризисам в менее развитых странах, зачастую образуя ситуацию технологической деградации и дестабилизируя их социально-экономическое положение. Такая ситуация направляет национальные экономики на экстенсивное использование ресурсов, что негативно сказывается на экологической устойчивости территорий и всей планеты [2].

Усиление глобальных диспропорций приводит к усугублению проблем социально-экономического развития территорий, неоднозначно сказываясь на вопросах геоэкологии и природопользования. Содействие получению природной экологической ренты как элемента рационального устойчивого развития территорий должно быть выстроено путем обеспечения экологического равновесия. Предпринимательская деятельность зачастую направлена на экстенсивное извлечение прибыли и во многом не учитывает интересы будущих поколений. Данная ситуация противоречит принципам устойчивого сбалансированного развития, не позволяя наладить разумное использование экосистемы. Для построения эффективной экономики и справедливого общества требуется обеспечить функционирование хозяйства в соответствии с экологическим императивом. Изменение приоритетов развития человеческой цивилизации ставит под вопрос реформирование социально-экономических систем на основе их инновационного переустройства. Стоит отметить, что содействие устойчивому развитию способствует обеспечению динамического роста макроэкономических показателей территорий [3]. Следовательно, возникает объективный вопрос о необходимости пересмотра рентоориентированного поведения субъектов экономических отношений на разных уровнях.

Тема возникновения рент является подробно проработанной в экономической теории, однако регулирование экологической ренты и ее значимость для хозяйственной деятельности все еще остаются проблемным полем для научного сообщества. Рентные подходы фактически охватывают функционирование всех социально-экономических систем, институты и инструменты управления экономики. Механизм формирования, распределения и присвоения ренты развивается и позволяет объяснить эффективность различных процессов, в том числе и реализуемых в рамках стратегий устойчивого развития. Усложнение общественного воспроизводства способствует возникновению новых видов рент, которые обусловлены тенденциями и факторными изменениями социально-экономической и технико-экономической структур. При этом данные изменения могут как усугублять проблему рентоориентированного поведения, так и приводить к решению его проблемного положения, направляя действия субъектов на получение «благоприятных» рент.

Экологическая рента является «благоприятной» по своей сущности и приобретает концептуальную значимость для устойчивого развития. Ее оценка является весьма сложным процессом, который можно провести, используя понятие альтернативной стоимости. Например, учет цены воспроизводства природного ресурса зависит от экономии материального производства и получения количественного эффекта вследствие сохранения

естественного равновесия в экологической сфере. Поскольку любой природный ресурс, вовлеченный в хозяйственный оборот, является элементом природного комплекса, то экологическая составляющая оценки природных ресурсов представляет собой не добавку к их экономической ценности, а трансформирует ее в эколого-экономическую ценность. Однако для экономических субъектов получение эколого-экономической ценности является затратой, что определяет серьезную проблему для повышения устойчивости, решение которой заключается в реформировании системы государственного регулирования в сфере природопользования. На первом этапе реформирование должно затронуть налоговую систему, поскольку именно экологические налоги выступают одним из важнейших механизмов регулирования негативного воздействия на окружающую среду [4].

В итоге можно представить экологическую ренту как сверхнормативный доход (сверхприбыль), который возникает в производственно-хозяйственной деятельности вследствие использования инновационных методов повышения эффективности (отличных от традиционных), а также иных технико-технологических достижений и способов организации производства, позволяющих снизить негативное воздействие предприятий на окружающую среду в условиях функционирования в природохозяйственной и природоэксплуатирующей сферах.

Экономические реалии являются сложными и неоднозначными, однако на сегодня отчетливо выделяется тренд на обеспечение устойчивости социально-экономических систем разных уровней. Достижение устойчивого развития находится в тесной взаимосвязи с поддержанием экологической устойчивости, что определяет проведение расширенного обсуждения вопросов формирования стратегий, направленных на модернизацию действующих механизмов управления, заложив в них экологический базис. В территориальном аспекте рентные подходы приобретают повышенную значимость в обеспечении экологической устойчивости, поскольку они позволяют модернизировать структуру финансирования инновационного и технологического развития регионов. В результате появляется возможность реорганизовать процессы взаимодействия системы «предприятие-государство», заложив в нее необходимость разрешения экологических проблем через активное стимулирование предприятий на ведение деятельности без нанесения вреда окружающей среде и создание условий для реализации природоохранных проектов. При этом стимулирование должно происходить путем получения субъектами дополнительной эколого-экономической ценности.

Актуальность переориентации хозяйственной деятельности предприятий в сторону устойчивого развития повышается в связи с непрерывным возрастанием энергетических потребностей человечества. В первую очередь данные условия обусловлены развитием промышленного производства, которое набирает небывалые обороты и потребляет свыше 90% всей мировой энергии, оказывая негативное влияние на устойчивое положение территорий [5]. Парадигма устойчивого развития неразрывно связна с рентными условиями энергоэкологического функционирования хозяйства, в частности с описанием условий, направленных на ликвидацию экологической антиренты. Под экологической антирентой следует понимать условия, которые возникают вследствие нерационального ускоренного потребления энергоресурсов и ущерба, наносимого окружающей среде в результате выбросов, загрязнения земель и возникновения необрабатываемых отходов.

По своей природе экологическая рента во многом аналогична дифференциальной природной ренте II рода, однако некоторые авторы определяют множественные формы ее реализации (абсолютная, монопольная, дифференциальная I, II и III). Данная экономическая категория является взаимосвязанной с другими категориями, позволяя обосновать возникновение определенного эффекта вследствие более рационального использования природного ресурса. Для достижения данных условий требуется применять эффективные инновационные технологии в таких природоэксплуатирующих сферах, как геологоразведка, сельское хозяйство, лесозаготовка, добыча сырья и так далее [6]. При более широком понимании экологическая рента может проявиться в любой отрасли народного хозяйства,

что делает ее отличной от природной, возникающей более ограничено. Данный факт делает экологическую ренту во многом подобной интеллектуальной и носит прогрессивный характер, побуждая предпринимателей использовать технико-технологические достижения, способствующие ускоренному переходу к ноосферной цивилизации.

Для повышения экологической ренты требуется использовать современный интеллектуальный потенциал, что на территориальном уровне связано с интеллектуальной активизацией предпринимательского сектора в рамках получения экономико-экологического эффекта. В условиях деградации природного пространства под влиянием антропогенного фактора именно создание возможностей по обеспечению устойчивого развития должно стать ключевым направлением экономико-экологической политики регионов, которые безусловно будут вынуждены запускать процессы по формированию «зеленого» интеллектуального капитала. Именно данный капитал позволяет проводить экологическую оптимизацию хозяйственной деятельности и осуществлять меры по защите окружающей среды. Непрерывное снижение качества природного пространства под влиянием антропогенного фактора ставит барьеры перед обеспечением устойчивого развития, однако доступные интеллектуальные возможности позволяют сформировать инновационные пути решения экологических проблем. Итогом такого интеллектуального воздействия должно стать повышение экологической ренты как одного из механизмов оптимизации взаимодействия природы и общества [7].

Разумеется, для достижения устойчивого положения территорий следует обеспечить привлечение значительного объема инвестиций. При этом многие регионы оказывают серьезное институциональное сопротивление при необходимости соответствия глобальным трендам, что препятствует модернизации налогово-бюджетной политики и обеспечению повышения инвестиционной привлекательности территорий как необходимого условия перехода к устойчивому экономическому росту. Институциональная проблема во многом осложняется необходимостью трансформации предприятий реального сектора, что в рамках поддержания экологической устойчивости должно быть рассмотрено экологической политикой государства. Результатом воздействия данной политики на предприятия станет активизация процессов формирования и использования интеллектуального потенциала. Так, повышение отдачи от человеческих ресурсов на конкретном предприятии позволит проработать вопросы интеллектуального развития, создав благоприятные условия для роста интеллектуализации не только предприятия, но и территорий, где оно функционирует [8; 9].

Как интеллектуальный продукт любое экологическое новшество, позволяющее приносить эколого-экономическую ценность, будет преобладать до тех пор, пока будет оправдывать общественно необходимые затраты и превышать эффекты от экологической деятельности, получаемые при нормальном воспроизводстве. В ином случае сверхприбыль от экологического новшества сокращается и не приносит ренту, стимулируя заинтересованных лиц разрабатывать и внедрять новые нововведения экологического характера. Ключевая задача государства и регионов заключается в активизации данного стимулирования путем переориентации поведения субъектов с получения «вредных» рент от экстенсивного использования ресурсов в сторону получения «благоприятного» рентного дохода, который связан с поддержанием стратегической устойчивости.

Благодарности

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-310-90033.The reported study was funded by RFBR, project number 20-310-90033.

Список литературы:

1. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Глобальная энергоэкологическая революция XXI века / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М: Институт экономических стратегий, 2007. – 200 с.

2. Дмитриев Н.Д., Зайцев А.А. Рентный подход к геоэкономической интеграции национальной экономики / Н.Д. Дмитриев, А.А. Зайцев// Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики: материалы конференции. – 2020. – С. 229-232.

3. Ахмедова Л.Ш., Идзиев Г.И. Устойчивое развитие региона на основе обеспечения экологического равновесия / Л.Ш. Ахмедова, Г.И. Идзиев // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 18. – С. 12-17.

4. Филимонова Е.Г. Рента природная, экологическая, экономическая - проблемы определения / Е.Г. Филимонова // Записки Горного института. – 2014. –№. 208.– С. 75-80.

5. Зайцев А.А., Дмитриев Н.Д., Жильцов С.А. О необходимости развития зеленой энергетики: экономические аспекты / А.А. Зайцев, Н.Д. Дмитриев, С.А. Жильцов // Бизнес. Образование. Право. – 2020. – № 4. – С. 63-70.

6. Веклич О. Экологическая рента: сущность, разновидности, формы / О. Веклич // Вопросы экономики. – 2006. – № 11. – С. 104-110.

7. Дмитриев Н.Д. Интеллектуальные способы повышения экологической ренты / Н.Д. Дмитриев // Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты: материалы конференции. – 2020. – С. 259-262.

8. Ильченко С.В., Дубаневич Л.Э., Роков А.И. Формирование интеллектуального потенциала предприятия на основе управления человеческими ресурсами / С.В. Ильченко, Л.Э. Дубаневич, А.И. Роков // Управленческий учет. – 2021. – № 6-3. – С. 872-880.

9. Путилова Н.А. Экологическая политика государства в условиях постиндустриального развития / Н.А. Путилова // Экологическая безопасность в техносферном пространстве: материалы конференции. – 2018. – С. 86-88.

УДК 330.322
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Дмитриева Екатерина Алексеевна
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: etreasure@mail.ru

Артемов Владимир Александрович
к. экон. н, доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: ava_fkn@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ЭЛЕМЕНТЫ

Аннотация: рассмотрение темы управления оборотным капиталом является актуальной, поскольку любое предприятие, не важно какого оно типа или каковы его масштабы деятельности не может существовать, если не будет тщательно изучать свой денежный поток. В данной статье рассматриваются такие элементы оборотного капитала как оборотные фонды и денежные средства, производственные запасы, дебиторская и кредиторская задолженность. Изучаются главные стратегии и практические аспекты финансирования оборотного капитала, его основные компоненты, роль и значение в формировании капитала предприятия.

Ключевые слова: оборотный капитал, денежные средства, стратегии финансирования, дебиторская, кредиторская задолженность, структура.

Dmitrieva Ekaterina Alekseevna
student 3 year
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: etreasure@mail.ru

Artemov Vladimir Aleksandrovich
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of finance and credit
Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Kursk State University»
E-mail: ava_fkn@mail.ru

MANAGEMENTOFOWNCAPITAL: BASIC CONCEPTS AND ELEMENTS

Annotation: consideration of the topic of working capital management is relevant, since any enterprise, no matter what type it is or what its scale of activity, cannot exist if it does not carefully study its cash flow. This article examines such elements of working capital as working capital and cash, inventories, accounts receivable and payable. The main strategies and practical aspects of financing working capital, its main components, role and importance in the formation of the capital of the enterprise are studied.

Keywords: working capital, cash, financing strategies, receivables, payables, structure.

В современных условиях существования рынка оборотных средств сложившаяся

ситуация выглядит вполне стабильной. Безусловно наличие оборотных активов становится важным и необходимым условием производства и сбыта продукции предприятием. Оборотный капитал позволяет осуществлять непрерывный процесс производства, что в конечном итоге и является гарантом его эффективности. При высокодоходном процессе и рациональном налогообложении предприятие может позволить перенаправить часть прибыли на увеличение собственных оборотных средств, а также расширение производства. Еще одним немаловажным моментом является то, что скорость оборачиваемости средств, направленных в оборот, воздействует на платежеспособность и финансовое положение предприятия. Финансовой основой для осуществления производственной деятельности могут стать производственные фонды в виде средств труда. Средства труда и предметы труда во время процесса функционирования в разной степени перенаправляют свою стоимость на стоимость продукции. Такое деление производственных фондов и становится основой для их деления на два вида: основные и оборотные.

Оборотный капитал – это разница между текущими активами и текущими (краткосрочными) обязательствами предприятия, организации. Величина оборотного капитала отражает сумму средств, которые принадлежат предприятию в текущих активах, и является важной характеристикой финансовой устойчивости.

Чтобы начать собственное производство предпринимателю необходимо значительное вложение средств, для приобретения оборудования, транспорта для логистики, оргтехники, офисных помещений, а также возможно складских и товарных.

Так как при изготовлении продукции затрачиваются некоторое количество сырья и процесс занимает значительное количество времени, то предпринимателю приходится приобретать необходимые материалы и постоянно держать их на складе. Также стоит учесть такие расходы как заработная плата работникам, хотя как таковой прибыль еще не получена, поскольку товар находится только на стадии производства и не поступил на продажу или уже находится на прилавке, но не продан. Одним из выходов развития бизнеса в этом случае становится предоставление некоторым клиентам отсрочки платежа (поскольку мало кто в сфере предпринимательства готов работать по предоплате). И тут возникает обратная ситуация: раз предприниматель предоставил своим клиентам отсрочку платежа, то и ему в свою очередь предоставляют такую же отсрочку платежа его поставщики. Таким образуется цикл, который постоянно повторяется. Денежные средства, вложенные в покупку сырья и материалов, а также денежные средства в виде дебитор дебиторской и кредиторской задолженности будут, по сути, постоянно «заморожены» в бизнесе. Такой процесс является нормальной издержкой при ведении бизнеса. Так и образуются деньги, которые составляют «оборотный капитал».

Оборотный капитал можно представить в виде таблицы [1, с2].

Таблица 1 - Элементы оборотного капитала

<table>
<tr><td colspan="6">Оборотный капитал</td></tr>
<tr><td colspan="5">Оборотные фонды</td><td rowspan="2">Дебиторская и кредиторская задолженность</td></tr>
<tr><td>Производственные запасы</td><td>Запасы для перепродажи</td><td>Незавершенное производство</td><td>Готовая продукция</td><td>Государственные материальные резервы</td></tr>
<tr><td>сырье</td><td rowspan="5"></td><td rowspan="5"></td><td rowspan="5"></td><td rowspan="5"></td><td rowspan="5"></td></tr>
<tr><td>материалы</td></tr>
<tr><td>запчасти</td></tr>
<tr><td>инструменты</td></tr>
<tr><td>топливо</td></tr>
</table>

Оборотный капитал любой компании представляет собой «замороженные деньги акционеров. Чем интенсивнее развивается бизнес и крупнее он становится, тем значительнее становится доля оборотного капитала в бухгалтерской отчетности. Поэтому главной задачей менеджеров предприятия становится поддержание эффективного размера оборотного капитала. Необходимо внимательно отслеживать средства на счетах, чтобы не было залеживания лишних денег, но при этом склады не заполнялись наперед, для будущего производства. Иначе такой подход просто «съест» все деньги акционеров.

Оборотный капитал – средства, которые в процессе развития бизнеса постоянно меняются. Можно сказать, что это активы и пассивы, обеспечивающие краткосрочную работу компании. В этом и состоит основное отличие оборотного капитала от внеоборотного. Управлять оборотным капиталом значит определять ряд решений по финансированию оборотных активов.

Выделяют два вида оборотных активов: медленнореализуемые, быстрореализуемые и легкореализуемые. К первому типу относят производственные запасы, ко второму – дебиторскую задолженность, к третьему – краткосрочные финансовые вложения.

На величину размеров оборотного капитала, а также скорость превращения оборотных активов в реальные деньги, влияют практически все виды деятельности, совершаемые в результате работы предприятия: закупка сырья, производство, сбыт, маркетинговые и финансовые решения, определение цен на товары, выделение средств на реорганизацию и заработную плату сотрудникам и т.д.

Также можно выделить и ряд внешних факторов, влияющих на варьирование оборотного капитала. К ним можно отнести товарные рынки, принадлежность отрасли, экономические и политические условия. Наиболее ярким примером может служить сильное колебание производства сезонного товара. В этом случае при увеличении спроса на такую продукцию начинает расти, то запасы готовой продукции резко уменьшаются, а дебиторская задолженность увеличивается. Цикл распределения оборотных средств считается завершенным, когда неоплаченные счета по изготовленным товарам обращаются в деньги (рисунок 1).

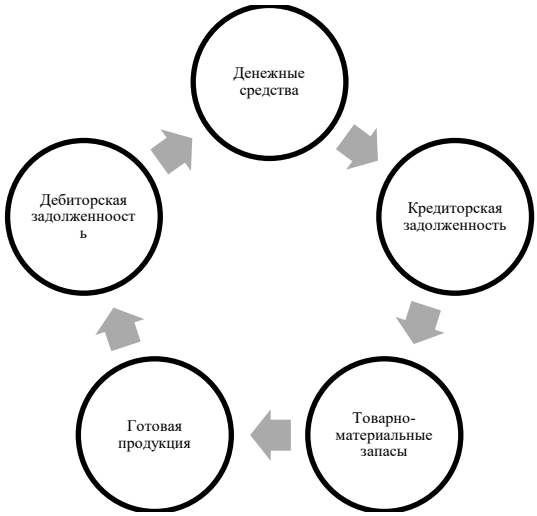


Рисунок 1 - Круговорот оборотного капитала

Оборотный капитал в первую очередь важен для обеспечения непрерывной и эффективной деятельности предприятия в настоящее время. Так как при изменении размера возвратных (текущих) активов часто происходит изменение краткосрочных (текущих) обязательств, то эти два вида учета анализируются вместе с принципами управления чистым оборотным капиталом, размер которого определяется разностью между оборотным капиталом и краткосрочными обязательствами.

При формировании и управлении оборотного капитала компании опираются на различные методы: планирование оборотного капитала и движения денежных средств,

выработка оптимального объема заказа ресурсов, четкое распоряжение дебиторской и кредиторской задолженностью и т.д. В каком порядке будут реализованы эти методы будет зависеть от внутренней финансовой ситуации на самом предприятии.

При условии задержания платежей в первую очередь стоит обратить внимание на метод управления и отслеживания текущего финансового состояния. Часть методов (например, формирования оптимального заказа) довольно подробно рассмотрен в тематической литературе. Согласно современной практике по управлению дебиторской задолженностью, чтобы как можно быстрее получить выплаты нужно обеспечить постоянный контакт с покупателями. А практикой по управлению кредиторской задолженностью является неуплата кредиторам по возможности наибольший срок времени. Также аспекты выбора приоритетов по уплате кредиторской задолженности рассматриваются в разделе об управлении пассивами.

Рассмотрим несколько основных стратегий по управлению оборотного капитала [2, с78].

Консервативная стратегия – стратегия минимизации краткосрочных обязательств и максимизации размера чистого оборотного капитала. Она дает гарантию постоянной ликвидности, но становится дорогостоящей, поскольку долгосрочные обязательства требуют больших вложений и постоянного обслуживания. Это приводит к серьезным издержкам по привлечению финансирования и порождает риск снижения доходности собственного капитала. Такая стратегия выгодна при инфляции, которая увеличивает стоимость краткосрочных источников финансирования; нестабильность работы и отсутствие надежных поступлений денег, а также при льготных условиях долгосрочного заемного финансирования.

Агрессивная стратегия – стратегия покрытия текущих активов преимущественно текущими обязательствами и минимизации чистого оборотного капитала. Здесь существует риск потери ликвидности, поскольку если резко возникнет потребность погасить все краткосрочные обязательства компании приходится реализовывать основные средства.

При выборе стратегии и тактики управления оборотным капиталом фирма должна все же создать для себя компромиссную линию, позволяющую найти баланс между риском потери ликвидности и эффективностью деятельности хозяйствующего субъекта [3, с. 351]. Такого результата можно добиться путем решения следующих важных задач: 1) обеспечить платежеспособность предприятия, а именно способность организации оплачивать счета, выполнять обязательства, избегать угроз банкротства; 2) обеспечить приемлемый объема, структуру и рентабельность оборотных активов.

Очень часто руководство компаний совершает ошибку возлагая работу по управлению и учету оборотного капитала на уже имеющихся специалистов и подразделений, таких как ПЭО и финансовый отдел. Это приводит к провалу, потому что у данных подразделений уже имеются свои обязанности и задачи, которые доминируют над дополнительной нагрузкой, навешиваемой им руководством, и управление капиталом отходит на второй план. Поэтому целесообразнее создать самостоятельный отдел по управлению капиталом. Если сразу выделить денежные средства на создание целого отдела нет возможности, то можно на начальном этапе выделить несколько отдельных специалистов для выполнения данной работы.

Сейчас на многих производствах руководители одновременно являются и наиболее крупными акционерами. Поэтому имеется прогноз, что в связи с углублением рыночных изменений, собственники для увеличения капитала компании станут нанимать профессиональных менеджеров. В связи с этим возникают (и будут значительно нарастать) задачи повышения капитализации (рыночной стоимости собственного капитала). Поэтому задачу управления капиталом собственники часто ставят во главу угла. На крупных предприятиях с негосударственной формой собственности этот процесс уже давно запущен.

Изучая вопрос об управлении капиталом стоит обратить внимание на формирование управленческого баланса. В реальный оборотный баланс должна попасть реальная стоимость

активов и пассивов. Стоит подчеркнуть типичные различия бухгалтерского и управленческого балансов:

— неликвидная продукция на складе готовой продукции и сырья реально может стоить в несколько раз десятков меньше;

— устаревшее и неиспользуемое оборудование, здания, сооружения, не участвующие в текущей деятельности предприятия, не имеют реальной стоимости, особенно если их нельзя продать, сдать в аренду, использовать другим способом;

— суммы пеней и штрафов по задолженностям (перед бюджетом, внебюджетными фондами, по кредитам) включаются не в полном объеме.

Таким образом, реальная стоимость активов может оказаться меньше бухгалтерской, а величина задолженности – больше [5, с140].

Пример. На одном из предприятий по металлообработке по бухгалтерскому балансу сумма оборотных активов составляла 150 млн. руб., сумма текущих пассивов –210 млн. руб. Собственный оборотный капитал по бухгалтерскому учету равен – 70 млн. руб., текущая ликвидность – 73%. Реальная оценка оборотных активов составила 70 млн. руб., текущих пассивов –350 млн. руб., что дает оценку оборотного капитала в размере –140 млн. руб. и существенно отличается от оценок по бухгалтерскому учету. Таким образом реальная ликвидность –32%.

Оборотные средства – одно из важных и основных понятий любой производственной деятельности. Комплексный анализ показателей эффективности использования оборотного капитала становится простым, доступным и действенным способом повысить прибыльность бизнеса если изучать полученные результаты в динамике и за несколько лет.

Список литературы:

1. Смородина Е.А. Мурашева Е.А. Оборотный капитал на предприятии: методы анализа и управления // Colloquium-journal, №19 (40), 2019

2. Бут Т.П., Юрина Е.В. Анализ моделей управления оборотным капиталом // Территория науки, №5, 2017 – с.77-82

3. Корнева Р.К. Основные аспекты политики управления оборотным капиталом промышленного предприятия // Молодой учёный. – 2016. – №5. – с. 349 – 351.

4. Пугачева М. А., Кагарманов Т. Т. Стратегии управления оборотным капиталом и устойчивость организации на рынке // Молодой ученый,№39, 2018 –с. 91-94.

5. Червенкова С.Г., Просвирина М.Е., Пополитова Методы расчета прогнозных значений чистого оборотного капитала при планировании денежных потоков компании // Вестник МГТУ «Станкин», №3 (46), 2018 – с.140

УДК 330.322
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Дмитриева Екатерина Алексеевна
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: etreasure@mail.ru

Артемов Владимир Александрович
к.э.н, доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: ava_fkn@mail.ru

АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕАО «КОНТИ-РУС»

Аннотация: в статье рассматриваются основные моменты, которые необходимо проанализировать для определения правильной политики управления оборотными активами, что позволит увеличить прибыльность любого предприятия. Описывается способ расчета рентабельности оборотных активов и подробно изучается влияние всех составляющих на формирование прибыли.

Ключевые слова: оборотные активы, их состав и структура, управление оборотным капиталом компании, анализ оборотных активов, рентабельность.

Dmitrieva Ekaterina Alekseevna
student 3 year
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: etreasure@mail.ru

Artemov Vladimir Aleksandrovich
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of finance and credit
Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Kursk State University»
E-mail: ava_fkn@mail.ru

ANALYSIS OF CURRENT ASSETS OF THE COMPANY BY EXAMPLE AO «CONTI-RUS»

Annotation: the article discusses the main points that need to be analyzed to determine the correct policy for managing current assets, which will increase the profitability of any enterprise. The method of calculating the profitability of current assets is described and the influence of all components on the formation of profit is studied in detail.

Keywords: current assets, their composition and structure, management of the company's working capital, analysis of current assets, profitability

В связи с экономическим ростом в стране и неуклонным увеличением объема потребляемых оборотных активов приходится пересматривать применяемые на практике подходы к управлению оборотным капиталом предприятия. Поэтому на данный момент одной из важнейших функций финансовой службы любого бизнеса становится организация процесса управления оборотным капиталом. Отсюда вытекает актуальность рассмотрения

анализа состава и структуры оборотных активов, а также их рентабельности. Лишь после этого можно определить ряд взаимосвязанных мероприятий, с помощью которых компания может собственную политику по управлению капиталом.

Анализ оборотных активов следует начинать с анализа активов за предыдущие годы. Необходимой оценке подлежат такие параметры как состав и структура оборотных активов. В первую очередь рассматриваются темпы изменения средней величины активов по сравнению с темпами изменений выручки, вычисляется и оценивается оборачиваемость всех элементов оборотных активов, а также дается оценка рентабельности оборотных активов по прибыли от продаж и экономической рентабельности.

Приведем пример анализа состава и структуры оборотных активов в динамике (таблица 1) [1, с.3].

Таблица 1 - Анализ состава и структуры оборотных активов АО «Конти-рус»

Показатели	на 31.12.2018		на 31.12.2019		на 31.12.2020		Абс. изм., тыс. руб.		Темпы роста, %	
	сумма тыс. руб.	уд.вес, %	сумма тыс. руб.	уд.вес, %	сумма тыс. руб.	уд.вес, %	за 2018 год	за 2019 год	за 2018 год	за 2019 год
Запасы	1307946	47,28	1565607	47,42	1682357	55,9	257661	116750	120	107
Налог на добавленную стоимость	1984	0,07	4446	0,13	1792	0,06	2462	-2654	224	40,3
Дебиторская задолженность	1420798	51,36	1663163	50,37	1143127	38,04	242365	-520036	117	68,7
Прочие оборотные активы	10915	0,4	30222	0,92	38699	1,29	19307	8447	276,9	128
Денежные средства	24914	0,9	38200	1,16	138861	4,62	13286	100661	153	363,5
Итого оборотных активов	2766557	100	3301638	100	3004836	100	535081	-296802	119,3	91

По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы. В структуре оборотных активов изучаемого предприятия (данные табл. 1) преобладает величина дебиторской задолженности. На 31 декабря 2018 и 2019 годов ее доля составляет 51,36 % и 50,37% соответственно; и только в 2020 году доля дебиторской задолженности уменьшилась до 38,04% из-за значительного увеличения размера финансовых вложений предприятия, что в абсолютном выражении привело к ее уменьшению на 520036 тыс. руб. Величина запасов в анализируемом периоде увеличилась почти в 2 раза и на 31 января 2020 года их доля в структуре оборотных активов составила 55,9%. Полученные данные говорят о том, что после проведения анализа состава и структуры оборотных активов предприятие может позволить выделить основные элементы оборотных активов, на которые стоит уделить большее внимание при разработке политики управления оборотными активами компанией на перспективу будущего развития.

Рассмотрим темпы изменения средней величины оборотных активов и темпы изменения величины выручки компании. Результаты расчетов представим в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика темпов роста выручки и среднего объема оборотных активов АО «Конти-рус» за 2019-2020 гг.

Показатели	Сумма тыс. руб.		Изменения	
	2019 год	2020 год	Сумма тыс. руб.	Темп роста, %
Средний размер запасов	1436776,5	1623982	187205,5	113,03
Выручка	10730821	10819556	88735	100,83
Средний объем дебиторской задолженности	1541980,5	1403145	-138835,5	91
Средний объем оборотных активов	3034097,5	3153237	119139,5	103,93

Сравнивая темпы роста выручки предприятия и темпы роста объема оборотных активов (данные табл. 2) получаем, что золотое правило бизнеса не выполняется: темп роста среднего объема оборотных активов составляет 103,93% больше темпа роста выручки (выручка за рассматриваемый период времени выросла на 0,83%). Такое положение сложилось, в первую очередь, из-за увеличения среднего объема запасов предприятия (на 13,03%) и уменьшению средней дебиторской задолженности (на 9 %).

Основным показателем эффективности инвестиций в производство является показатель рентабельности капитала [2, с17]:

$$\mathrm{ROE} = \frac{\mathrm{P}}{\mathrm{E}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где ROE – рентабельность капитала;

P – прибыль;

E– капитал.

По аналогичной формуле рассчитывается рентабельность и оборачиваемость оборотных активов:

Оа = выручка / среднее значение активов,

Са = (стоимость активов на начало года + стоимость активов на конец года) /2,

где Оа – оборотные активы, Са – среднее значение активов.

Согласно формуле, суть основного подхода к управлению компанией состоит в том, что необходимо поставить задачу по максимальному увеличению прибыли при оптимальном объеме и структуре капитала. А если происходит увеличение капитала, то его рост должен быть медленнее чем рост прибыли. Наиболее подверженным изменениям компонентом инвестированного капитала представляется оборотный капитал, который образует цикл операций, результатом которых становится определение финансовой политики компании. Под циклом следует понимать промежуток времени между моментом поступления материалов в производство и погашением дебиторской задолженности покупателем. Получаем, что денежные средства, которые поступают в производство в виде сырья и материалов и последовательно пройдя фазы от незавершенной продукции и полуфабрикатов до готовой продукции на складе, а также после реализации на рынке, поступают обратно в виде дебиторской задолженности. В каждом этапе производства первоначальная стоимость сырья увеличивается на размер добавочной стоимости, которая в свою очередь складывается из зарплаты сотрудников, затрат на энергоресурсы, дополнительные материалы и обслуживание техники. Прибыль, которую получает предприятие в результате реализации готовой продукции, является приращением к авансированному капиталу (имеется в виду весь объем капитала, включая основной и оборотный компоненты) и увеличивает числитель дроби. Но при этом необходимо учитывать, что средства, авансированные в оборотный капитал, не стоит неоправданно завышать. Поскольку чаще всего это проявляется излишком запасов и увеличении дебиторской задолженности. Следовательно, получается, что решением проблем по достижению оптимального уровня оборотных активов необходимо уменьшить знаменатель дроби.

Под оборотным капиталом стоит понимать часть капитала, которую финансируют в оборотные фонды (запасы сырья и материалов, незавершенное производство) и фонды

обращения (готовая продукция, товары, дебиторская задолженность, денежные средства, финансовые вложения) [3, с21]. Финансирование оборотного капитала, традиционно, осуществляется собственными и заемными источниками, т.е. включают средства, полученные от поставщиков и кредитных организаций. Повысить рентабельность капитала, вложенного в производство можно с помощью изменения коммерческих и производственных факторов, которые непосредственно оказывают рычаги влияния на показатель рентабельности капитала, при этом следует обратить внимание на величину средств, авансируемых в производство и альтернативные активы. Платность долговых обязательств, при рассмотрении очевидно образует финансирование оборотного капитала из собственных средств. Но стоит заметить, что использование заемных средств также дает возможность извлечь часть собственных средств из оборота и вложить их во внешние доходные активы. Подводя итоги, можно сказать, что особый интерес для изучения представляет собой такой предмет как управление вопросами платы за размещение средств стоит изучать как отдельный фактор, способный оказывать влияние на эффективность на показатель прибыли и представляет собой интерес для изучения.

Рассматривая данную тему необходимо отталкиваться от следующего принципа: прирост прибыли, определяющей числитель дроби, становится главной движущей силой для роста стоимости бизнеса, что является основным интересом инвесторов для постоянного получения дивидендов и для спекулятивных сделок. Ведь инвесторы осуществляют дополнительные вливания средств, чтобы получить в конечном итоге рост прибыли. Дело в том, что для инвестора такие вливания (знаменатель дроби) становятся временной мерой для извлечения выгоды в будущем. Следовательно, как раз увеличение прибыли является основной величиной, требующей внимания. Наиболее удачная картина возникает, когда компания способна удовлетворить максимальный объем спроса при самостоятельном финансировании своего операционного цикла. В случае если собственные средства покрывают только часть спроса предприятие становится вынуждено привлекать заемные средства для их финансирования. Упущенная выгода относительно идеальной ситуации составит сумму процентов за использование заемных средств. Противная ситуация представляет собой использование заемных средств в обмен добровольно изъятых из оборота частично собственных средств вложения их в доходные активы. В этой ситуации появляется эффект компенсации процентов за пущенные в дело заемные средства процентами на размещенный вклад. Именно его стоит учесть, планируя привлечение займов. Таким образом, основную задачу можно сформировать так: определить оптимальный объем привлекаемых заемных средств для получения максимальной прибыли [4, с127].

Дадим оценку рентабельности оборотных активов по прибыли от продаж и экономической рентабельности. Результаты расчетов представим в таблице 3.

Таблица 3- Анализ рентабельности оборотных активов АО «Конти-рус» за 2019-2020 гг.

Показатели	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение	Темп прироста, %
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1022109	835770	-186339	-19,23
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	655686	537204	1192890	-
Выручка, тыс. руб.	10819556	10730821	88735	-0,83
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	9,4	7,8	-1,6	-17,02
Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	6,06	5,01	-1,05	-17,33
Рентабельность оборотных активов по прибыли от продаж, %	33,69	26,51	-7,18	-21,31
Рентабельность оборотных активов по прибыли до налогообложения, %	21,61	17,04	-4,57	-19.48

Ориентируясь на данные таблицы 3, можно сказать, что размер прибыли от продаж и прибыли до налогообложения, уменьшился. Темп изменения прибыли от продаж (на 19,23%) в анализируемом периоде превышает темп изменения выручки (на 0,83%), таким образом, повышение эффективности деятельности предприятия произошло на фоне незначительного снижения себестоимости продукции. В 2019 году по сравнению с предыдущим годом уменьшилась рентабельность продаж на 17,02% и рентабельность оборотных активов на 21,31%, а значит произошел спад эффективности деятельности предприятия. С помощью расчета показателя экономической рентабельности принимаются важные решения по формированию структуры капитала предприятия, что является необходимым условием для его успешного существования.

Список литературы:

1. Жамбалов Ж.Ч., Гловецкий Н.Я. Оборотный капитал на производстве: анализ и эффективное использование // Вестник евразийской науки, 2019

2. Медведев Я.В. Задача компенсации негативного эффекта от использования заемных источников финансирования оборотного капитала // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, 2018 – с15-23

3. Смородина Е.А. Мурашева Е.А. Оборотный капитал на предприятии: методы анализа и управления // Colloquium-journal, №19 (40), 2019

4. Маркова Н.А. Комплекс мероприятий по управлению оборотным капиталом компании // Научные проблемы водного транспорта, №3, 2020 – с124-133

УДК 338
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.71: Отраслевая структура экономики

Ермоленко Ольга Дмитриевна,
к.э.н., доцент кафедры экономики региона, отраслей и предприятий
ФГБОУ ВО РГЭУ (РИНХ)
E-mail: Olenka_er@mail.ru

Старостина Екатерина Алексеевна
Студентка 3 курса факультета экономики и финансов
ФГБОУ ВО РГЭУ (РИНХ)
E-mail: katrinsstarotina@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНЫМИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯМИ В АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Аннотация: в статье рассматривается процесс управления структурными преобразованиями на примере российских предприятий промышленной отрасли и их вытекающие из этого проблемы. Структурные преобразования взаимосвязаны сформированием управленческих стратегических планов промышленностью, как на местном уровне, так и на региональном и федеральном уровнях. Выявлены перспективные направления в повышении уровня отечественных предприятий.

Ключевые слова: управление структурными преобразованиями; российские производители; предприятия промышленного сектора; перспективы развития российских предприятий.

Ermolenko Olga Dmitrievna,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Regional Economics,
Industries and Enterprises
FSBEI HE RSUE (RINH)
E-mail: Olenka_er@mail.ru

Starostina Ekaterina Alekseevna
3rd year student of the Faculty of Economics and Finance
FSBEI HE RSUE (RINH)
E-mail: katrinsstarotina@yandex.ru

MANAGEMENT OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE REGION

Abstract: the article discusses the process of managing structural transformations on the example of Russian industrial enterprises and their resulting problems. Structural transformations are interconnected with the formation of management strategic plans by industry, both at the local level and at the regional and federal levels, promising directions in raising the level of domestic enterprises have been identified.

Keywords: structural change management; Russian manufacturers; industrial sector enterprises; prospects for the development of Russian enterprises.

Проблема управления структурными преобразованиями в агропромышленном комплексе занимает серьёзное место в экономике России, поскольку это довольно сложный организационная система, направленная на развитие финансово-промышленной политики России, целью которой является выработка и координация принимаемых решений. Влияние научно-технического разработок и прорывных технологий формируются методы реализации управленческих решений в области развития агропромышленного сектора.

Это изменения экономической сфере деятельности, изменения в научных и производственных платформах предприятий, в развитии технологических укладов, которые ведут к изменению конкурентоспособности предприятий страны, как в позитивном, так и в негативном направлении. Они могут сильно повлиять на положение национальных предприятий на глобальных рынках, могут привести к изменению качества жизни сложной экономической системы в целом [1]. Системные изменения в формировании стратегии развития агропромышленного комплекса необходимо производить как региональном, так и на федеральном уровнях.

Для качественного управления структурными преобразованиями промышленных предприятий, которые бы приносили нужный эффект в условиях сложной системы экономики страны и мира, необходимо поставить сложные многоуровневые цели и задачи для управления этой экономической системой. И применить эти принципы не только на государственном уровне, но и на масштабе местного самоуправления для того, чтобы обеспечить высокую жизнедеятельность для предприятий национального промышленного сектора.

Данные стратегические планы управления влияют на ведение инвестиционной деятельности научно-производственных предприятий, они влияют на внедрение инновационной политики путём системных нововведений и инновации под воздействием НТП [3].

Тесно связано управление и с денежно-кредитной политикой Центрального Банка, налоговой политикой Российской Федерации и её бюджетной политики на основе условий и источников финансирования экономического роста. Качество жизни людей играет серьезную роль, ведь население рассматривается не просто как капитал повышения эффективности экономической деятельности.

Для Российской Федерации характера многоукладная промышленность, для которой необходимо согласовывать конфликты интересов между субъектами структурных преобразований. Функция управления обеспечивает условия для экономического роста промышленных предприятий нашей страны, которое в марте 2021 г. выросло на 1,1% г/г после снижения на -3,2% в феврале 2021 года [3].

Формирование промышленной политики и управления ее реализацией крайне важно фактом того, что промышленность для нашей страны остается основной экономики, её роста, поскольку она предопределяет важнейшие хозяйственные и социальные задачи государства.

Особенности промышленного сектора страны проявляются в зависимости экономики от экспорта сырья, что является проблемой и слабостью производства промышленного сектора России.

Когда инструменты промышленной политики направлены лишь на то, чтобы национальный продукт обладал конкурентоспособностью на макроэкономическом уровне, то это несет сильнейшие риски и угрозы в различные этапы развития рынков на международном уровне. Данные риски направлены на зависимость промышленности страны, её показателей и производства от мировой конъектуры. Система реализации политики в области развития агропромышленного комплекса представляют обобщенность между экономическими рычагами и организационными методами. Их главной задачей является содействие разработке и производству новых видов продукции; решению задач, которые связаны с взаимодействием множества производственных отраслей, технологических комплексов, отдельных промышленных предприятий для сбалансированного развития промышленного сектора в целом (Рисунок1) [2].

Высокая селективность	Низкая селективность
– прямое перераспределение ресурсов государства в точечных интересах различных предприятий промышленной отрасли; – льготное налогообложение, субсидирование; – государственные гарантии по займам субъектов; – прямое инвестирование; –государственное регулирование цен на отдельные категории товаров;	– поддержка конкурентоспособности национальных компаний; – техническое регулирование предприятий промышленного сектора; – страхование рисков производственной деятельности; – обучение и переквалификация рабочего персона ла;

Рисунок 1 – Инструменты промышленной политики

И в результате такой политики приходится лишь защищаться от негативных последствий внешних агрессоров, потому как в моменты всеобщего кризиса, различных экономических шоков и потрясений, данные инструменты ставятся под сомнение, поскольку не обладают должной эффективностью воздействия на промышленный сектор (Рисунок 1).



Рисунок 2 – Система инструментов региональной промышленной политики

Основными достоинствами такой системы инструментов является связь с конкретным промышленным производством или предприятием, которая направлена именно на уровень регионального воздействия.

Однако существует важный недостаток данного набора инструментов, который сильно усложняет надлежащее и своевременное выполнение регионами своих норм в обеспечении производственно-экономической поддержкой и поддержки сотрудничества во внешнем и внутренних контурах развития. И, прежде всего, это отсутствие контакта взаимодействия региональных инструментов с инструментами государственной

промышленной политики [3].

Для качественного управления структурными преобразованиями промышленных предприятий, которые бы приносили нужный эффект в условиях сложной системы экономики страны и мира, необходимо поставить сложные многоуровневые цели и задачи для управления этой экономической системой. И применить эти принципы не только на государственном уровне, но и на масштабе местного самоуправления для того, чтобы обеспечить высокую жизнедеятельность для предприятий национального промышленного сектора. На сегодняшний день в развивающихся странах трансформационные экономики характеризуются высокой открытостью, они зависимы от влияния внешних факторов среды функционирования предприятий агропромышленного сектора экономики, что определяется, в первую очередь, экзогенными факторами, предопределяющими механизмы усиления качества промышленного производства.

Структурные преобразования связаны с налоговой политикой нашей страны, ведь данные условия и источники финансирования производства ведут к устойчивому экономическому развитию, и как следствие, к улучшению качества жизни населения Российской Федерации и всех сфер её деятельности [4].На сегодняшний день ведется глубокий поиск новых структурных элементов, которые осуществляют сложное преобразование отраслей и предприятий промышленного комплекса в единую структуру. Можно сделать вывод о том, что такие цели политики управления, как повышение качества жизни на макроуровне, и повышение производительности труда на микроуровне, направлены на повышение уровня отечественных предприятий и приводят к реорганизации производства.

Они стараются ликвидировать неэффективные бизнес-процессы, а также заменить устаревшие в физическом и моральном плане основные производственные фонды. Такие цели управления предполагают внедрение технологических инноваций и выпуск усовершенствованных технологически продуктов [3].

На сегодняшний момент остро стоит необходимость разработки и повышения эффективности разрабатываемых стратегий развития организационно-экономического механизма функционирования агропромышленного комплекса страны, формирования системы институциональных мер и механизмов, определяющих формы и методы экономической оценки инновационной, промышленной и инвестиционной перспективы [5].

Таким образом для того, чтобы государственная политика коррелировала нынешним целям управления функциональными изменениями аграрного сектора экономики, необходимо показатель финансового обеспечения трансформировать в соответствии со спросом на кредитные ресурсы со стороны производственной сферы. Это потребует тщательного экономического отслеживания как основного рычага для определения эффективности деятельности предприятий сектора.

Список литературы:

1. Баранов Э.Ф. Доклад Центра развития НИУ ВШЭ «Индексы интенсивности промышленного производства». Москва. 2019. с.140

2. Бородин Д.В. Управление структурными преобразованиями экономики промышленных отраслей России с точки зрения институционального подхода на современном этапе //Российское предпринимательство. — 2015. — № 3 (273). — с. 389-402.

3. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит // Бухгалтерская отчетность АО «Агрокомплекс» [Электр. ресурс]. Режим доступа: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2328000083_ao-firma-agrokompleks-im-n-i-tkacheva

4. Министерство экономического развития Российской Федерации // О динамике промышленного производства. Апрель 2021 года – 4 с.

5. Официальный сайт компании «Агрокомплекс» [Электр. ресурс]. Режим доступа: https://www.zao-agrokomplex.ru/

6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электр. ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/

УДК 330.322
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством.
ГРНТИ 06.52: Экономическое развитие и рост. Прогнозирование и планирование экономики. Экономические циклы и кризисы

Занина Ольга Владимировна
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов
ФГБОУ ВО «Курская государственная
сельскохозяйственная академия им. И.И. Иванова»
E-mail: o.zanina@inbox.ru

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье проведена оценка состояния социальной защиты населения Курской области за последние пять лет (2016-2020 гг.). Проведенный анализ показал незначительный темп роста и низкий крайне уровень фактических значений основных социальных гарантий. В Российской Федерации необходимо реформирование действующих механизмов финансирования социальных гарантий.

Ключевые слова: социальная защита населения, социальные гарантии, бедность, доходы населения, заработная плата, величины прожиточного минимума.

Zanina Olga Vladimirovna
Associate Professor of the Department of Accounting and Finance
«Kursk State Agricultural Academy named after I.I. Ivanov»
E-mail: o.zanina@inbox.ru

ASSESSMENT OF THE STATE OF SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION OF THE KURSK REGION

Abstract: the article cases the state of social protection of the population of the Kursk region over the past five years (2016-2020). The analysis showed an insignificant growth rate and an extremely low level of actual values of the main social guarantees. In the Russian Federation, it is necessary to reform the existing mechanisms for financing social guarantees.

Keywords: social protection of the population, social guarantees, poverty, incomes of the population, wages, living wages.

Исследуя динамику социально-экономических показателей последних пяти лет, можно выявить положительную тенденцию в их темпах роста, однако абсолютные значения свидетельствуют о крайне низких значениях, индикаторы уровня жизни фактически являются неэффективными.

Расслоение в обществе ежегодно увеличивается, что говорит об отсутствии социальной защиты со стороны государства.

Среднедушевые денежные доходы населения в 2020 году составили 28070,1 рублей и возросли на 2,5 % к 2019 году; реальные денежные доходы на душу населения снизились на 1,0 %.

Среднемесячная начисленная заработная плата в целом по области (по оперативным данным) в январе-декабре 2020 года составила 35952,0 рубля с ростом на 9,1 % к январю-декабрю 2019 года; реальная заработная плата выросла на 4,9 %.

Средний размер назначенных месячных пенсий за 2020 год составил 14485,77 рублей

с ростом на 5,7 % к аналогичному периоду 2019 года.

Несмотря на устойчивую тенденцию роста абсолютных показателей и превышения прожиточного минимума в 3 раза, уровень денежных доходов населения Курской области в целом остается крайне низким.

Таблица 1- Оценка среднедушевых денежных доходов населения в Курской области за 2016-2020 гг.[1]

Доход населения	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Изм. (+,-) 2020 к2016 гг.	Темп роста, в %, 2020 к 2016 гг.
Все население	100	100	100	100	100		
до 7 000,0	5,9	5,4	4,9	4,1	3,5	-2,4	59,32
от 7 000,1 до 10 000,0	7,8	7,3	6,9	6,1	5,6	-2,2	71,79
от 10 000,1 до 14 000,0	12	11,5	11	10,1	9,8	-2,2	81,67
от 14 000,1 до 19 000,0	14,3	14,1	13,7	13,1	12,9	-1,4	90,21
от 19 000,1 до 27 000,0	18,2	18,2	18	17,9	18,1	-0,1	99,45
от 27 000,1 до 45 000,0	22,8	23,3	23,7	24,6	25,4	2,6	111,40
от 45 000,1 до 60 000,0	8,5	8,9	9,4	10,1	10,5	2	123,53
свыше 60 000,0	10,5	11,3	12,4	14	14,2	3,7	135,24
от 60 000,1 до 75 000,0	4,4	4,7	5	5,5	5,7	1,3	129,55
от 75 000,1 до 100 000,0	3,4	3,6	4	4,5	4,6	1,2	135,29
свыше 100 000,0	2,7	3	3,4	4	3,9	1,2	144,44

В таблице 1 представлены показатели среднедушевых денежных доходов населения в Курской области в 2020 году.

Согласно данным наибольшая доля населения (25,4%) имеют доходы в размере от 27 000 до 45 000 рублей, для Курской области данные доход является средним. Однако 3,5% населения получают доходы ниже 7000 рублей, 5,6% ниже 10 000 рублей, а также доходы 9,8% не превышают 14 000 рублей. Это свидетельствует о том, что фактически около 20 % населения находятся за чертой бедности.

Согласно расчетам, отметим, что темп роста за последние пять лет имеет положительную динамику среди доходов свыше 27 000 рублей и отрицательную среди доходов, не превышающих 19 000 рублей. Это является положительным, так как говорит о небольшом сокращении бедного населения.

Таблица 2-Динамика среднемесячной заработной платы в Курской области за 2016-2020 гг.[1]

Годы	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	Темпы роста номинальной заработной платы, в % к предыдущему году
2016	25324	107,9
2017	27274,1	107,7
2018	29937,1	109,8

2019	32670,5	109,1
2020	35113,7	107,5

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в Курской области за 2016-2020 гг. возросла на 38,7%. Темп роста имеет положительную динамику, в среднем наблюдается рост на 7-9%.

Таблица 3 - Оценка численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в Курской области за 2016-2020 гг.[1]

Годы	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (ВПМ), тыс. человек	Темпы роста, в % к предыдущему году	в процентах от общей численности населения
2016	117,5	-	10,5
2017	115,9	98,6	10,3
2018	110,4	95,3	9,9
2019	110,1	99,7	9,9
2020	109,3	99,3	9,9

Согласно представленным данным, видим, что фактическая численность населения с денежными доходами ниже ВПМ в Курской области составляет в 2020 году 109 тыс. человек. То есть более 100 тыс. человек нуждаются в минимальном обеспечении, при чем, нуждаются уже долгие годы. Такой показатель не вызван пандемией, официальные данные показывают, что последние пять лет население с доходами ниже ВПМ имело несущественное сокращение. Отметим, последние три года фактически не произошло сокращение населения, нуждающегося в социальной защите населения.

Для снижения доли населения, находящегося за чертой бедности в России в рамках социальной помощи ввели:

-пособия для семей с детьми в возрасте от 3 до 16 лет;

-увеличили размер материнского капитала и установили его на рождение первого ребенка;

- программу социального контракта.

В рамках повышения доходов населения предусмотрено:

-установление МРОТ на уровне прожиточного минимума;

-ежегодная индексация заработной платы работников бюджетной сферы и пенсий;

- содействие занятости женщин, воспитывающих детей снижение ставки НДФЛ для малообеспеченных семей.

Таблица 4 - Динамика величины прожиточного минимума за 2016-2020 гг., руб. [1]

Годы	Все население	в том числе по социально – демографическим группам населения		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
2016	8352	8961	6959	8352
2017	8751	9411	7270	8700
2018	9061	9720	7528	9107
2019	9818	10552	8178	9758
2020	10201	10945	8655	10627

Величина прожиточного минимума с 2016 года по 2020 год выросла в Курской области на 22,1%. Очевидно, что величина 10201 рублей не является реально жизни населения. Так потребительская корзина, установленная государством, не отвечает

требованиям для удовлетворения населением жизненных потребностей.

Отметим, что, не смотря на рост двух основных минимальных гарантий – минимального размера оплаты труда и величины прожиточного минимума, они по-прежнему остаются самыми незначительными среди развитых государств.

Зарубежные страны и их социальная политика устанавливают подобные выплаты исходя из реальной потребительной корзины, для того, чтобы человек мог позволить себе продукты питания, одежду по нескольким сезонам, а также выплаты налогов и, например, платеж по ипотечному кредитованию или ипотеке. В нашей стране действует противоположная практика, государство устанавливает пособия исходя из собственных располагаемых финансовых источников.

Помимо этого, если детально изучить потребительскую корзину, то можно увидеть, что ежегодно происходит снижение количества (веса) продуктов питания, иначе население должно питаться меньше. Хоть и продовольственная корзина отмечает различия по регионам, тем не менее, дальневосточные города и города Сибири даже теоретически не могут вместить свои расходы в утвержденную сумму, так как транспортировка продовольственных и непродовольственных товаров существенно увеличивает стоимость товаров. Например, стоимость растительного масла в Курской области от 80-100 рублей против 600-700 рублей г. Сургута.

Данному вопросу посвящено множество статей и исследований, где доказано, что фактически человек не может существовать, вести нормальную жизнедеятельность, не приносящую вред здоровью по подобной корзине, установленной государством.

В стратегиях социально-экономического развития Курской области следует уделить особенное внимание росту занятости граждан и уровня оплаты их труда, оказанию адресной социальной государственной поддержки наиболее незащищенным слоям населения [2, с. 340]. Кроме того, современные мировые тенденции показывают, что активное внимание стоит уделять привлечению инвестиций в основной капитал, что будет способствовать созданию и воспроизводству жизненно важных объектов для населения – нового жилья, реконструкции и модернизации систем образования и здравоохранения и, как следствие - повышению социальной защиты населения[3, с. 48].

Подводя итог, отметим, низкий уровень социальных гарантий является прямым показателем качества жизни людей, очевидно, что действующие показатели не отвечают современным требованиям. Проведенный анализ показал незначительный темп роста и крайне низкий уровень фактических значений основных социальных гарантий. В Российской Федерации необходимо реформирование действующих механизмов финансирования социальных гарантий. Государству необходимо ежегодно пересматривать реальную потребительскую корзину, на основе которой устанавливается величина прожиточного минимума, который, в свою очередь, служит основой установления большинства социальных гарантий.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономическое положение2021.URL: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/174.htm

2. Алпеева Е.А., Занина О.В. Экономическое управление развитием социальной защиты населения // Экономика в промышленности. Т. 14. С.339–348.

3. Занина О.В. Совершенствование механизма установления социальных гарантий в российской Федерации // В сборнике: Молодежная наука – развитию агропромышленного комплекса. Материалы Всероссийской (национальной) научно- практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. 2020. С. 46-49

УДК 336.22
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Карапетян Грета Тиграновна,
Магистрант 1 курса
ФГБОУ ВО «Южно-Российский институт управления РАНХИГС при Президенте РФ
E-mail: karapetyan.greta@yandex.ru

Оганесян Гарик Семенович,
Магистрант 1 курса
ФГБОУ ВО «Южно-Российский институт управления РАНХИГС при Президенте РФ
E-mail: garikoganes663mail.ru@gmail.com

Ажогина Наталья Николаевна,
к.э.н., доцент кафедры экономической теории и предпринимательства
ФГБОУ ВО «Южно-Российский институт управления РАНХИГС при Президенте РФ
E-mail: azhogina-nn@ranepa.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В ЮФО И СКФО И ВЫЯВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ В ВЫБРАННЫХ РЕГИОНАХ

Аннотация: в данной статье рассмотрены критерии оценки эффективности деятельности налоговых органов. В качестве примера, авторами проанализирован уровень эффективности представителей налоговой службы в ЮФО и СКФО: сформулированы основные проблемы и упущения, а также предложены пути совершенствования их деятельности.

Ключевые слова: налоги, налоговые органы, эффективность, ЮФО, СКФО.

Karapetyan Greta Tigranovna,
1st year Master's student
South-Russian Institute of Management RANEPA under the President of the Russian Federation
E-mail: karapetyan.greta@yandex.ru

Oganesyan Garik Semyonovich,
1st year Master's student
South-Russian Institute of Management RANEPA under the President of the Russian Federation
E-mail: garikoganes663mail.ru@gmail.com

Azhogina Natalia Nikolaevna,
Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Economic Theory and Entrepreneurship
South-Russian Institute of Management RANEPA under the President of the Russian Federation
E-mail: azhogina-nn@ranepa.ru

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE TAX AUTHORITIES IN THE

SOUTHERN FEDERAL DISTRICT AND THE NORTH CAUCASUS FEDERAL DISTRICT AND IDENTIFICATION OF THE MAIN PROBLEMS IN THE ACTIVITIES OF THE AUTHORITIES IN THE SELECTED REGIONS

Abstract: this article discusses the criteria for evaluating the effectiveness of the activities of tax authorities. As an example, the authors analyzed the level of efficiency of representatives of the tax service in the Southern Federal District and the North Caucasus Federal District: the main problems and omissions are formulated, and ways to improve their activities are proposed.

Keywords: taxes, tax authorities, efficiency, SFD, NCFD.

На сегодняшний день от эффективности функционирования налоговой системы зависят темпы и качество экономического роста страны. Именно налоги являются косвенным инструментом стимулирования бизнес-структур к функционированию в приоритетных отраслях народного хозяйства и обеспечения расширенного производства страны. Поэтому необходим систематический мониторинг эффективности налоговой системы федерального и регионального уровня и своевременная корректировка при наличии долгосрочной политики выстраивания фискальных отношений между бизнесом и государством.

Однако, вместе с тем, в современных российских реалиях можно сформулировать следующие проблемы, которые имеют место в отношении региональных налогов:

– уход «в тень» убыточных бизнес-структур с целью минимизации затрат и сохранения предприятия «на плаву»;

– оптимизация налоговых режимов и получение дополнительных льгот за счет дробления предприятия на несколько мелких, без предоставления фактической самостоятельности им;

– применение финансовых схем. Позволяющих минимизировать налоговую базу через создание фирм-однодневок, взаимозависимых дочерних предприятий и др.;

– выплата части заработной платы «в конвертах», позволяющая повысить региональный уровень доходов без уплаты налогов;

– отказ от декларирования доходов, в частности от реализации объектов имущества или недвижимости;

– проблемы с взысканием НДФЛ при отсутствии задекларированного дохода у гражданина, приобретающего дорогое имущество;

– невозможность начисления имущественных налогов в силу того, что объекты имущества не поставлены на учет в регионе.

В связи с этим, исследование выбранной проблемы приобретает особую значимость.

Поиск критериев и методик оценки эффективности очень часто затрагивается специалистами и экспертами в разных областях, особенно если речь идет об эффективности в органах государственной власти. Ученые предлагают использование таких критериев, как коэффициент начисления налогов, коэффициент собираемости налогов и ряд других показателей. Ряд исследователей применяет различные способы оценки эффективности такие, как системный анализ всех показателей или применение бальных оценок.

За не столь долгий срок функционирования налоговой системы в Российской Федерации критерии оценки эффективности подвергались пересмотру далеко не единожды. Каждый этап реформ, проводимых в сфере налоговой системы в целом и налоговых органов в частности, изменялись приоритеты и критерии, с помощью которых возможно оценить, насколько эффективно работает тот или иной орган, и эффективно ли.

Тем не менее, стоит отметить, что ни ранее, ни в настоящее время не существовало и не существует единой системы оценки эффективности деятельности налоговых органов – можно выделить одну из основных классификаций и рассмотреть критерии, содержащиеся в ней.

Приведенные на рисунке критерии оценки эффективности деятельности налоговых органов были разработаны Министерством финансов Российской Федерации и предложены в качестве целой системы оценивания.

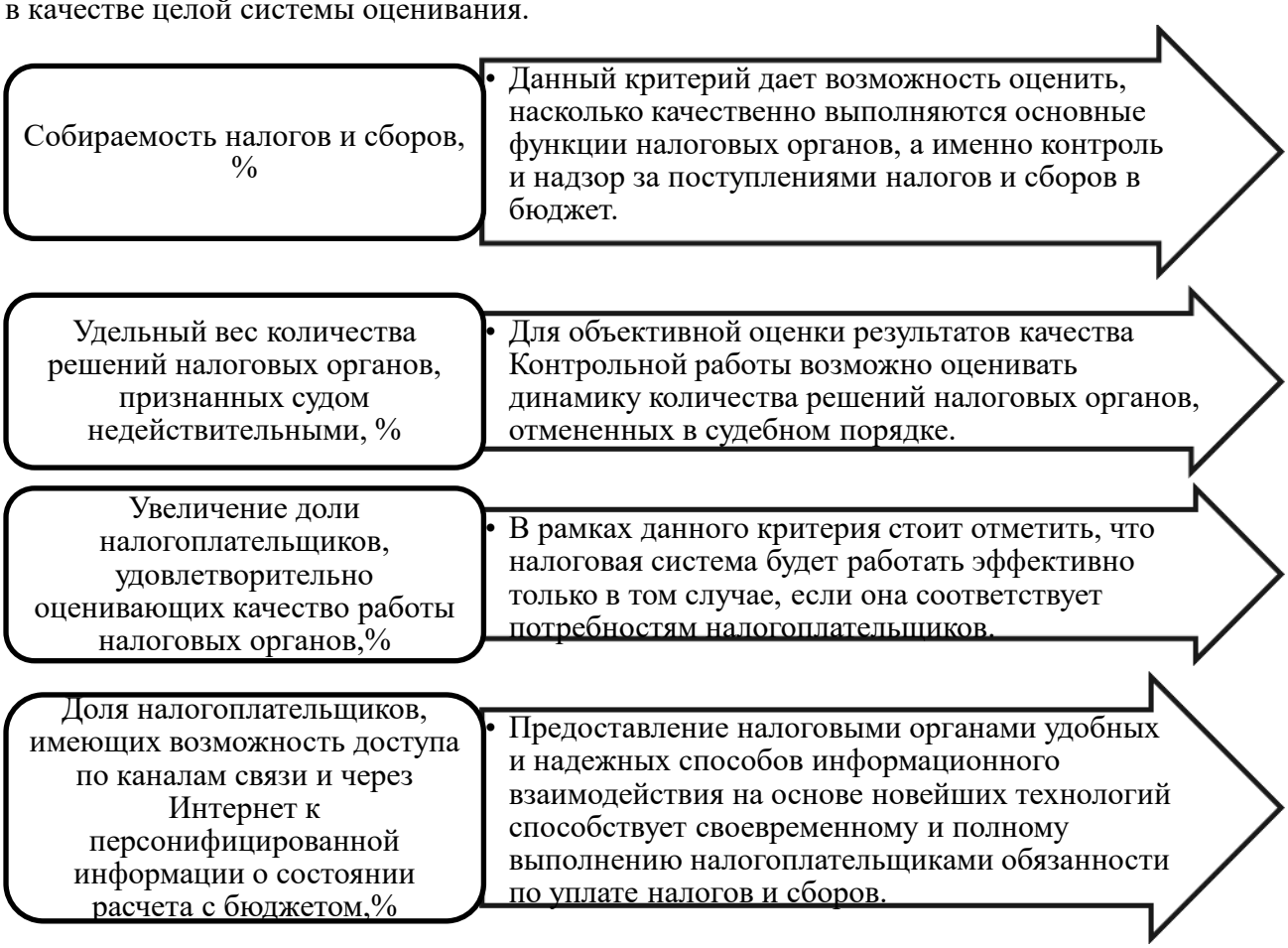


Рисунок 1 —Критерии оценки эффективности деятельности налоговых органов, разработанные Минфином РФ

Однако, как уже было сказано ранее, представленные на рисунке критерии - далеко не единственные, позволяющие оценить работу налоговых органов. Тем не менее, анализа вышеперечисленных критериев вполне достаточно, чтобы понять, что на современном этапе существую определенные проблемы, касающиеся работы налоговых органов.

В ЮФО и СКФО наблюдается несколько основных проблем, связанных с деятельностью налоговых органов [1]:

- большая текучесть кадров;
- уменьшение налоговых поступлений;
- увеличение доли коррупционной составляющей в деятельности органов;
- слабое законодательство.

Например, в Краснодарском крае (ЮФО) произошло снижение деловой и потребительской активности на фоне отрицательных последствий, связанных с коронавирусной инфекцией. Данное событие крайне негативно отразилось на поступающих доходах, администрируемых налоговой службой. Таким образом, с территории края в бюджетную систему России поступило почти 576 млрд рублей, администрируемых ФНС доходов, что на 13,2 млрд рублей ниже уровня прошлого года [2]. За 2020 год в бюджетную систему Российской Федерации от налогоплательщиков Ставропольского края (СКФО) поступило более 150 млрд руб., что на уровне поступлений 2019 года. На 9 % снизились поступления в федеральный бюджет, на 6,5 % – в консолидированный бюджет края[2].

Также проблемой является недостаточный контроль в деятельности налоговых органов. Многие граждане и предприятия все еще зачастую не соблюдают правила уплаты налогов или и вовсе пытаются от нее уклониться. Налоговые органы, и без учета влияния

данного фактора, загружены, вследствие излишней забюрократизированности аппарата, а, принимая во внимание и эту составляющую, нельзя не отметить, что им крайне трудно контролировать каждого гражданина или организацию.

Из несоблюдения правил уплаты налогов вытекает еще одна проблема данного округа, как, впрочем, и СКФО: низкий уровень собираемости налогов.

Говоря о забюрократизированности аппарата и несовершенстве нормативно-правового регулирования, стоит заметить, что, во-первых, наблюдается дублирование некоторых функций налоговых органов, что заметно затормаживает их деятельность, и, во-вторых, законодательство в сфере налогов, как и в любой другой сфере в Российской Федерации, довольно часто меняется, что также приводит к неким затруднениям.

Помимо данных проблем, можно выделить еще одну: чрезмерная трата ресурсов из-за большого количества бумажной работы. Налоговые органы должны показывать результаты своей деятельности гражданам, чтобы они могли убедиться в чистоте и прозрачности налоговой системы, поэтому им сотрудникам приходится работать не только в привычном бумажном формате, но и дублировать свою деятельность в электронные источники, такие как сайты министерств, администраций города.

Говоря о Северо-Кавказском федеральном округе, так же важно заметить, что в период пандемии очень сильно снизился объем штрафов, выписываемых в коммерческой сфере, то есть бизнесу. С первого взгляда данный факт нельзя посчитать серьезной проблемой, ибо показатели эффективности, согласно официальным документам, выросли. Однако, стоит отметить, что такое снижение произошло не потому, что произошел резкий рывок в продвижении бизнеса и эффективности его работы, а потому, что в 2020 году в связи с пандемией ввели послабления на разного рода налоговые проекты. Тем не менее, нельзя однозначно расценить данный факт как минус, ведь показатели все же повысились. Так, например, налоговые претензии к бизнесу в январе-июне 2020 года, кроме Северной Осетии, снизились в Астраханской области (-91%), Рязанской области (-89,1%), а также в Камчатском крае (-87,3%) и Тюменской области (-87%).

Еще одной проблемой эффективной деятельности налоговых органов в данных регионах является текучка кадров. Проблема текучести кадров является одной из характерных черт для налоговых органов на протяжении всего периода их реформирования как на уровне центра, так и на уровне субъектов Федерации. Данный процесс имеет несколько причин:

- низкая мотивация работников. Материальное стимулирование деятельности слишком мало для начинающих специалистов, а моральное не слишком развито в данном типе органов. Возможно, для решения этой проблемы следует разработать более обширную систему мотивации персонала в налоговых органах. Так же, заработная плата совершенно не соответствует тому объему работы, который приходится выполнять;

- монотонная работа быстро надоедает. Молодые специалисты, и так не слишком замотивированные на работу в налоговых органах, не могут выполнять одни и те же действия в течение долгого времени;

- слишком большая ответственность. Работа с налогами предполагает постоянные подсчеты, для многих специалистов это является сложным в психологическом плане.

Для решения некоторых из этих проблем налоговым органам ЮФО и СКФО предлагается усовершенствовать систему найма работников, выбирая их по более обширному количеству критериев, и разработать более приемлемую систему непосредственно работы персонала.

В заключение, хотелось бы отметить, что изучение вопроса о деятельности налоговых органов крайне актуально сейчас. Налоговая система является одной из основополагающих, поэтому от того, насколько эффективно функционируют налоговые органы, будет зависеть деятельность всего государства в целом.

Тем не менее, наряду с важностью эффективного функционирования налоговых органов, стоит отметить, что в ЮФО и СКФО существуют определенные проблемы, такие

как быстрая текучесть кадров, недостаточная разработанность нормативно-правового регулирования, забюрократизированность аппарата и многие другие, которые были ранее упомянуты в работе. Для их решения следует внести корректировки в систему управления кадрами и в целом реформировать организационную составляющую их деятельности.

К сожалению, на данный момент не существует единого метода оценивания эффективности деятельности налоговых органов, тем не менее, существую различные критерии, с помощью которых это можно сделать. Однако, некоторые их них также нуждаются в изменениях, потому что они слишком сложны.

Список литературы:

1. Иванова О. А., Пупков Э. В. Проблемы осуществления налогового контроля на современном этапе // Пермский юридический альманах. 2021. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-osuschestvleniya-nalogovogo-kontrolya-na-sovremennom-etape (дата обращения: 20.11.2021).

2. Итоги работы налоговых органов края 2020 [Электронный ресурс] URL: https://www.nalog.gov.ru/rn23/news/activities_fts/10598628/ (Дата обращения: 27.05.2021)

УДК 334.027
08.00.01Экономическая теория
ГРНТИ 06.81:Экономика и организация предприятия. Управление предприятием

Карпенко Ольга Анатольевна
к.э.н.,
ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
E-mail:olga180008@yandex.ru

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ КАК ИНСТИТУТ ЗАНЯТОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: в работе рассматривается вопрос предоставления социальных контрактов для малоимущих семей. Приводится аналитика экономических показателей, рассматриваются особенности и направления предоставления таких контрактов, группы потребителей государственных услуг – получателей контрактов. В работе приводится сравнение с опытом зарубежных стран, а также современная статистика по заключению контрактов. Также внимание уделяется возможности предоставления социальных контрактов для развития современного интеллектуального и инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: социальный контракт, социальные инновации, социальное проектирование и предпринимательство, интеллектуальное и инновационное предпринимательство.

Karpenko Olga Anatoljevna
PhD in Economy
Samara State Ecoomic University
E-mail:olga180008@yandex.ru

SOCIAL CONTRACT AS AN INSTITUTIONOF EMPLOYMENT AND FINANCING OF MODERN INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP

Abstract: the paper considers the issue of providing social contracts for low-income families. The analysis of economic indicators is given, the directions of granting such contracts are considered, comparison with the experience of foreign countries is considered. Attention is also paid to the possibility of providing social contracts for the development of modern intellectual and innovative entrepreneurship.

Keywords: social contract, social innovations, social design and entrepreneurship, intellectual and innovative entrepreneurship.

В настоящий момент после всплесков пандемии и на фоне общего снижения экономического развития произошел серьезный спад предпринимательской активности, а также возрастание безработицы и снижение уровня жизни населения, причем без средств к существованию, согласно прогнозу Высшей школы экономики на 2021 год, рискует остаться свыше миллиона человек. За чертой бедности уже на конец 2019 г. жило 13,1% населения. [8] В этих условиях власти ищут новые способы поддержки людей, лишившихся средств и предпринимателей, близких к разорению.

В послании Федеральному Собранию 2019 года Владимир Путин объявил, что государство должно помочь людям выйти из сложной жизненной ситуации. А эффективной мерой по борьбе с бедностью президент назвал социальный контракт. По его словам, этот механизм достаточно успешно действует во всём мире. [4] В 2019 г., еще до пандемии, из

федерального бюджета было выделено 7 млрд руб. на новую форму социальной защиты – социальные контракты с малоимущими гражданами. Данная мера предусмотрена в целях оказания помощи в борьбе с безработицей и ростом уровня бедности в стране.

Социальный контракт – это специальный договор, который оформляется между центром социальной поддержки и малоимущей семьей (или одиноко проживающим малоимущим гражданином) на определенный срок. В соответствии с этим контрактом уполномоченный орган в сфере социальной защиты населения обязуется оказать гражданину государственную социальную помощь, а гражданин реализовать мероприятия, предусмотренные программой социальной адаптации. [2, с. 55]

Основной задачей такого контракта – предоставление и реализация средств и полученных знаний так, чтобы в будущем человек мог получать постоянный доход от своего обеспечения. К примеру, на выделенные средства можно купить оборудование, инструменты, или вложиться в свое дело. Все эти действия, в будущем, могут либо окупить себя, либо поспособствовать улучшению материальной ситуации всей семьи.

Общее понимание того, что система соцзащиты нуждается в серьезных реформах, возникло еще до пандемии. В развитых странах постоянно ищут новые способы справиться с бедностью, молодежной и пенсионной безработицей и старением населения – все это увеличивает нагрузку на систему социальной защиты. Классическая схема выплаты пособий признана слишком затратной для экономик развитых стран, и они выбрали так называемую активизирующую социальную политику. Ее отличие от традиционной социальной защиты (пенсий и пособий) в том, что граждане не получают пособие только на основании дохода или статуса (например, инвалидности). Для получения такого пособия они должны проявить активность – начать искать работу и трудоустроиться, или же запустить свой бизнес и начать зарабатывать. Подобная социально-экономическая политика имеет своей целью поменять статус человека с получателя пособия на статус активного работника. Таким образом делается попытка решить две задачи: сэкономить бюджет и простимулировать занятость, а также вытекающие из них задачи – соответственно, повышение грамотности (в случае обучения), появление новых рабочих мест (в случае открытия или расширения своего дела) и снижение безработицы.

По данным ОЭСР, программы активизирующего типа в том или ином виде уже работают в США, Австралии, Великобритании, большинстве стран ЕС и некоторых странах Азии и Латинской Америки.

В России оказание социальной помощи на основании социального контракта впервые стало применяться в 2012 г. [1, с. 198] Признанный малоимущим гражданин может получить пособие, если успешно выполнит условия договора с социальной службой: найдет работу, займется предпринимательством, пройдет курсы повышения квалификации или предпримет иные действия по улучшению своего положения. До 2020 г. регионы предоставляли эту услугу добровольно и за счет средств местного бюджета. Регионов, занявшихся этим, было около 50, но в одних услуга предоставлялась в натуральной форме, в других же ее получали менее 10 человек в год. В 2021 году 21 российский регион получил федеральные субсидии на эксперимент с социальным контрактом под поручение о снижении показателя бедности на 50%. [3]

Административные барьеры, которые надо преодолеть, чтобы участвовать в активизирующих программах, в других странах относительно низкие, что позволяет привлечь людей из глубокой бедности и из маргинализированных групп. Заявитель получает пособие, как только проходит тренинг и трудоустраивается. Также налажен и контроль за расходованием средств: получатель регулярно отчитывается о своих достижениях и встречается с социальными службами.

Другая важная черта новых программ в зарубежных странах – ключевые показатели эффективности (KPI) для социальных служб, согласно которым количество трудоустроенных должно расти, а количество людей на пособиях – снижаться. Часто сотрудники социальных служб получают прямые выплаты за каждого трудоустроенного, а если сотрудник не

выполняет требования, его могут даже уволить. Чтобы дополнительно поощрить конкуренцию, услугу передают на аутсорсинг негосударственным поставщикам – НКО и частным организациям.

Исследования опыта активизирующих программ в других странах обнаружили непредвиденные эффекты и оппортунизм сотрудников социальных служб. Находясь под давлением показателя KPI, они оценивали трудоустраиваемость заявителей на глаз, дискриминируя некоторые группы, например, людей с зависимостями, высокими или неопределенными требованиями к трудоустройству, представителей некоторых этносов. Среди тактик отсеивания встречались назначение неправильного времени приема, затягивание оформления документов, плохие рекомендации для оценочной комиссии. В некоторых случаях с отсеиванием пытались бороться, назначая новые KPI, но результата это не давало. В других случаях неформальные практики переросли в формальные требования. В социальных службах Великобритании, например, бюрократам предлагали использовать цвета для ранжирования заявителей. В зависимости от степени готовности к работе им назначают зеленый, желтый или красный цвет. В штате Арканзас, США, перед заключением контракта на пособие делают тест на наркотики.

При всем этом активизирующие программы показали формальную эффективность в большинстве зарубежных стран, и правительства отчитались о нужном количестве трудоустроенных. Правда, немногочисленные независимые исследования показали, что бедность не уменьшилась. Большинство заявителей устроилось на плохую низкооплачиваемую работу, что не улучшило положения их семей. Бедными предсказуемо остались и те, кого отсеяли.

В России для получения социальных контрактов типичными получателями контракта являются две группы заявителей. Первая – представители среднего класса, прежде всего самозанятые и индивидуальные предприниматели, т. е. те, кто полностью лишился дохода и подходит под все требования программы. Вторая – действующие получатели пособий, которым социальные службы просто предложат новую программу и возможность трудоустройства.

Административные барьеры при получении помощи в России также высоки. Они, например, включают контроль доходов членов семьи. Это лишит контракта тех, кто проживает с работающими пенсионерами или не выписал из квартиры бывшего супруга. Контракт также требует работать на полную ставку – сложная задача для матерей-одиночек и значительной доли бедных в России. Тем, кто нуждается в изменении привычек, социальная защита едва ли может помочь: у нее нет нужной квалификации. И даже в поиске вакансий интернет дает больше возможностей, чем социальный контракт.

Существуют и неформальные препятствия. Как и в других странах, активизирующую программу сопровождают KPI для исполнителей. Сначала социальные службы должны набрать получателей в разных пропорциях на каждый тип услуги. Не более половины заявителей должны получить помощь на поиск работы, по 20 и 15% – на повышение квалификации и открытие дела соответственно. Не менее чем половине получателей после оказания услуги должен быть обеспечен доход выше прожиточного минимума, а предоставление повторных контрактов, хоть и возможно, но не желательно. Можно предположить, что социальная служба будет заключать контракт не со всеми подходящими по требованиям, а с теми, кто будет полезен для показателя KPI.

Однако несмотря на все сложности, контракт, скорее всего, будет признан эффективным и распространен на всю Россию. Реальное влияние контракта на уровень бедности будет сложно понять без дополнительных независимых исследований и оценок. А выяснить, насколько в действительности хороша программа, важно, так как контракт из дополнительной меры поддержки может превратиться в основную с предполагаемым сроком предоставления субсидий из федерального бюджета на ближайшие 9 лет.

С апреля 2021 года предоставление социальных контрактов гражданам, желающим реанимировать, восстановить или начать свою предпринимательскую деятельность началось

и в Самарской области. Сейчас перед уполномоченными органами Министерства социально-демографической и семейной политики Самарской области (далее – Министерство)стоит задача выдать гражданам – заявителям средства, предусмотренные в бюджете на реализацию социальных контрактов по Самарской области до конца 2021 года и работа ведется в ускоренном порядке. В 2021 году на эти цели для г.о. Самара выделено 1 млрд руб. и по итогам 6 месяцев роздано всего около 30 % средств. При этом в районах области некоторые уполномоченные органы уже успели раздать все предусмотренные для этих целей средства. Решение о предоставлении средств принимается на специальной комиссии в уполномоченном органе Министерства по области.

Для получения контракта семья гражданина должна быть признана малоимущей, показа свой доход за последние 3 месяца. Величина прожиточного минимума для признания семьи (гражданина) малоимущей в настоящий момент составляет: для детей 11 000 руб., для трудоспособного населения 12 126 руб., для пенсионеров 8 751 руб.

Социальные контракты предоставляются на срок от 3 месяцев до года, на поиск работы – не чаще раза в год. Выплата имеет целевой характер и может быть использована исключительно на мероприятия, предусмотренные программой социальной адаптации.

Для назначения выплаты гражданину необходимо предоставить в ГКУ СО «Комплексный центр социального обслуживания населения Самарского округа» по месту жительства или пребывания либо в электронном виде через портал suprema63.ru полный пакет документов. [6]

Размер денежной выплаты по социальному контракту определяется в соответствии с Методикой расчета социальной помощи в виде денежной выплаты по социальному контракту и не может превышать в целом 35 тысяч рублей. Социальная помощь в виде денежных выплат и социальных услуг по социальному контракту предоставляется со дня заключения социального контракта на период от трех до двенадцати календарных месяцев и выплачивается ежемесячно или единовременно в соответствии с программой социальной адаптации. [5]

Социальная помощь в виде денежных выплат и социальных услуг по социальному контракту назначается на основании заявления-декларации гражданина от себя лично (для одиноко проживающих граждан) или от имени своей семьи, заявления законного представителя гражданина, в котором заявителем определяется вид социальной помощи, указываются сведения о составе семьи, доходах, сведения о получении государственной социальной помощи в виде предоставления социальных услуг и принадлежащем ему (его семье) имуществе на праве собственности. Социальная помощь в виде денежных выплат и социальных услуг по социальному контракту назначается при условии назначения гражданину социального пособия.

Социальные контракты предоставляются по 3 направлениям: на поиск работы, на ведение предпринимательской деятельности, в том числе – личного подсобного хозяйства и на иные мероприятия по преодолению трудной жизненной ситуации (последнее направление встречается реже). Условиями предоставления социального контракта является то, что среднедушевой доход на семью должен быть ниже прожиточного минимума, гражданин должен быть зарегистрирован как безработный или ищущий работу, либо зарегистрирован как предприниматель, самозанятый (либо не зарегистрирован в случае, если свое дело открывается впервые), либо наличие трудной жизненной ситуации.

Предоставление социального контракта на поиск работы (со сроком до 9 месяцев) предполагает выделение уполномоченными органами Министерства по области (ГКУ СО «Комплексный центр социального обслуживания населения») следующей помощи: [7]

- суммы в 12 126 руб. единовременно и ежемесячно после трудоустройства этой же суммы не более 3-х месяцев;
- до 30 000 руб. на обучение при необходимости;
- 6 063 руб. ежемесячно на период обучения (не более 3-х месяцев);
- оказание содействия в трудоустройстве совместно с центром занятости.

- От гражданина требуется постановка на учет в Центре занятости в качестве безработного, регистрация в ИАС Общероссийской базы вакансий «Работа в России», поиск работы и трудоустройство, а также профессиональное обучение или дополнительное профессиональное образование при необходимости.
- Предоставление социального контракта на ведение предпринимательской деятельности (до года) предполагает выделение следующих видов помощи:
- до 250 000 руб. единовременной помощи (на ведение личного подсобного хозяйства – до 100 000 руб.), в т.ч. до 5% суммы – на постановку на учет в качестве ИП и до 15% суммы – на аренду помещения;
- до 30 000 руб. на переобучение при необходимости;
- содействие в подготовке бизнес-плана через Бизнес-инкубатор (содействие в ведении личного подсобного бизнес-хозяйства через МАУ АЭР, ИКАСО, Бизнес-инкубатор);
- утверждение бизнес-плана на комиссии.

От гражданина требуется регистрация в ФНС в качестве ИП или самозанятого, разработка бизнес-плана для рассмотрения на комиссии, документальное подтверждение расходования средств, приобретение основных средств и имущества (сельскохозяйственной продукции) в соответствии с контрактом, реализация произведенной сельскохозяйственной продукции, возврат средств в случае прекращения ИП. [7]

Предоставление социального контракта в случае трудной жизненной ситуации (со сроком до 6 месяцев) предполагает выделение суммы 12 126 руб. на целевое расходование: товары первой необходимости, лекарственные препараты, лечение, товары и услуги дошкольного образования.

От гражданина требуется выполнение мероприятий по социальному контракту. Примерный перечень товаров содержит одежду, обувь, домашний текстиль, школьные принадлежности, лекарства, корма для животных, ветеринарные препараты, инвентарь, подведение водопровода, газификация, покупку стройматериалов и оборудования.

При этом заключение социального контракта не является основанием для прекращения других мер государственной поддержки, если они оказываются в настоящий момент, гражданин может совмещать все формы поддержки.

Также предполагается ежемесячная отчетность гражданина, получившего контракт (каждое 5 число месяца, следующего за отчетным), о расходовании средств и в случае неполной их траты, неизрасходованные средства придется вернуть в бюджет. В случае излишних расходов гражданин может самостоятельно доплатить необходимую сумму за счет собственных средств, если таковые у него имеются. При этом возврат средств в бюджет является более сложной и нежелательной процедурой, чем доплата собственных. Возврат средств социального контракта предусмотрен и в случае прекращения деятельности ИП, но проработать оно должно как минимум в течение года.

Заметим, что с помощью таких контрактов возможно и профинансировать создание новых интеллектуальных или инновационных фирм или стартапов, или даже открыть свое интеллектуальное дело как ИП или самозанятый. Это особенно актуально для студентов последних курсов, магистрантов и аспирантов, живущих отдельно от родителей и подходящих под категорию малоимущих семей, например, изготовление одежды и предметов быта из пластика, «умные технологии» для сельского хозяйства, создание игровых серверов, медиабизнес в интернете, развитие коворкингов, антибактериальная уборка квартир, эко-ресторан, всевозможные устройства для детей, инвалидов и т.д.

Малые инновационные предприятия (МИП) — это хозяйственные общества, создаваемые при университете с целью коммерциализации и внедрения результатов интеллектуальной деятельности студентов, аспирантов и сотрудников. Это экономические субъекты, хозяйствующие в относительно небольших масштабах; функционирование этих предприятий направлено на создание продуктовых, технологических, сервисных, маркетинговых, организационно-управленческих и прочих инноваций, что сопряжено с получением прибыли.

Социальный контракт для них может быть выгодным в связи с тем, что субъекты малого инновационного предпринимательства сталкиваются со значительными трудностями при поиске финансирования и партнеров из числа представителей среднего и крупного бизнеса. МИП не всегда доступны источники информации о мерах государственной поддержки, маркетинговых и логистических возможностях, перспективах международного сотрудничества и т.д.

Таким образом, для развития современного предпринимательства, в том числе интеллектуального и инновационного в условиях дефицита государственных ресурсов и неблагоприятной экономической ситуации институт социально-контрактного финансирования, успешно запущенный в реализацию, может послужить отправной точкой опоры для запуска и развития таких компаний.

Список литературы:

1. Дубенко О.С. Особенности и основные отличия социального контракта в регионах России [Текст] // Труды Института государства и права Российской академии наук. 2016. № 3. С. 196-204.

2. Дубенко О.С. Социальный контракт как новый вид социальной помощи [Текст] // Кадровик. 2016. № 10. С. 53-58.

3. Как будет работать социальный контракт в России. - [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2020/05/20/830686-sotsialnii-kontrakt (дата обращения 29.08.2021)

4. Послание Президента Федеральному Собранию. [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/59863 (дата обращения 24.09.2021)

5. Социальная помощь в виде денежных выплат и социальных услуг по социальному контракту. Социальный портал Министерства социально-демографической и семейной политики Самарской области. - [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://suprema63.ru/msdr/portal/social/privileges/privilege/detail.do?pconditionId=26932809 (дата обращения 20.09.2021)

6. Социальный контракт. Администрация г.о. Самара. – [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://www.samadm.ru/authority/department_of_families-_custody_and_guardianship/sotsialnyy-kontrakt/ (дата обращения 18.09.2021)

7. Социальный контракт. Министерство здравоохранения Самарской области. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://minzdrav.samregion.ru/2021/05/21/soczialnyj-kontrakt/ (дата обращения 12.09.2021)

8. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 18.08.2021)

УДК 332.142.4
08.00.05Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.61: Территориальная структура экономики. Региональная и городская экономика

Кислицкая Наталья Александровна
к.э.н., доцент кафедры экономики, финансов и природопользования
Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
E-mail: kislitskaya-na@ ranepa.ru

Медякова Екатерина Михайловна
к.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений
Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
E-mail: medyakova-em@ranepa.ru

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Аннотация: В статье исследуется повышение инвестиционной привлекательности региона, так как инвестиции играют важнейшую роль в создании благоприятных условий и высокого темпа развития экономики региона. Авторами сделан вывод о том, что управление развитием региона в части инвестиций заключается не только в наращивании темпов роста, объемов и конкурентоспособности, но и в поддержании стабильности и устойчивости развития отраслей, а иногда и вовсе консервации последних для стимулирования равномерного роста.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инновационный потенциал, региональная экономика, устойчивое развитие.

Kislitskaya Natalia Alexandrovna
Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Economics
Finance and Environmental Management
South-Russia Institute of management – branch of the Russian Academy of national economy and state service under the President of the Russian Federation
E-mail: kislitskaya-na@ ranepa.ru

Medyakova Ekaterina Mikhailovna
Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of International Economic Relations
South-Russia Institute of management – branch of the Russian Academy of national

economy and state service under the
President of the Russian Federation
E-mail: medyakova-em@ranepa.ru

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ROSTOV REGION AS A BASIS FOR THE FORMATION OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE REGION

Abstract: The article examines the increase in the investment attractiveness of the region, as investments play a crucial role in creating favorable conditions and a high rate of development of the region's economy. The authors conclude that the management of the development of the region in terms of investments consists not only in increasing the growth rate, volume and competitiveness, but also in maintaining the stability and sustainability of the development of industries, and sometimes even the conservation of the latter to stimulate uniform growth.

Keywords: investments, investment attractiveness, innovation potential, regional economy, sustainable development.

В условиях динамично развивающегося рынка его участникам необходимо постоянно адаптироваться к происходящим изменениям, чтобы сохранять свою устойчивость и конкурентоспособность на рынке, а также повышать эффективность и прибыльность деятельности, что требует определенных затрат ресурсов. В связи с данной проблемой основополагающее значение в современной экономике занимают инвестиции. Инвестиции являются двигателем развития любой отрасли экономики. Инвестиции выступают необходимым условием развития как на уровне предприятий и организаций, так и в масштабах всей страны. В связи с этим представляется интересным изучение инвестиционной сферы и особенностей создания благоприятных условий для ее развития на уровне такого субъекта Российской Федерации как Ростовская область.

Несмотря на все преимущества инвестиций на любой уровне экономического агента нельзя забывать и о рисках, связанных с инвестиционной деятельностью. Наличие рисков – это неотъемлемая часть инвестиционной деятельности. Между тем, в современной экономической науке существуют пути и методы минимизации рисков. Снижение рисков позволяет повысить инвестиционную привлекательность объекта для привлечения инвесторов.

Для принятия правильного управленческого решения инвестором, необходим инвестиционный проект, который призван дать полный анализ и оценку объекту инвестирования. Важным элементом этого процесса является разработка инвестиционной политики региона, под которой понимают определённую систему взаимосвязанных и взаимозависимых между собой принципов и механизмов реализации организационно-управленческой и экономико-правовой деятельности органов исполнительной власти, которая, в свою очередь, нацелена на развитие, поддержку и стимулирование инвестиционных процессов конкретного региона и при этом не противоречит принятой государством инвестиционной политике [1, с. 177].

Инвестиционная политика региона базируется на следующих основополагающих принципах:

1. Инновационная ориентированность. Только ориентируясь на инновационную составляющую экономики становится возможным обеспечить её конкурентоспособность и эффективное поступательное развитие. Поддержка инноваций должна иметь системный, всеобъемлющий и последовательный характер;

2. Системность, комплексность. Данные принципы предполагают под собой то, что экономика региона представляет собой систему, состоящую из взаимообусловленных элементов. Соответственно, для проведения наиболее эффективной инвестиционной

политики совершенно необходимо учитывать особенности и характеристики системы, её элементов, сложившихся внутри системы связей;

3. Публичность, открытость. Данные принципы означают, что для общества, потенциальных инвесторов должна быть в полной мере доступна информация, касающаяся инвестиционной политики региона, различных её характеристик и особенностей;

4. Предсказуемость. Для привлечения большего количества капитала законодательная база в сфере инвестиционной политики должна быть чёткой и систематизированной, то есть не требующей постоянных и критических изменений в своём содержании. Соответственно, если первоначально законодательная база создана неумело и наспех, а изменения впоследствии носят непоследовательный характер, инвесторы будут обходить такой регион стороной;

5. Расстановка приоритетов. Данный принцип также связан с грамотно выстроенной законодательной базой в сфере инвестиционной политики. Нормативно необходимо определить приоритетные направления поддержки инвестиционного притока, создание определённых территорий роста региона, которые способны дать наибольший прирост экономики в будущем (к примеру, путём создания льготных условий для новых инвесторов);

6. Единства действий органов власти различных уровней. Суть данного принципа заключается в необходимости последовательной и совместной реализации и разработки инвестиционной политики на всех уровнях власти;

7. Проведения единой социальной и инвестиционной политики. Эффективная инвестиционная политика должна быть направлена на повышение качества условий жизни населения и только в таком случае население и органы власти региона будут решительно настроены на сотрудничество с инвесторами. Содержание принципа состоит в необходимости нахождения баланса между данными важнейшими компонентами;

8. Реализация полного мониторинга инвестиционных процессов и результатов инвестиционной политики. Для оценки успешности проведения инвестиционной политики, её различных компонентов, проблем и неисправностей, своевременного их исправления или улучшения, необходимо иметь информацию о реализации политики в полном объёме, соответствующую систему оценки, чёткие и конкретные критерии, понятные и нормативно закрепленные механизмы и методы мониторинга.

Летом 2021 года на состоявшемся Петербургском международном экономическом форуме было отмечено, что Ростовская область поднялась с тридцать первого на двенадцатое место в национальном рейтинге инвестклимата регионов РФ. Это весьма показательное событие, признает результат совместных усилий государственной власти и бизнеса по созданию и поддержанию инвестиционной привлекательности региона. К тому же участие представителей региона в форуме вкупе с данными рейтинга позволило заключить ряд соглашений и инвестиционных договоров на общую сумму 21 миллиард рублей, благодаря которым на Дону вырастет объем жилищного строительства, а жители смогут взять кредит по ставке от 2-3,5%. Рассмотрим более подробно, как региону удалось достичь данных результатов.

Анализ правового поля, определяющего условия реализации политики в части привлечения инвестиций изучаемого субъекта показывает, что данный субъект Российской Федерации выбирает либеральную модель инвестиционной политики и реализует широкий спектр методов, призванных стимулировать деятельность инвесторов на территории. К ним можно отнести:

- предоставление налоговых каникул и региональных налоговых льгот;
- льготная ставка займа – 7%годовых;
- подготовку необходимых квалифицированных трудовых ресурсов;
- развитие объектов инфраструктуры, вовлеченных в инвестиционный процесс, за счет бюджетных средств;
- предоставление государственных гарантий инвесторам.

Еще одним документом, регулирующим инвестиционный процесс, является

Инвестиционная декларация Ростовской области. Декларация представляет ряд ключевых принципов согласованности действий органов власти и акторов из числа бизнес среды в части инвестиционной и предпринимательской деятельности. К таким принципам относятся равенство субъектов инвестиционной и предпринимательской деятельности во взаимодействии с органами власти, их вовлеченность в процесс принятия управленческих решений и оценки их эффективности, прозрачность деятельности органов государственного управления, и ориентация административного регулирования на использование лучших отечественных и зарубежных практик взаимодействия регионов и субъектов инвестиционной деятельности. Данные принципы во многом предопределяют деятельность регионального аппарата управления.

В частности, Ростовская область – первая из всех территориальных единиц Российской Федерации, в которой была создана отдельная организация, занимающаяся исключительно разработкой и продвижением инвестиционного потенциала области – Агентство инвестиционного развития. Данный факт положительно сказался на инвестиционном климате в области, ведь обычно полномочия по привлечению инвестиций в регион возложены на служащих, занятых в профильных министерствах, однако они загружены и без того большим массивом работы и ограничены разнообразными инструкциями, что снижает эффективность их деятельности в области регулирования инвестиционной деятельности [2]. За время работы привлекло в регион более 6 млрд долларов инвестиций. Приятным моментом для потенциальных инвесторов также является то, что предоставление услуг АИР для них бесплатно.

Важным критерием успеха является и тот факт, что Ростовская область - один из первых субъектов нашей страны, в котором целенаправленно, адресно и методично были созданы правовые основы для реализации механизма государственно-частного партнерства и сформированы требуемые условия для привлечения инвестиционных средств для передовых проектов. Это подтверждается благоприятной положительной динамикой основных экономических показателей области.

Также на территории области действует Стратегия инвестиционного развития Ростовской области до 2030 года, основной целью которой является создание условий для инвестиционной платформы опережающего развития экономики региона. Стратегия содержит помимо системы целеполагания, классический подход к прогнозированию процесса реализации – три различных по вводных условиям сценария развития инвестиционной среды – негативный, стабильный и положительный, а также в стратегии инвестиционного развития области прописан механизм её реализации и порядок контроля и мониторинга по разработанной системе показателей за основными участниками и субъектами, ответственными за исполнение.

Ежегодно предоставляемые отчеты о реализации вышеуказанного комплекса мер позволяют проанализировать исчерпывающую информацию, необходимую в том числе и для реализации принципа прозрачности проведения инвестиционной политики в регионе. После формирования отчета каждый год проходит процедура пересмотра стратегии, в ходе которой из документа в целях его оптимизации исключаются неактуальные положения и вносятся объективные изменения, отвечающие новым вызовам внешней среды.

Стоит отметить, что несмотря на колоссальную работу, проведенную органами власти субъекта для реализации Стратегии инвестиционного развития существует серьезный разрыв между некоторыми плановыми и действительными измеримыми критериями:

1. Объем инвестиций за счет всех источников финансирования в процентах к предыдущему году в сопоставимых ценах согласно плановым показателям должен был составить 103,2%, однако удалось достичь лишь 76,4%;
2. Объем инвестиций за счет всех источников финансирования в действующих ценах в полюсах роста составил 138 428,4 млн рублей вместо 326 892,9;
3. Не смогли достичь планового показателя и объемы отгруженной инновационной продукции (товаров, работ, услуг) 47,1 млрд рублей против 86;

4. Объем инвестиций в основной капитал по виду экономической деятельности «Образование» вовсе не смог и на половину приблизиться к плановому показателю – 1 522,7 млн рублей против плановых 11 245,2.

Согласно предоставленной информации, можно сделать вывод, что в Ростовской области несмотря на развитость правовых основ и инфраструктурной среды для эффективной реализации инвестиционной политики на уровне региона следует уделить большее внимание объему инвестиций в сферу образования, так как на сегодняшний день данный показатель является самым отстающим. Для этой цели наиболее рационально использовать такой инструмент как государственно-частное партнерство в данной области, а также возможно создание специального инвестиционного фонда.

В наблюдаемый период всеобщего экономического корона-кризиса, однако, Ростовская область продолжила реализовывать масштабные экономические проекты, что говорит о хорошей степени прочности экономики региона, в том числе и в инвестиционной сфере. Основные приоритетные направления реализации инвестиционной политики и инвестиционного развития Ростовской области также определены в вышеуказанной Стратегии до 2030 года. Всего выделено пять приоритетных направлений.

Первым направлением определено развитие на территории Ростовской области экономических кластеров, представляющих собой сосредоточение на определенной местности совокупности взаимосвязанных предприятий, научно-исследовательских центров и иных организаций, дополняющих и усиливающих конкурентные преимущества друг друга. Как утверждено в документах региона, максимальный эффект коллаборации производственного, научно-образовательного и инфраструктурного потенциала региона может дать создание кластеров.

В мировой экономической практике существует огромное множество подтверждений тому, что кластерный подход является эффективным методом обеспечения стимулирования развития экономики региона, повышению его конкурентоспособности и бюджетной самостоятельности, а также содействует более рациональному распределению ресурсов. [3, с.34]

На данный момент на территории области успешно функционирует восемь экономических кластеров. Следующим направлением развития определены полюсы роста, или же региональные центры, как территории, наиболее предрасположенные для инвестиционных влияний, которые могут оказать сильное стимулирующее влияние на собственную зону влияния и экономику региона в целом. В Ростовской области определены 7 полюсов роста:

1. Инновационно-технологический – Ростовская агломерация, представляющая собой социально-экономическое объединение различных населенных пунктов вокруг Ростова-на-Дону. Губернатор Ростовской области В. Голубев считает, что развитие агломерации создаст условия для кооперации усилий нескольких муниципальных образований по решению общих проблем, что несомненно благоприятно скажется на социально-экономическом развитии региона в целом. Однако, на данный момент несмотря на то, что есть и агломерационные эффекты, существует и ряд дисбалансов, порождаемых наиболее успешными городами-спутниками Ростова-на-Дону и затрудняющих дальнейшее успешное развитие Ростовской агломерации [4].

2. Индустриальные полюсы роста – Восточно-Донбасский, Таганрогский, Волгодонской. Для этих территорий сняты инфраструктурные ограничения, созданы условия для привлечения филиалов ведущих мировых и российских промышленных корпораций для организации массового конкурентоспособного производства.

3. Агроиндустриальные полюсы роста – Миллеровский, Морозовский и Сальский агроиндустриальные центры. Данное направление базируется на динамично развивающемся малом и среднем бизнесе, так же на данных территориях планируется создание и содействие деятельности агроиндустриальных парков, которые в свою очередь должны обеспечить реализацию территориальной политики.

Третьим приоритетным направлением инвестиционного развития Ростовской области признана инновационная сфера. Наличие инноваций должно стать мотивационным элементом для повышения конкурентоспособности региона и темпов роста его экономики. На территории рассматриваемого субъекта действует некоммерческое партнерство «Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области» с целью поддержки эффективного пространства для работы всех акторов инноваций. В привлечении инвестиций по указанному приоритетному направлению также учувствует Агентство инноваций Ростовской области. В инновационной сфере региона определены такие локомотивные направления как информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии, новые материалы и нанотехнологии, рациональное природопользование, транспортные системы, энергоэффективность и энергосбережение.

Субъекты малого и среднего бизнеса Ростовской области обладают достаточно большим, однако нереализованным потенциалом несмотря на то, что данный сектор обеспечивает устойчивость и постоянное адаптивное самообновление экономики региона, а также выступает инструментом стабильной занятости населения. Заместитель директора Департамента экономики Ростовской области П. Коростиева в апреле 2019 года отметила, что малый и средний бизнес дает 35% от общего оборота ростовского бизнеса, и что существуют возможности для дальнейшего развития[5].

В Стратегии инвестиционного развития среди приоритетных направлений также выделены и социальные инвестиции, под которыми законодатель подразумевает продолжительное во времени финансирование социальной сферы для получения различных социальных и экономических выгод. Существует мнение, что инвестирование социальной сферы не выгодно для самих инвесторов, однако ряд исследователей отмечают, что социально ответственные предприятия получают большие экономические преимущества за счет формирования благоприятного имиджа компании, повышения лояльности потребителей и привлечение новых клиентов. Данное направление является приоритетным ввиду необходимости модернизации социальной сферы региона, созданию новых и повышения уровня существующих социальных услуг.

В качестве приоритетных направлений инвестиционного развития Ростовской области также можно привести перечень инвестиционных проектов «100 Губернаторских инвестиционных проектов». Данный перечень ведется с 2011 года и за весь период его существования было реализовано 64 проекта, суммарный объем инвестиционных влияний которых составил свыше 202 млрд рублей. На сегодняшний день перечень состоит из 55 инвестиционных проектов и ежеквартально проходят заседания Совета по инвестициям при Губернаторе Ростовской области для обновления перечня и возможного добавления в него новых инвестпроектов [6].

Реализация проектов из данного перечня не только приносит экономические выгоды региону, но также и способствует развитию социальной сферы и улучшению качества жизни населения региона, возможности предоставления жителям новых услуг различного характера, улучшения транспортной, социальной, коммуникационной инфраструктур.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что реализация приведенных выше приоритетных направлений инвестиционного развития Ростовской области имеет своей целью создание условий для повышения темпов социально-экономического роста региона. Однако стоит для проведения успешной долгосрочной инвестиционной политики органам власти региона предстоит своевременно реагировать на изменения внешней среды, нужды и интересы граждан, предприятий и организаций, реализующих свою экономическую деятельность на территории данного региона, появление новых экономических трендов. Продолжение работы над развитием мер оказания поддержки инвесторов и государственно-частного партнерства также может способствовать ускоренной реализации инвестиционной политики региона по приведенным выше приоритетным направлениям.

Список литературы:

1. Угрюмова, А. А. Региональная экономика и управление: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Угрюмова, Е. В. Ерохина, М. В. Савельева. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. С.308

2. Сетевое издание еженедельника «Аргументы и Факты» // URL: https://aif.ru/ugol/domesticgoods/unikalnye_mehanizmy_razvitiya_chem_investorov_privlekaet_rostovskaya_oblast (дата обращения 21.10.2021)

3. Тополева Т. Н. «Инновационные промышленные кластеры в региональной экономике» / Журнал «Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки» № 3 / 2019.

4. Меркулова О. «Образ Ростовской агломерации осложняют дисбалансы» / Интернет-издание «Эксперт. Юг.» № 8 (434) / август 2019 / URL: https://expert.ru/south/2019/08/obraz-rostovskoj-aglomeratsii-oslozhnyayut-disbalansyi/ (дата обращения: 21.10.2021)

5. Официальный сайт деловой газеты «Город N» // URL: https://gorodn.ru/razdel/novosti_kompaniy/praktika_biznesa/24084/ (дата обращения: 21.05.2021)

6. Официальный портал Правительства Ростовской области // URL: https://www.donland.ru/activity/1291/ (дата обращения: 21.10.2021)

УДК 336.13
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
Конорев Александр Михайлович
E-mail: konorev04@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация: местные бюджеты выполняют важную роль в реализации экономических и социальных функций государства. Денежные ресурсы муниципальных бюджетов используются не только для удовлетворения текущих потребностей муниципального образования, но и принимают активное участие в финансировании государственных программ. В работе рассматриваются параметры доходной и расходной части бюджета г. Курска. Проведен анализ государственного финансирования инвестиционных процессов на местном уровне на основе реализации муниципальных программ.

Ключевые слова: финансирование, муниципальные программы, бюджет, развитие, инвестиционный процесс, доходы, расходы.

Ph. D., associate Professor of the Department of Finance and credit
Of the «Kursk state University»
Konorev Alexander Mikhailovich
E-mail: konorev04@mail.ru

STATE FINANCING OF INVESTMENT PROCESSES AT THE MUNICIPAL LEVEL

Abstract: local budgets play an important role in the implementation of the economic and social functions of the state. Monetary resources of municipal budgets are used not only to meet the current needs of the municipality, but also take an active part in the financing government programs. The paper examines the parameters of the revenue and expenditure side of the budget of the city of Kursk. The analysis of state financing of investment processes at the local level based on the implementation of municipal programs is carried out.

Keywords: financing, municipal programs, budget, development, investment process, income, expenses.

Основным источником государственного и муниципального финансирования инвестиционных процессов на муниципальном уровне является муниципальный бюджет. Муниципальный бюджет – это основной план доходов и расходов муниципального образования, который определяет особенности финансово-экономических процессов на ближайший год и перспективу. Рассмотрим финансирование инвестиционных процессов на муниципальном уровне на примере г. Курска [1, с.16].

При анализе основных параметров проекта бюджета г. Курска на 2022 г и на плановый период 2023 и 2024 годов было установлено что доходы бюджета города Курска в 2022 году составят 14 млрд. 424,5 млн. рублей, в т.ч. без финансовой помощи из областного бюджета планируется в размере 4648738 тыс. рублей или 102,5 % к запланированной сумме на 2021 год. За трехлетний планируемый бюджетный период прогнозируется увеличение

доходов бюджета (без финансовой помощи из областного бюджета) на 355420 тыс. рублей или на 7,65%.

Налоговых и неналоговых доходов в 2022 году запланировано в размере 4645918 тыс. рублей или 99,94 %. Наибольшая доля в структуре налоговых и неналоговых доходов приходится на налоговые доходы – 89,5% или 4160535 тыс. рублей, что ниже предыдущего прогноза на 1,3 процентных пункта. В планируемом периоде до 2024 года планируется увеличение доли налоговых доходов на 2,1 процентный пункт.

В структуре неналоговых доходов наибольший удельный вес занимают доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности. Предполагается увеличение их доли в планируемом периоде до 86,42%.

В структуре доходов проекта бюджета города Курска на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов (без финансовой помощи из областного бюджета) наибольшую долю занимают доходы от налога на доходы физических лиц (72,16% - в 2022 году, 73,65% - в 2023 году, 74,57% - в 2024 году).

Таблица 1 - Структура налоговых доходов бюджета города Курска на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов (без финансовой помощи из областного бюджета), %

Налоговые доходы	2022 год	2023 год	2024 год
Налог на доходы физических лиц	72,16	73,65	74,57
Земельный налог	12,95	12,12	11,5
Налог на имущество физических лиц	6,39	6,11	5,8
Государственная пошлина	1,89	1,82	1,73
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной и патентной системы налогообложения	5,66	5,4	5,55
Акцизы на нефтепродукты	0,55	0,52	0,49
Единый сельскохозяйственный налог	0,4	0,38	0,36

Наибольший удельный вес в структуре налоговых доходов бюджета города Курска на 2022 год также занимают доходы от земельного налога, налога на имущество физических лиц и налога, взимаемого в связи с применением упрощенной и патентной системы налогообложения (12,95, 6,39 и 5,66% соответственно).

В соответствии с прогнозными значениями в 2024 году доля налога на доходы физических лиц возрастет на 2,41 процентный пункт и составит 74,57%, а доля земельного налога снизится на 1,45 процентных пункта и составит 11,5%. Наименьшая доля доходов приходится на государственную пошлину, акцизы на нефтепродукты и единый сельскохозяйственный налог (1,89, 0,55 и 0,4% соответственно).

В структуре неналоговых доходов проекта бюджета города Курска на 2022 год преобладают доходы от использования имущества – 376939 тыс. рублей или 77,66 % в относительном выражении.

Таблица 2 - Структура неналоговых доходов бюджета города Курска на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов, %

Неналоговые доходы	2022 год	2023 год	2024 год
Доходы от использования имущества	77,66	85,27	86,42
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	13,64	12,23	11,04
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	4,81	1,7	1,72
Платежи при использовании природными ресурсами	0,4	0,46	0,47
Доходы от оказания платных услуг	0,29	0,34	0,35
Инициативные платежи	3,2	0	0

Наибольшую долю в структуре неналоговых доходов бюджета города Курска на 2022 год также занимают доходы от продажи материальных и нематериальных активов и штрафы, санкции, возмещение ущерба (13,64 и 4,81% соответственно). Вместе с тем планируется

дальнейшее снижение доли доходов от продажи материальных и нематериальных активов в прогнозном бюджетном периоде на 20581 тыс. рублей, а доходов от штрафов, санкций и возмещения ущерба – в 3,3 раза.

Безвозмездные поступления в бюджет города Курска в прогнозном бюджетном периоде (без финансовой помощи из областного бюджета) запланированы ежегодно в размере 2820 тыс. рублей.

В 2022 году расходы бюджета города Курска (без финансовой помощи из областного бюджета) планируются в размере 5098738 тыс. рублей, что выше на 734186 тыс. рублей или на 16,82% предусмотренного размера расходов предыдущим прогнозом. За трехлетний планируемый бюджетный период прогнозируется снижение расходов бюджета (без финансовой помощи из областного бюджета) на 94580 тыс. рублей или на 1,85%. Предполагается, что бюджет на 2022 будет составлен с дефицитом в размере 450000 тыс. рублей, а в последующие два года прогнозируется сбалансированным.

Наибольшие расходы в бюджете города Курска на 2022 год запланированы на образование и национальную экономику, в размере 2394286 и 669248 тыс. рублей соответственно или 46,96 (53,3% в итоге) и 13,13%.

Финансирование остальных разделов бюджетной классификации на 2022 год представлено следующим образом:

- по разделу 0100 «Общегосударственные вопросы» – 12,61% или 642985 тыс. рублей;
- по разделу 0300 «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность» – 1,49% или 76070 тыс. рублей;
- по разделу 0500 «Жилищно-коммунальное хозяйство» – 9,69% или 494143 тыс. рублей;
- по разделу 0800 «Культура, кинематография» - 6,48% или 330589 тыс. рублей;
- по разделу 1000 «Социальная политика» - 1,74% или 88737 тыс. рублей;
- по разделу 1100 «Физическая культура и спорт» - 3,77% или 192218 тыс. рублей;
- по разделу 1300 «Обслуживание муниципального долга» - 3,88% или 197777 тыс. рублей.

Объем муниципального долга в планируемом трехлетнем бюджетном периоде предполагается на одном уровне в сумме 3083623 тыс. рублей. За прогнозный бюджетный период размер расходов на обслуживание муниципального долга увеличится на 37252 тыс. рублей и составит 235029 тыс. рублей в 2024 году. При этом уровень долговой устойчивости находится на приемлемом уровне в пределах нормативных значений, что свидетельствует об эффективном управлении муниципальным долгом

Продолжится реализация 16 муниципальных программ и 4-х национальных проектов: БКАД, "Жилье и городская среда", "Образование", "Культура".

Поскольку в современных условиях основной задачей бюджетного планирования является обеспечение необходимым объемом финансирования все основные, прежде всего, социальные статьи затрат, и в частности, расходы на образование, то бюджет 2022 года эту задачу выполняет.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что расходная часть бюджета имеют четкую социальную направленность. За счет бюджетных средств обеспечивается в большей степени финансирование инвестиций в социальную сферу, чем стимулирование воспроизводственных процессов в реальном секторе экономики [2, с.75].

Сравним фактическое выполнение основных муниципальных программ в 2019 г с плановым исполнением в 2022 году. Более 45% денежных ресурсов всех муниципальных программ, а именно 5,4 млрд. рублей в 2019 году было израсходовано на муниципальную программу «Развитие образования в городе Курске на 2019-2024 годы». Также наибольший удельный вес в структуре расходов муниципальных программ занимает муниципальная программа «Совершенствование работы с молодежью, системы отдыха и оздоровления детей, развитие физической культуры и спорта в городе Курске в 2019-2024 годах» - около 16,48%.

Таблица 3 – Муниципальные программы г. Курска

Муниципальные программы города Курска	2019 год, тыс.руб. (факт.)	2020 год, тыс.руб. (факт.)	2021 год, тыс.руб. (план.)	2022 год, тыс.руб. (план.)	Темп прироста за период с 2019 по 2022 гг, %
1. Развитие культуры и туризма в городе Курске на 2019 - 2024 годы	589654	632726	617542,3	694743	17,82
2. Социальная поддержка граждан города Курска на 2019-2024 годы	1294504	2043500	94394,8	205018	-84,16
3. Развитие образования в городе Курске на 2019-2024 годы	5362785	5269228	1542352,6	1737422	-67,6
4. Управление муниципальным имуществом и земельными ресурсами города Курска на 2017 – 2021 годы	66356	66636	69514,6	69421	4,62
5. Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на территории муниципального образования «Город Курск» на 2010-2015 годы и на перспективу до 2020 года	1397	592	362	435	-68,86
6. Обеспечение жильем граждан города Курска на 2016-2020 годы	328608	87228	27376,2	48812	-85,15
7. Организация предоставления населению жилищно-коммунальных услуг, благоустройство и охрана окружающей среды в городе Курске на 2019-2024 годах	729933	413350	278212,4	393537	-46,09
8. Совершенствование работы с молодежью, системы отдыха и оздоровления детей, развитие физической культуры и спорта в городе Курске в 2019-2024 годах	1951607	1985923	225081,6	255850	-86,89
9. Формирование здорового образа жизни, улучшение демографической ситуации в городе Курске на 2019-2024 годы	686465	1267859	27494,3	-	-100
10. Градостроительство и инвестиционная деятельность в городе Курске на 2019-2024 годы	34009	30001	128196,6	163610	381,08
11. Развитие транспортной системы, обеспечение перевозки пассажиров в городе Курске и безопасности дорожного движения в 2016-2024 годах	94400	91875	721314,6	590320	525,34
12.Профилактика правонарушений в городе Курске на 2019-2024 годы	6561	3184	165	237	-96,39
13. Обеспечение комплексной безопасности жизнедеятельности населения города Курска на 2014-2020 годы	176204	162960	-	-	-100
14. Управление муниципальными финансами города Курска на 2019-2024 годы	15783	17631	303691,8	255357	1517,92
15. Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Курске на 2017-2020 годы	238127	229051	14015,6	15248	-93,6
16. Развитие системы муниципального управления в городе Курске на 2019-2024 годы	267964	308262	263265,5	300965	12,32
17. Формирование современной городской среды в муниципальном образовании «Город Курск» на 2018-2024 годы	142670	139827	23275,2	18848	-86,79
18. Развитие и совершенствование системы гражданской обороны, защита населения и территории от чрезвычайных ситуаций, обеспечение первичных мер пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах в городе Курске на 2021-2027 годы	-	-	61552,3	71070	-
ВСЕГО:	11987027	12749833	4397807,4	4820893	-59,78

Наименьший удельный вес в структуре расходов муниципальных программ занимают такие программы как «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на территории муниципального образования «Город Курск» на 2010-2015 годы и на перспективу до 2020 года», «Профилактика правонарушений в городе Курске на 2019-2024 годы», «Управление муниципальными финансами города Курска на 2019-2024 годы» (0,01, 0,06 и 0,13% соответственно в 2019 году).

В 2022 году прогнозируется общий объем финансирования муниципальных программ на уровне 4,8 млрд. рублей, что меньше, чем в 2019 году на 59,78% или на 7,166 млрд. рублей [3]. По более чем половине рассматриваемых муниципальных программ наблюдается сокращение объема финансирования. Существенное уменьшение инвестиций предусмотрено по следующим программам: «Социальная поддержка граждан города Курска на 2019-2024 годы», «Формирование здорового образа жизни, улучшение демографической ситуации в городе Курске на 2019-2024 годы», «Профилактика правонарушений в городе Курске на 2019-2024 годы», «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Курске на 2017-2020 годы», Обеспечение комплексной безопасности жизнедеятельности населения города Курска на 2014-2020 годы (на 84,16, 100, 96,39, 93,6, 100% соответственно). Причем доля расходов бюджета г. Курска по муниципальной программе «Развитие образования в городе Курске на 2019-2024 гг» составит 36% всех совокупных расходов по муниципальным программам в 2022 году или 1,7 млрд рублей, что больше на 195 млн, чем в 2021 г [4].

Таким образом, в современных условиях снижается роль муниципальных программ как фактора социально-экономического развития муниципалитета. Муниципальные программы могли бы стать драйвером инвестиционных процессов в городе, однако сложившиеся экономические реалия накладывают свое отпечаток на динамику и объемы денежных потоков. Нельзя говорить о том, что потенциал муниципальных программ исчерпан, наоборот их инвестиционное значение остается определяющим в пандемийный период и на перспективу. Вместе с тем, приоритетными направлениями финансирования на муниципальном уровне остается социальная сфера, а именно образование, ЖКХ и социальная политика [5, с.950]. Социальная направленность инвестиций является объективной и традиционной для муниципального образования, однако, на наш взгляд, требуется предусмотреть увеличение объемов финансовой поддержки предприятий реального сектора экономики и при имеющимся объеме финансирования важным является целевое эффективное использование выделяемых бюджетных средств.

Список литературы:

1. Конорев А.М. Финансовое обеспечение развития социальной сферы на муниципальном уровне / А.М. Конорев, М.В. Барсуков // Политика, экономика и инновации. – 2020. - №1 (30). – С. 15-24.

2. Артемов В.А. Методологические аспекты нормативно-целевого планирования и мониторинга финансирования инвестиционных процессов в социальной сфере [Текст] / В.А. Артемов // Среднерусский вестник общественных наук. – 2014. – №6 (36). – С. 74–80.

3. Муниципальные программы г. Курска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kurskadmin.ru/node/931, свободный.

4. Официальный сайт Администрации г. Курска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kurskadmin.ru/, свободный.

5. Артемов В.А. Роль социальных инвестиций в повышении рентабельности коммерческого банка в контексте финансового обеспечения концепции социальной ответственности бизнеса /В.А. Артемов, М.В. Макин, В.И. Садыкова //Экономика и предпринимательство. -2017. -№ 10-1 (87-1). -С. 944-951.

УДК 338.14
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.81:Экономика и организация предприятия. Управление предприятием

Крупко Наталья Владимировна,
студентка 5 курса
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: natalie.krupko@yandex.ru

Пшеничникова Ольга Викторовна
к.э.н., доцент кафедры экономики и учета
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: psolga@yandex.ru

СУЩНОСТЬ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА В НИХ

Аннотация: в статье рассмотрена сущность несостоятельности организаций. Определены актуальные факторы, способствующие наращиванию вероятности несостоятельности предприятий, а также основные виды банкротства. Изучены особенности проведение учетных процедур в условиях несостоятельности экономического субъекта.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность организаций, хозяйственно-экономической деятельность, анализ, бухгалтерский учет.

Krupko Natalia Vladimirovna,
5th year student Kursk State University
E-mail: natalie.krupko@yandex.ru

Pshenichnikova Olga Viktorovna
Candidate of Economics, Associate Professor of the Department
of Economics and Accounting
Kursk State University
E-mail: psolga@yandex.ru

THE ESSENCE OF THE INSOLVENCY OF ORGANIZATIONS AND THE FEATURES OF ACCOUNTING IN THEM

Abstract: the article considers the essence of the insolvency of organizations. The actual factors contributing to the increase in the probability of insolvency of enterprises, as well as the main types of bankruptcy are identified. The features of conducting accounting procedures in the conditions of insolvency of an economic entity are studied.

Keywords: bankruptcy, insolvency of organizations, economic activity, analysis, accounting.

Существующие условия ведения хозяйственно-экономической деятельности большинства предприятий характеризуются крайней вариативностью воздействия факторов внешней среды, которая вызвана пандемийными ограничениями, санкционной политикой, нестабильностью потребительского спроса и общим негативным макроэкономическим

фоном. В этой связи особую актуальность приобретает диагностика потенциальной вероятности несостоятельности экономического субъекта. Информационная база проведенных аналитических процедур становится основной для выработки мероприятий, направленных на повышение уровня ликвидности и платежеспособности предприятия, которые должны снизить риск наступления банкротства и повысить ключевые характеристики финансового состояния. Анализ потенциальной несостоятельности хозяйствующего субъекта должен проводится на регулярной основе для того, чтобы оперативно выявлять присутствие негативных тенденций в его развитии. Превентивный характер аналитических процедур создает информационный фундамента для принятия качественных управленческих решений в финансово-экономической системе. В случае активации процедуры банкротства определенные изменения происходят и в учетной системе предприятия, которые связаны с операциями в области санации или полной ликвидации. На стадии диагностики вероятности несостоятельности хозяйствующего субъекта каких-либо специфических учетных процедур не совершается.

На сегодняшний момент конъюнктура ведения бизнеса складывается таким образом, что для многих хозяйствующих субъектов формируются повышенные риски банкротства. К числу наиболее актуальных факторов, способствующих наращиванию вероятности несостоятельности предприятия можно отнести:

- общий нестабильный макроэкономический фон ведения предпринимательской деятельности, который усугубляется падением курса национальной валюты;
- присутствие политики внешнеэкономических санкций, которая накладывает серьезной давление на осуществление тех или иных бизнес-процессов, особенно связанных с внешнеэкономической деятельностью;
- конъюнктурное превышение уровня совокупного предложения над величиной совокупного спроса на большинстве сегментов товарного рынка, которое приводит к росту агрессивности поведения конкурентов;
- системный рост вариативности потребительских предпочтений по отдельным направлениям потребительного поведения, которые вызывают колебания фактического и потенциального спроса.

Указанные факторы носят в основном внешний характер, а к числу внутренних причин, существенно повышающих риск несостоятельности экономического субъекта можно отнести:

- ошибки при выборе направлений производственно-экономической деятельности, которые привели к сокращению продаж и убыточности;
- построение неправильной политики в отношениях с ключевыми партнерами и контрагентами;
- низкая эффективность управления ресурсным потенциалом экономического субъекта;
- неграмотная политика при выборе источников финансирования хозяйственно-экономической деятельности, которая привела к радикальной зависимости от краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Обозначенный спектр причин и факторов требует от руководства, менеджмента и учетно-аналитических служб предприятий проводить регулярный мониторинг вероятности банкротства. Цель данного мониторинга заключается в разработке инструментария управления финансово-экономической деятельностью хозяйствующего субъекта с учетом текущего уровня его финансового состояния и риска потенциальной несостоятельности.

Решение стоящих в работе задач требует рассмотрения сущности таких понятий как банкротство и несостоятельность предприятий. В публикациях большинства авторов понятия банкротство и несостоятельность трактуются в тождественной форме. Как отмечает К.С. Бодрова [1, с.347], банкротство предприятия представляет его неспособность погашать свои обязательства перед должниками в рамках определенного временного интервала. С правовой точки зрения подходит к сущности исследуемого в работе понятия О.А. Львова [2, с.250]. На

основе позиции данного автора можно сделать вывод о том, что банкротство представляет собой признанный судом в соответствии с положениями существующего правового поля статус юридического лиц, который заключается в финансовой несостоятельности и отсутствии возможности своевременного погашать свои долговые обязательства.

Обобщение научного содержания материалов различных публикаций позволяет выделить два основных вида банкротств экономических субъектов:

- юридическое банкротство, которое признано судом и отражается правовой статус экономического субъекта в его финансово-экономических отношениях;

- фактическое банкротство, которое отражает реальное состояние финансовых дел предприятия и уровень его способностей выполнять свои финансовые обязательства. Фактическое банкротство предприятия не всегда совпадает с его юридическим статусом.

Выявление и признание указанных видов банкротства предприятий имеет определенную последовательность: в первую очередь происходит выявление фактического момента наступления банкротства путем диагностики финансовых возможностей и финансовых обязательств должника, а уже на основе собранной информационной базы судом признается юридический факт банкротства.

На рисунке 1 представим основные виды банкротства, присутствующие в отечественной финансово-правовой системе.

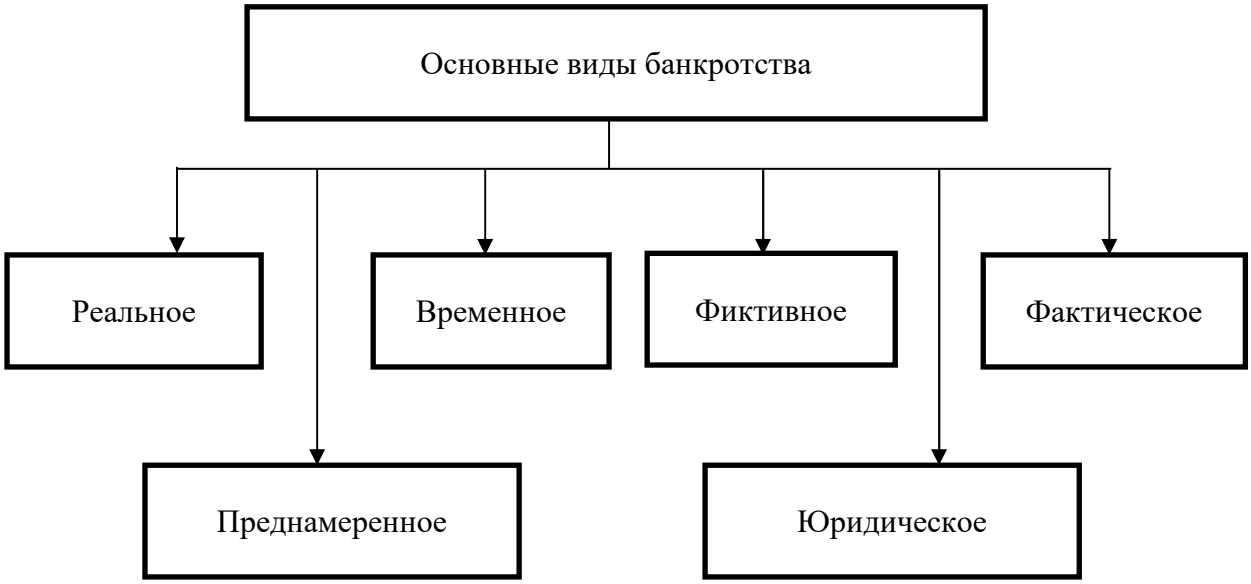


Рисунок 1 - Основные виды банкротства, присутствующие в отечественной правовой системе

Таким образом, можно сделать вывод о том, что сущность понятия банкротства предприятия можно раскрыть с двух позиций:

- финансовой, которая заключается в невозможности юридического лица в течении определенного временного интервала исполнять принятые на себя долговые обязательства;

- юридической, которая отражает определенный статус экономического субъекта, присвоенные ему в соответствии с требованиями действующего законодательства арбитражными судебными органами.

Наличие правового статуса банкротства требует проведения определенных процедур, основные характеристики которых представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 - Характеристика процедур банкротства юридического лица

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в существующих конъюнктурных условиях значительно повышается вероятность риска наступления банкротства экономического субъекта. Обобщение теоретического материала свидетельствует о том, что сущность категории банкротства имеет под собой две основных составляющих, которые включают в себя его финансовых и юридическую стороны. С правовой точки зрения банкротство представляет собой признанный судом в соответствии с положениями существующего правового поля статус юридического лиц, который заключается в финансовой несостоятельности и отсутствии возможности своевременного погашать свои долговые обязательства. С финансовой точки зрения. Банкротство предприятия представляет его неспособность погашать свои обязательства перед должниками в рамках определенного временного интервала. Сочетание указанных характеристик формируют комплексную картину содержательной стороны банкротства юридического лица.

Проведение учетных процедур в условиях несостоятельности экономического субъекта имеет свои особенности. При этом важно отметить, что активация соответствующих механизмов в учетной системе предприятия происходит только на основании соответствующего Постановления Арбитражного суда необходимой юрисдикции. В Постановлении указываются лица, компетентные в управлении финансовыми активами предприятия, назначается финансовый управляющий, а также порядок запуска процедуры финансового оздоровления. Реализация мероприятий в рамках финансового оздоровления требует формирования достоверной и емкой информационной базы относительно текущего состояния имущества и обязательств экономического субъекта. Важнейшим источником

формирования достоверной информационной базы о состоянии имущества и обязательств предприятия выступает инвентаризация. Как отмечает Н.М. Алиева [3, с.7] проведение инвентаризации в условиях несостоятельности предприятия имеет свою последовательность этапов:

- первый этап: подготовительный этап заключается в передачи назначенному внешнему финансовому управляющему всей информации о деятельности предприятия, его участия в коммерческих сделках и партнерских отношениях;
- второй этап: формируется инвентаризационная комиссия из числа внешних управляющих и оставшегося руководства экономического субъекта;
- третий этап: непосредственное проведение инвентаризации, целью которой выступает установление фактической стоимости всего имущественного комплекса предприятия и величины его обязательств;
- четвертый этап: составление промежуточного баланса, формирование конкурсной массы и оценка перспектив управления ею;
- пятый этап: обобщение итогов инвентаризации и предоставление информации в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве в течение трех рабочих дней с даты ее окончания.

В таблице 1 представим типичные проводки, которые формируются в учетной системе экономического субъекта в условиях его несостоятельности.

Таблица 1 - Типичные проводки, которые формируются в учетной системе экономического субъекта в условиях его несостоятельности

Дебет	Кредит	Факт хозяйственной жизни
По итогам инвентаризации		
10,43,41	91.1	Выявлен излишек товарно-материальных ценностей
94	10,43,41	Выявлена недостача товарно-материальных ценностей
20	94	Списана недостача в пределах норм естественной убыли
91.2	94	Виновное лицо не выявлено
73.2	94	Недостача отнесена на виновное лицо
70	73.2	Сумма недостачи удержана с зарплаты виновного лица
50	73	Сумма недостачи внесена виновным лицом в кассу
63,91.2	62,76	Списана дебиторская задолженность, нереальная для взыскания
60,76	91.1	Списана кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности
Реализация конкурсной массы имущества		
51	76	Зачислена предоплата от покупателя имущества
91.2	68	Начислен НДС с предоплаты
01.2	01.1	Списана первоначальная стоимость основных средств
02	01.2	Списана начисленная амортизация по проданным основным средствам
91.2	01.2	Списана остаточная стоимость основных средств
51	76	Получена доплата от покупателя имущества
91.2	68	Начислен НДС с доплаты
76	91.1	Отражена выручка от продажи имущества
91.2	76	Списаны прочие расходы, связанные с реализацией имущества
91.9	99	Отражен финансовый результат от продажи (прибыль)
99	91.9	Отражен финансовый результат от продажи (убыток)

При организации учетного процесса на предприятии в условиях несостоятельности происходит определенная модификация его базовых принципов. Обобщая исследованный материал, в таблице 2 рассмотрим основные принципы организации учетного процесса в деятельности экономического субъекта в условиях несостоятельности.

Таблица 2 - Основные принципы организации учетного процесса в деятельности экономического субъекта в условиях несостоятельности

Базовый принцип ведения учетного процесса	Функционирование экономического субъекта носит стабильный характер	Экономический субъект находится в стадии конкурсного производства
Непрерывность деятельности	Производственно-экономическая и коммерческая деятельность предприятия носит непрерывный характер, что приводит в стабильному погашению текущих обязательств	Период функционирования предприятия определяется решением конкурсного управляющего, порядок погашения обязательств определяется судом
Имущественная обособленность	Финансовые активы и пассивы предприятия отражаются отдельно от имущества и долгов его собственников	Имущество предприятия-банкрота может быть поглощено собственниками
Последовательность применения учетной политики	Положения учетной политики применяются последовательно от одного учетного периода к другому	Положения учетной политики и порядок их применения подлежат корректировке
Содержательность представляемых сведений	Сведенья внешним пользователям предоставляются в зависимости от степени их вовлеченности в финансово-экономические и коммерческие процессы	Кредиторы имеют право на получение всего спектра информации относительно имущественного комплекса предприятия

На основе материалов представленной таблицы можно отметить, что не все принципы учетного процесса могут быть в полной мере соблюдены при его ведении в условиях несостоятельности предприятия. В этой связи, конкурному управляющему целесообразно обеспечить организацию обособленного ведения учетного процесса.

Осуществление процедур банкротства требует определенных расходов. Основными направлениями расходования средств в рамках процедур банкротства являются «судебные расходы, расходы на опубликование сведений о введении процедур банкротства, расходы по ведению реестра требований кредиторов, вознаграждение арбитражного управляющего и другие расходы» [4, с.62]. Основным источником финансирования погашения подобного рода расходов выступают поступления, которые формируются в результате продажи конкурсной массы имущества предприятия-банкрота. В этой связи в таблице 3 раскроем порядок отражения в учетной системе предприятия финансирования расходов, связанных с осуществлением процедуры банкротства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основными направлениями функционирования учетного механизма предприятия в условиях процедур несостоятельности является оценка текущего состояния имущества и обязательств, а также отражение на счетах учетной системы процедур и сделок по реализации конкурсной массы. В случае активации процедуры банкротства определенные изменения происходят и в учетной системе предприятия, которые связаны с операциями в области санации или полной ликвидации. В первую очередь ответственность за достоверность организации учетного процесса ложиться на внешнего конкурентного управляющего. Кроме того, на отдельных стадиях банкротства происходит выполнение специфических учетных процедур.

Таблица 3 - Порядок отражения в учетной системе предприятия финансирования расходов, связанных с осуществлением процедуры банкротства

Содержание факта хозяйственной деятельности	Дебет	Кредит
Перечислена предоплата за публикацию объявления о введении на предприятии процедуры	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетные счета»
Списаны расходы на публикацию объявления в день выхода печатного издания	26«Общехозяйственные расходы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Начислено вознаграждение временному управляющему	26«Общехозяйственные расходы»	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»
Выплачено вознаграждение Временному управляющему	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	50 «Касса»

В частности, на стадии наблюдения отражаются расходы, которые носят информационный характер и связаны с оплатой услуг внешнего управляющего, главной задачей учетной системы должника на стадии финансового оздоровления является отражение операций по реструктуризации задолженности и получению дополнительных займов, на стадии внешнего управления в учетной системе предприятия происходит в первую очередь контроль движения дебиторской и кредиторской задолженности, а также осуществление взаимных уступок по расчетам, а на стадии конкурентного производства происходит отражение в учетной системе должника стоимости проданных объектов имущественного комплекса с целью выполнения обязательств перед кредиторами.

Список литературы:

1. Бодрова К.С. Сравнение методов анализа несостоятельности (банкротства) предприятия [Текст]/ К.С. Бодрова, К.Ю. Решетов // Вестник Национального Института Бизнеса. - 2017. - №28. - С.347-359.

2. Львова О.А. Российский институт банкротства в условиях его правовой трансформации [Текст]/ О.А. Львова // Актуальные проблемы экономики и права. - 2021. - Т.15. - №2. - С.249-269.

3. Алиева Н.М. Особенности проведения инвентаризации в условиях несостоятельности экономического субъекта [Текст]/ Н.М. Алиева // Вестник евразийской науки. - 2019. - Т.11. - №6. - С.3-10.

4. Зарипова Н.Д. Учет затрат и расчетов с кредиторами при банкротстве организации [Текст]/ Н.Д. Зарипова // Научный альманах. - 2019. - №10-1 (60). - С.60-63.

УДК 338.2
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)
ГРНТИ 06.51: Мировое хозяйство. Международные экономические отношения

Кузьбожев Илья Николаевич,
аспирант 2 курса
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: ilya_96.08@mail.ru

ЭКОНОМИКА ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА КАК АЛЬТЕРНАТИВА ЛИНЕЙНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: в данной статье рассматривается экономическая модель замкнутого цикла и ее сущность. Рассмотрен опыт крупных мировых компаний по использованию замкнутой экономической модели в различных сферах деятельности, описаны их долгосрочные планы по полной замене линейного цикла замкнутым.

Ключевые слова: экономика замкнутого цикла, экология, производство, утилизация, циркулярная экономика, переработка, вторичное использование, рециркуляция.

Kuzbozhev Ilya Nikolaevich,
2nd year postgraduate student,
FSBEI of HE «Kursk State University»
E-mail: ilya_96.08@mail.ru

CIRCULAR ECONOMY AS AN ALTERNATIVE TO A LINEAR ECONOMY

Abstract: this article examines the circular economic model and its essence. The experience of worldwide companies in using a circular economic model in various fields of activity, promoting their long-term plans for the complete replacement of a linear cycle with a circular one is considered.

Keywords: circular economy, ecology, production, utilization, processing, secondary use, recycling.

На волне нарастающей популярности экологизации и заботы об окружающей среде, все чаще можно услышать об экономике замкнутого цикла (так же называемой «круговой» или «циркулярной» экономикой), которая выступает альтернативой традиционной, линейной экономической модели.

Инновационная модель экономики замкнутого цикла вызывает все больший интерес деловых и политических кругов, так как обладает высоким потенциалом для создания инноваций, способствующих развитию новых рынков и решению проблем, связанных с сохранением ресурсов планеты [4].

В настоящее время хорошо разработана концепция экономики замкнутого цикла, с помощью которой развитые страны мира стремятся повысить устойчивость, экологичность и эффективность своей экономики. Отправной точкой этой концепции является создание альтернативы линейной экономики (рисунок 1), основанной на текущей линейной модели (Добыча → Производство → Использование → Утилизация) [5, с. 305].



Рисунок 1 - Линейная модель экономики

Альтернатива представляет собой циклическую (замкнутую) модель, в которой потенциальные отходы возвращаются обратно в экономический процесс и, таким образом, замыкается цикл (рисунок 2).

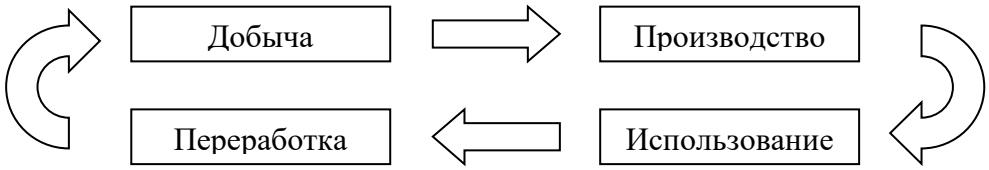


Рисунок 2 - Циклическая (замкнутая) модель экономики

Основная причина, по которой мировое сообщество стремимся к реализации экономики замкнутого цикла, - это снижение воздействия человеческой деятельности на окружающую среду. Экономика замкнутого цикла ориентирована на весь жизненный цикл продуктов и подразумевает собой реконструкцию всех бизнес-процессов, но в настоящее время такая экономика воспринимается в первую очередь как решение проблем управления отходами, упаковки и вторичной переработки.

Отходы представляют собой значительное количество материалов, которые все еще в значительной степени воспринимаются как балласт, от которого необходимо избавиться при минимальных материальных и энергетических затратах с минимально возможным негативным воздействием на окружающую среду. Отходы представляют собой огромные материальные потоки, но от них также необходимо избавляться с минимально возможным воздействием на здоровье населения. Управление отходами предлагает возможность использования материальных потоков и энергоемкости.

Текущее управление отходами - это не переработка, а только их разделение. Иерархию обращения с отходами следует трансформировать согласно следующим рекомендациям:

1) уменьшить количество отходов;

2) образующиеся отходы по возможности должны использоваться в хозяйстве и производстве;

3) постепенно запретить захоронение особо токсичных отходов [5, с. 307].

Очень важным аспектом, который необходимо учитывать, является уровень пригодности материала для вторичной переработки, а также увеличение содержания вторичных материалов в новых продуктах. Требуется усиление поддержки рынков сырья со стороны перерабатывающей промышленности, а также увеличение количества повторно используемых и переработанных отходов.

Важным инструментом реализации циркулярной экономики с точки зрения отходов и вторичного сырья является каскадное использование ресурсов; это сначала систематическое использование всех этих материалов для продуктов с более высокой добавленной стоимостью, а затем их многократное использование в качестве источника для других категорий продуктов. Это связано со строгим соблюдением иерархии управления отходами, которая обеспечит ограничение образования отходов и максимальное использование образующихся отходов. Если мы не можем избежать образования отходов или переработать их, в большинстве случаев более целесообразно как с экологической, так и с экономической точки зрения использовать их энергию, нежели утилизировать. Таким образом, восстановление энергии из отходов может найти свое место и создать синергию с политикой в области энергетики и климата; однако всегда необходимо помнить об иерархии управления отходами[5, с. 307].

Чтобы реализовать концепцию экономики замкнутого цикла, отходы следует рассматривать как поток, содержащий извлекаемые материалы и энергию, и использовать их в максимально возможной степени. Циркуляция потоков отходов в экономике замкнутого цикла порождает ряд проблем, которые необходимо надлежащим образом решать. Разделение или сортировка компонентов отходов для увеличения повторного использования материалов из потоков отходов уже является довольно распространенным процессом, который позволяет отделить более пригодные для использования компоненты материала от менее пригодных. В настоящее время довольно широко принято рассматривать отходы как источники ценного сырья или энергетических ресурсов.

Решение данных проблем может стать хорошим началом для внедрения экономики замкнутого цикла. Разумеется, в дальнейшем, вводя экономику замкнутого цикла, компании не должны забывать и о других этапах жизненного цикла продуктов, особенно об их проектировании и планировании[5, с. 308].

Уже сейчас сформулированы основные задачи перехода к экономической модели замкнутого цикла:

- повышение рециркуляции (повторного использования) отходов до 70% к 2030 году;
- повышение уровня повторного использования упаковок до 80%;
- запрет на захоронение любых биоразлагаемых отходов, которые могут быть переработаны для дальнейшего использования в производстве [2, с. 14].

Во всем мире множество компаний уже делают серьезные шаги в сторону внедрения циркулярной экономической модели, осознавая важность и необходимость перехода к ней.

Например, Unilever - корпорация, производящая пищевые продукты и бытовую химию, взяла на себя обязательства по переходу на циклическую экономическую модель в сегменте производства пластиковых упаковок. В 2017 году компания провела международное исследование, итоги которого показали, что 33% потребителей отдают предпочтение устойчивым брендам. Полученные результаты подтвердила и финансовая аналитика компании. Это стало драйвером для выстраивания производственной и маркетинговой стратегий согласно принципам циркулярной экономической модели. К 2050 году компания Unilever ставит перед собой цель по увеличению доли вторично используемого пластика в упаковке товаров до 25%, а также на 50% сократить количество используемого «первичного» пластика [3].

Coca-Cola заявила о своих намерениях к 2025 году сделать всю упаковку продукции полностью перерабатываемой. К 2030 году корпорация планирует перерабатывать 100% производимых упаковок. Компания проводит политику экологизации не только производства, но и мышления потребителей, повышая их экологическую грамотность при

помощи проведения лекций об основных принципах и преимуществах циркулярной экономики [3].

Мебельная компания RiDA из Латвии комплексно реставрирует старые вещи и продаёт как современные, экологичные и уникальные предметы интерьера и декора. Каждый продукт имеет свою особенную историю, которая рассказывается клиенту. Например, для реставрации и производства мебели зачастую используется древесина, которая привозится со всей Латвии после сноса различных старых зданий. Такой подход не только эффективно использует материалы, которые многие считают ненужными, но также экономит природные и энергетические ресурсы [6].

Компания TetraPak, производящая широкую линейку упаковок для пищевых продуктов, стремится развивать низкоуглеродную циркулярную экономику, в которой вся цепочка создания стоимости оказывает минимальное воздействие на климат [https://www.tetrapak.com/ru/sustainability/planet/circular-economy].Возобновляемые ресурсы, такие как древесина и материалы растительного происхождения, могут со временем пополняться естественным путем, уменьшая зависимость производства от ограниченных ресурсов и материалов. Сегодня в среднем 71% материалов в производимых компанией картонных упаковках - возобновляемые. Конечной целью TetraPak является изготовление упаковки только из возобновляемых материалов. Все виды картонных упаковок производства TetraPak пригодны для вторичной переработки и могут вторично использоваться для создания широкого ассортимента новой продукции. К 2030 году компания обязуется перейти на использование только возобновляемых источников электроэнергии и снизить выбросы парниковых газов в производстве на 42%.

TetraPak настолько серьезно подходит к вопросу экологичности производства и логистики, что разработала специальную легкую прямоугольную упаковку TetraRecart®, благодаря которой загрузка продуктов питания в один грузовик увеличивается на 10-20 %, позволяя уменьшить количество транспорта, необходимого для перевозки продукции [7].

Компания IKEA на данный момент производит при помощи возобновляемых ресурсов столько же энергии, сколько потребляют все ее подразделения. В некоторых странах данный объем больше, в некоторых меньше, но в общемировом масштабе данный показатель составляет 100%. Например, в омском филиале установлено 120 коллекторов, нагревающих воду при помощи солнечной энергии. В Ростове-на-Дону — 60 панелей и 5 ветрогенераторов, которые питают насосы станции водоподготовки торгового центра. Наблюдается интерес к альтернативной энергии и со стороны покупателей. Недавно компания провела опрос среди московских членов клуба IKEA Family и выяснила, что около половины покупателей потенциально готовы приобрести и установить у себя дома солнечные панели при определенных условиях. В российском ассортименте магазинов IKEA они пока не представлены, но компания активно изучает рынок [1]. Также IKEAреализует такую инициативу, как сдача мебели в аренду. После сдачи бывшая в употреблении мебель продается в отделе уцененных товаров.

Сдача различной продукции в аренду является важной частью «шеринговой» (от англ. share – делиться) экономики. Шеринговая экономика охватывает множество сфер: от транспортной (аренда автомобилей, велосипедов, самокатов и прочего транспорта вместо его покупки) до сферы одежды (прокат платьев или костюмов на различные мероприятия). Многократное использование товаров позволяет значительно уменьшить количество отходов и ресурсов, необходимых для производства.

Таким образом, экономическая модель замкнутого цикла сейчас рассматривается как одно из важнейших направлений развития мировой экономики. Замкнутый экономический цикл способен повысить эффективность производства вместе с повышением экологической эффективности. Многие мировые компании держат курс на экологизацию всех стадий жизненного цикла продукции и ставят долгосрочные цели, связанные с введением циркулярной экономической модели.

Список литературы:

1. Журнал Forbes. Ветер и пластик [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.forbes.ru/partnerskie-materialy/407761-veter-i-plastik(дата обращения: 08.11.2021).

2. Машукова Б. С. Основные принципы цикличной экономики (экономика замкнутого цикла)/ Б.С. Машукова/ // Europeanscience. –2016.– №7 (17). –С. 14-16.

3. СИБУР. Зеленая экономика: кому это нужно? (Ю. Чернавина) [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.sibur.ru/press-center/publications/Zelyenayaekonomikakomuetonuzhno/(дата обращения: 10.11.2021).

4. Ханс В. Системные преобразования для бизнеса в контексте перехода к экономике замкнутого цикла / В. Ханс // Форсайт. – 2020. – №4. [Электронный ресурс]Режим доступа:https://cyberleninka.ru/article/n/sistemnye-preobrazovaniya-dlya-biznesa-v-kontekste-perehoda-k-ekonomike-zamknutogo-tsikla (дата обращения: 12.11.2021).

5. Kočí V. Current needs for further developments toward a circular economy—specifically in the Central European Region / V. Kočí // Environmental Technology and Innovations – Kočí, Ruml, Dao &Duc (Eds). – 2017. – PP. 305-312.

6. Rida [Электронный ресурс] Режим доступа: https://rida.lv/home-2/ (дата обращения: 08.11.2021).

7. TetraPak. Экономика замкнутого цикла [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.tetrapak.com/ru/sustainability/planet/circular-economy (дата обращения: 08.11.2021).

УДК 336.64
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.81: Экономика и организация предприятия. Управление предприятием

Мельникова Виктория Геннадьевна,
магистрант 1 курса
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Национальный исследовательский университет ИТМО»
E-mail: vikulja-m000@yandex.ru

Научный руководитель:
Сергеева Ирина Григорьевна
профессор, д.э.н., доцент факультета технологического менеджмента и инноваций
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет ИТМО»
E-mail: igsergeeva@gmail.com

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ, ПРИВЛЕКАЮЩЕЙ ИНСТРУМЕНТЫ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье проводится оценка эффективности деятельности компании при привлечении долгового финансирования, анализируется стоимость и доступность основных источников долгового финансирования, а также дается характеристика группы финансовых показателей компании.

Ключевые слова: долговое финансирование, заемные средства, финансовый рычаг, коэффициент ликвидности, финансовый леверидж.

Melnikova Victoria Gennadievna,
Magistrand 1 course
Federal State Autonomous Educational Institution
Higher Education «National Research University ITMO»
E-mail: vikulja-m000@yandex.ru

Supervisor:
Sergeeva Irina Grigorievna
Professor, Doctor of Economics,
Associate Professor of the Faculty of Technological Management and Innovation
Federal State Autonomous Educational Institution
Higher Education «National Research University ITMO»
E-mail: igsergeeva@gmail.com

EVALUATION OF THE PERFORMANCE OF A COMPANY ATTRACTING DEBT FINANCING INSTRUMENTS

Abstract: the article is evaluated by the effectiveness of the company's activities when attracting debt financing, the cost and availability of key sources of debt financing are analyzed, and the characteristic of the company's financial indicators team is also given.

Keywords: debt financing, borrowed funds, financial leverage, liquidity ratio, financial leverage.

Финансовая устойчивость компании характеризуется достижением равновесия в

нестабильных современных рыночных условиях, а также сохранением платежеспособности, ликвидности и инвестиционной привлекательности. На определенной стадии жизненного цикла каждый бизнес нуждается в финансировании своей деятельности, ведь в современной стремительно изменяющейся экономической среде усиливается влияние внешних факторов, способных ухудшить финансовое состояние компании или даже стать причиной возникновения кризиса. Поэтому перед финансовыми менеджерами формируется задача поиска оптимального и менее затратного источника финансовых ресурсов.

В научной литературе вопросы привлечения средств рассматриваются достаточно подробно, однако определение уровня заимствований, позволяющих минимизировать риски и увеличивать финансовый потенциал, остается дискуссионным [1, с. 82].

Как известно, существует три ключевых способа привлечения финансирования в компанию: долевое финансирование, долговое финансирование и комбинированное (гибридное) финансирование (структурированные финансовые продукты) [2, с. 57]. При обращении к долевому финансированию инвестор становится акционером, что приводит к изменению структуры акционерного капитала компании, его размыванию и не всегда приветствуется самой компанией. Гибридное финансирование, ввиду наличия разнообразных схем, часто выступает выгодным способом привлечения ресурсов, однако, процесс организации финансирования в целом достаточно трудоемок.

Основное преимущество долгового финансирования – это, с одной стороны, понятность данных инструментов для рынка и четкий механизм их применения, а, с другой, – возможность привлечения денежных средств без изменения структуры собственного капитала компании и, как следствие, участия инвестора в принятии управленческих решений. Кроме того, применение различных долговых инструментов способствует расширению базы кредиторов фирмы, формированию публичной кредитной истории и повышению ее инвестиционной привлекательности.

Л.Р. Мухаметзянова под долговым финансированием понимает «предоставление денежных средств или иных имущественных ценностей, привлекаемых для финансирования деятельности компании на принципах возвратности, платности и срочности» [3, с. 277].Срок использования заемного капитала не может быть нарушен, привлеченный капитал подлежит полному возврату, а за пользование капиталом должны быть выплачены проценты [4, с. 34].

Привлечение долгового финансирования позволяет компаниям решать большое количество задач. Как отмечает Р.О. Восканян, поддержание высокой доли долга в структуре капитала может использоваться в качестве дисциплинарной меры для снижения потенциальных потерь денежных средств [5, с. 81].

По нашему мнению, долговое финансирование значительно смягчает проблемы сверхинвестиций, поскольку уменьшает объем свободного денежного потока и, следовательно, ограничивает возможности менеджеров осуществлять чрезмерные финансовые вложения. В том или ином объеме долговое финансирование имеется практически в каждой компании, однако выделяют и другие способы финансирования бизнеса, к примеру, гранты малого бизнеса и венчурное финансирование являются альтернативами долговому финансированию.

А.И. Подгорная, в свою очередь, считает, что высокая задолженность компании может привести к значительным финансовым ограничениям: это отрицательно сказывается на рентабельности активов, собственного капитала и операционной маржи [6, с. 148]. Однако стоит отметить, что долговое финансирование повышает кредитный рейтинг компании, открывая для нее возможности получения существенных сумм в дальнейшем, укрепляя надежность компании в глазах инвесторов.

На рисунке 1 представлены основные инструменты долгового финансирования компании [3, с. 278].

В зависимости от срока привлечения выделяют два вида корпоративного долгового финансирования: внешнее краткосрочное и внешнее долгосрочное. В таблице 1 представлено

сравнение стоимости и доступности источников долгового финансирования [4, с. 36].

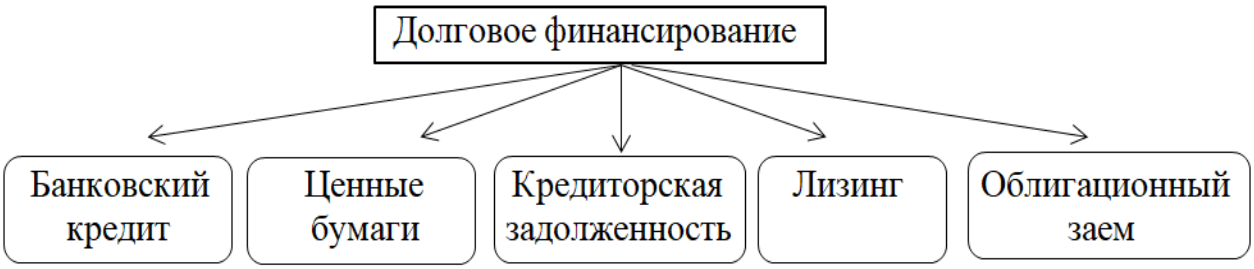


Рисунок 1 – Инструменты долгового финансирования компании

Стоимость долгосрочных заемных средств обычно ниже, чем краткосрочных, но подобный вариант финансирования требует регулярных процентных выплат по долгу в течение многих лет. Долговые инструменты часто называют инструментами с фиксированным доходом, поскольку в будущем по ним ожидается выплата фиксированных сумм.

Таблица 1 – Стоимость и доступность источников долгового финансирования

Виды	Стоимость	Доступность
Долговое краткосрочное финансирование		
Торговый кредит	средняя	очень высокая
Толлинг	высокая	низкая
Факторинг	высокая	очень низкая
Банковское краткосрочное финансирование	высокая	высокая
Операционный лизинг	низкая	средняя
Долговое долгосрочное финансирование		
Российские банки	средняя	очень высокая
Иностранные банки	средняя	низкая
Выпуск облигаций	высокая	очень низкая
Финансовый лизинг	низкая	очень высокая
Проектное финансирование	низкая	низкая

При анализе эффективности инструментов долгового финансирования особое внимание уделяется оценке рисков и выгод инвесторов – собственников капитала (достижение стратегических целей и рост стоимости бизнеса). Прежде всего, компания сталкивается с операционными и финансовыми рисками. Операционный риск заключается в нестабильности денежных потоков в контексте нестабильности коммерческих условий функционирования компании. Финансовый риск представляет собой добавочный риск из-за привлечения заемных источников, поскольку волатильность прибыли увеличивается [7, с. 232]. Однако можно использовать финансовые риски, то есть их выгоды, в соответствии с целями финансовой стратегии компании. К примеру, поддержание контроля, увеличение доходов, прибыли и т.д. в соответствии с заданными темпами, переход к более высокому уровню рентабельности собственного капитала (ROE) и риска, эффект «налогового щита», дисциплинирующий эффект в агентских конфликтах, проблема субоптимального долга, сигнальный эффект для потенциальных инвесторов [8, с. 149].

Недоверие к инструментам долгового финансирования вызвано объективными недостатками, такими как издержки, связанные с финансовой нестабильностью, дополнительные агентские издержки, издержки долга и сложность удержания человеческого капитала [9, с. 149].

Работа на заемном капитале многообразно проявляется в традиционно фиксируемых

финансовых показателях компании. Эффект влияния инструментов долгового финансирования можно определить, используя трактовку финансового рычага (финансового левериджа), который характеризует финансовый риск и определяется соотношением используемых источников финансирования. Высокое значение показателя свидетельствует о финансовой нестабильности компании и наличии зависимости от заемных средств. При этом низкое значение может говорить об упущенных возможностях привлечения заемного капитала[10, с. 23].

Принято различать два подхода к определению вышеуказанного эффекта, а именно, американский и европейский. При американском подходе возможно влиять на чувствительность чистой прибыли к изменению прибыли до уплаты процентов и налогов при помощи изменения соотношения между заемным и собственным капиталом компании [11, с. 16-17].

$$ЭФЛ = \frac{EBIT \times (1-T)}{EPS}, \quad (1)$$

где ЭФЛ – эффект финансового левериджа;

EBIT- операционная прибыль, ден. ед.;

T – ставка налога на прибыль;

EPS – прибыль на одну акцию, ден. ед.

При европейском подходе финансовый леверидж характеризует степень использования долгового финансирования, которое непосредственно влияет на рентабельность собственного капитала [11, с. 16-17].

$$ЭФЛ = (1 - T) \times (EP - I_{ср}) \times \frac{D}{E}, \quad (2)$$

где EP –экономическая рентабельность активов, %;

$I_{ср}$ – средняя расчетная ставка процентов за кредит, %;

D – величина заемного капитала, ден. ед.;

E – величина собственного капитала, ден. ед.

Осуществляя финансовую политику по привлечению заемных средств и ориентируясь на показатель эффекта финансового рычага, компания должна учитывать два основных правила. Во-первых, если заимствование средств приносит компании увеличение уровня ЭФЛ, то оно признается выгодным. При этом необходимо контролировать состояние дифференциала: при увеличении коэффициента финансового левериджа поставщики заемных средств (банки, кредиторы и т.д.) склонны компенсировать рост своего финансового риска по таким сделкам за счет повышения «цены» предоставляемых средств. Во-вторых, риск кредитора выражается величиной дифференциала: чем больше дифференциал, тем меньше риск; чем меньше дифференциал, тем выше риск.

Процесс управления риском заимствований непосредственно связан с процессом управления риском ликвидности, так как понятие ликвидности означает способность вовремя и без задержки погашать краткосрочные обязательства. Для оценки платежеспособности предприятия используются три относительных показателя, различающиеся набором ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств. Классификацию данных показателей представим в таблице 2 [12, с. 54-55].

Ситуация, когда корпорация не располагает достаточным объемом ресурсов для поддержания достигнутого масштаба операций, называется чрезмерным расширением. Это происходит, если компания очень быстро расширяет масштабы своей деятельности или была не полностью профинансирована на предыдущих этапах развития. Первый симптом указанной угрозы – хроническая нехватка денежных средств для удовлетворения повседневных потребностей, вследствие чего возникает угроза банкротства. В данном случае одним из выходов в данной ситуации является обращение к долгосрочным займам.

В заключение можно сделать вывод, что в современных нестабильных рыночных условиях задача любого финансового менеджмента сводится к поиску оптимального источника долгового финансирования деятельности, при этом учитывается текущее

финансовое состояние объекта, характер источника финансирования, а также его влияние на дальнейшее положение компании.

Таблица 2 – Классификация коэффициентов ликвидности

Название коэффициента	Формула расчета	Характеристика
Коэффициент абсолютной (мгновенной) ликвидности	$К_{ал} = \frac{ДС+ФВ_{кр}}{КО}$, (3) где $К_{ал}$ – коэффициент абсолютной ликвидности; ДС – денежные средства; $ФВ_{кр}$ – краткосрочные финансовые вложения; КО – краткосрочные обязательства	Показывает способность компании выполнять краткосрочные обязательства за счет свободных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности
Коэффициент быстрой ликвидности	$К_{бл} = \frac{ДЗ_{кр}+ДС+ФВ_{кр}}{КО}$, (4) где $К_{бл}$ – коэффициент быстрой ликвидности; $ДЗ_{кр}$ – краткосрочная дебиторская задолженность	Показывает, какую часть текущей задолженности компания может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности
Коэффициент текущей ликвидности	$К_{тл} = \frac{ОА}{КО}$, (5) где $К_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности; ОА – оборотные активы	Показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов

Таким образом, наращивание долговых обязательств имеет целый комплекс разнонаправленных эффектов. С одной стороны, заемное финансирование увеличивает финансовый риск организации и ее постоянные расходы на обслуживание капитала. С другой стороны, заемное финансирование повышает отдачу на капитал собственников и создает дополнительные возможности для развития, позволяя организации осуществлять инвестиции в обновление производственных мощностей, расширять объемы производства и ассортимент продукции, осваивать новые виды деятельности.

Список литературы:

1. Некрасова Г.А. Влияние долговой нагрузки на эффективность деятельности российских компаний / Г.А. Некрасова, Е.А. Бадокина // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2019. – № 4. – С. 81-91.

2. Зиниша О.С. Финансирование сделок слияния и поглощения в условиях экономических санкций / О.С. Зиниша, И.В. Рындина, Е.С. Писаренко // Экономика: теория и практика. – 2019. – № 3 (55). – С. 55-60.

3. Мухаметзянова Л.Р. Сущность и структура долгового финансирования деятельности компании / Л.Р. Мухаметзянова // Синергия наук. – 2017. – № 14. – С. 276-281.

4. Почитаев А.Ю. Корпоративные финансы: учебное пособие / А.Ю. Почитаев, Р.Р. Ахметов. – Казань : Издательство Казанского университета, 2020. – 275 с.

5. Восканян Р.О. Долговые инструменты финансирования стратегии устойчивого развития компании // Проблемы экономики и юридической практики. – 2019. – № 2. – С. 80-83.

6. Подгорная А.И. Долговое финансирование как инструмент устойчивой финансовой

стратегии компании / А.И. Подгорная, С.И. Грудина, Г.А. Салахова // Экономика в меняющемся мире: материалы III Всероссийского экономического форума. Казань, 2019. – С. 148-150.

7. Вылегжанина Е.В. Финансовые риски предприятия и способы их минимизации / Е.В. Вылегжанина, И.С. Григорьян // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 1. – С. 231-234.

8. Трунова Е.В. Долговые обязательства как источник финансирования организации / Е.В. Трунова // Белгородский экономический вестник. – 2017. – № 3(87). – С. 144-151.

9. Салахова Г.А. Долговое финансирование: включение в анализ издержек финансовой неустойчивости / Г.А. Салахова, А.И. Подгорная, С.И. Грудина // Экономика в меняющемся мире: материалы IV Всероссийского экономического форума. Казань, 2020. – С. 349-352.

10. Мухаметзянова Л.Р. Оценка эффективности деятельности компании при применении долгового финансирования / Л.Р. Мухаметзянова // Научный аспект. – 2017. – № 3-1. – С. 20-24.

11. Неделько Т.В. Эффект финансового рычага как метод оценки эффективности использования заемного каптала / Т.В. Неделько, Л.М. Осиневич // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах: сборник научных трудов 9-й Международной научно-практической конференции. – 2020. – С. 15-17.

12. Королев О.Г. О стандартизации коэффициентного анализа финансовой отчетности российских экономических субъектов / О.Г. Королев // Учет. Анализ. Аудит. – 2019. – Т.6. № 6. – С. 52-57.

УДК 336.7
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Меркулова Наталия Сергеевна
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: nat-merkulova@yandex.ru

Бойко Мария Алексеевна
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: mariebo18@yandex.ru

Хованский Дмитрий Александрович
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: dkhovansky23@gmail.com

Яковлева Людмила Валерьевна
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail:luuudayakovleva20@gmail.com

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация: в статье приводится обзор текущей ситуации российского рынка корпоративного кредитования. Рассмотрены тенденции по отраслевой принадлежности заемщиков, по срочности предоставления кредитных ресурсов, по состоянию просроченной кредитной задолженности. Кроме того, проанализированы показатели развития коммерческих банков, имеющих лидерские позиции в сегменте корпоративного кредитования.

Ключевые слова: кредитное финансирование, инвестиционное развитие экономики, корпоративное кредитование, просроченная кредитная задолженность, лидеры корпоративного кредитования

Merkulova Natalia Sergeevna
Ph. D., associate Professor of the Department of Finance and credit
Of the «Kursk state University»
E-mail: nat-merkulova@yandex.ru

Boyko Maria Alekseevna
3rd year student
Kursk State University
E-mail: mariebo18@yandex.ru

Khovansky Dmitry Aleksandrovich
3rd year student
Kursk State University

E-mail: dkhovansky23@gmail.com

Yakovleva Lyudmila Valerievna,
3rd year student
Kursk State University
E-mail:luuudayakovleva20@gmail.com

THE CURRENT STATE OF THE DOMESTIC CORPORATE LENDING MARKET

Abstract: the article provides an overview of the current situation of the Russian corporate lending market. Trends in the industry affiliation of borrowers, the urgency of providing credit resources, and the state of overdue credit debt are considered. In addition, the indicators of the development of commercial banks with leading positions in the corporate lending segment are analyzed.

Keywords: credit financing, investment development of the economy, corporate lending, overdue credit debt, leaders of corporate lending

Банковское кредитование – приоритетный источник финансирования инвестиционный проектов корпоративного сектора экономики России. Оно является одним из основных инструментов, стимулирующих социально-экономическое развитие государства.

Целью функционирования банковской системы в целом являются удовлетворение общественных потребностей в банковских услугах, а именно решение задач организации денежного обращения, централизация временно свободных капиталов, кредитование граждан и предприятий, которые в определенный момент нуждаются в денежных средствах, за счет централизованных средств.

Исследование сегмента банковского корпоративного кредитования в Российской Федерации, где заемщиками выступают юридические лица, раскрывает закономерные процессы экономики, затрагивающие интересы многих субъектов хозяйственных взаимоотношений - не только коммерческих банков, как непосредственных производителей, но и предприятий и организаций реального сектора экономики, как потребителей данного вида услуг [1, с.25].

В настоящее время корпоративное кредитование в России претерпевает существенные изменения, которые вызваны увеличением конкуренции и текущей конъюнктуры рынка.

Большинство коммерческих банков стараются выстроить долгосрочные партнерские отношения с корпоративными клиентами, что сказывается на развитии корпоративных программ лояльности с целью дополнительных продаж своих услуг [2, с.12].

Совокупный кредитный портфель отечественных банков за 2018-2020 гг. увеличился в целом на 11,81 трлн. руб. или на 21,16%. Такие результаты получены преимущественно за счет увеличения корпоративных кредитов на 17,76% и кредитов, выданных физическим лицам на 34,5%

В структуре кредитного портфеля Российской Федерации наибольшую долю занимают корпоративные кредиты, а именно 68,13% в 2018 г., 65,9% в 2019 г. и 66,22% в 2020 г. Второе место по удельному весу занимают кредиты, выданные физическим лицам 2018 г. – 26,71%, 2019 г. – 29,83%, 2020 г. – 29,65%. За рассматриваемый период уменьшилась на 0,4% доля кредитов, предоставленных государственным структурам.

Срочная структура портфеля кредитов корпоративным клиентам в Российской Федерации состоит почти на 50% из кредитов, предоставленных на срок свыше 3 лет. Среднесрочные кредиты занимают в 2018 г. 22,47%, в 2019 г. 21,63%, в 2020 г. 22,53%. Краткосрочные кредиты в сумме заняли в 2018 г. – 28,69%, в 2019 г. – 27,65%, в 2020 г. – 27,88% от общего объема.

На рост объема корпоративных кредитов оказывает изменение процентных ставок по выдаваемым кредитам. Формирование процентной ставки по кредитам является одной из составляющих процентной политики любой кредитной организации. На ее величину влияют как макроэкономические факторы, так и микроэкономические. К микроэкономическим факторам можно отнести управление процентными ставками по корпоративным кредитам коммерческим банком в целях минимизации риска, специфику операций, степень надежности клиента. Макроэкономические – денежно-кредитная политика Банка России, уровень инфляции, курс национальной валюты.

В текущих условиях коммерческие банки Российской Федерации вынуждены утверждать кредитную политику с учетом отраслевых стратегий и наращивать кредитный портфель только по отраслям, которых макроэкономические тенденции затрагивают меньше всего. За счет этого банки могут обезопасить себя от риска невозврата выданных ссуд корпоративных клиентов. В этой связи рассмотрим корпоративный кредитный портфель РФ по отраслям в таблице 1.

Таблица 1 – Объем кредитов в РФ, предоставленных корпоративным клиентам по видам экономической деятельности

	2018		2019		2020	
	млрд.р.	доля, %	млрд.р.	доля, %	млрд.р.	доля, %
Добыча полезных ископаемых	1 732,79	6,73	1 010,63	3,66	1 150,93	3,76
Обрабатывающие производства	4 922,29	19,11	6 184,29	22,42	6 809,90	22,25
Производство и распределение энергии, газа и воды	1 317,11	5,11	1 284,96	4,66	1 480,01	4,83
С/х, охота и лесное хозяйство	1 881,37	7,3	1 995,51	7,23	2 318,36	7,57
Строительство	1 399,24	5,43	1 218,33	4,42	1 429,02	4,67
Транспорт и связь	1 997,67	7,76	1 832,53	6,64	1 864,15	6,09
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств	3 864,09	15	3 549,25	12,87	3 451,37	11,27
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3 746,89	14,54	4 331,09	15,7	5 208,62	17,02
Прочие виды деятельности	4 648,66	18,05	5 878,77	21,31	6 614,47	21,61
На завершение расчетов	250,72	0,97	299,61	1,09	283,79	0,93

Рассматривая корпоративный кредитный портфель РФ по отраслям, то можно заметить, что в нем преобладают кредиты предприятиям обрабатывающих производств. Их доля увеличилась на3,14%. Значительное место занимают также организации связанные с операциями с недвижимым имуществом и арендой. За 2018 – 2020 гг. их удельный вес увеличился на 2,48% и составили 17,02% в 2020 году. Доля кредитов, предоставленных предприятиям оптовой и розничной торговли, снизилась на 3,73%, но все еще имеет важное место в структуре.

С развитием рынка корпоративного кредитования происходит стремительный рост объема просроченной задолженности. Просроченная задолженность в 2019 году увеличилась 185,46 млрд.руб. или на 9,76%. Далее в 2020 году также наблюдается ее рост на 71,85 млрд.руб. или на 3,45%. Доля просроченной задолженности в 2019 году увеличилась по сравнению с 2018 годом на 0,353%, а в 2020 году снизилась на 0,53% и составила 4,82%. Такая тенденция наблюдается за счет более быстрого роста общего объема кредитов корпоративным клиентам, а именно на 17,76%.

В таблице 2 отражены банки лидеры по объемам совокупного кредитного портфеля и корпоративного кредитного портфеля за 2019-2020 гг., а также отражена доля их просроченной задолженности [3].

Таблица 2 – Коммерческие банки лидеры по объемам совокупного кредитного

портфеля и корпоративного кредитного портфеля

Название банка	Объем кредитного портфеля, млрд.руб.		Объем корпоративного кредитного портфеля, млрд.руб.		Просроченная задолженность по корпоративным кредитам, млрд.руб.		Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле корпоративных клиентов, %	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
СберБанк	19 471,82	22 848,30	12 271,64	14 434,82	287,02	564,27	2,34	3,9
Банк ВТБ	10 049,77	10 965,00	7 158,18	7 756,21	145,41	209,60	2,03	2,7
Газпромбанк	4 362,58	5 039,59	3 791	4 343,41	95,42	93,83	2,52	2,16
Альфа-Банк	2 274,49	2 841,34	1 635,07	1 976,86	137,30	95,20	8,4	4,82
Россельхозбанк	2 281,59	2 666,76	1 826,25	2 130,79	187,53	148,54	10,27	6,97
Московский Кредитный Банк	1 768,45	2 186,07	1 643,43	2 052,50	28,74	31,31	1,75	1,5
Банк Открытие	1 180,04	1 610,73	861,35	1 163,02	181,59	149,16	21,08	12,83
Экспобанк	56,18	69,06	20,12	32,41	0,496	0,986	2,46	3,04

По объемам совокупного кредитного портфеля и корпоративного лидируют такие банки, как «СберБанк», «ВТБ» и Газпромбанк». АО «Альфа-Банк» в 2020 году поднялся выше на одну строчку по объему кредитного портфеля. Большинство рассматриваемых банков за 2019-2020 гг. уменьшили долю просроченной задолженности по кредитам корпоративных клиентов, а увеличение показали ПАО «СберБанк» 1,56%, ПАО Банк «ВТБ» на 0,67% и ООО «Экспобанк» на 0,58%. Значительно уменьшили данный показатель АО «Альфа-Банк» и ПАО Банк «ФК Открытие» почти в два раза, а также АО «Россельхозбанк» на 3,3%.

ПАО Банк «Финансовая корпорация Открытие» имеет наибольший показатель по доли просроченной задолженности (в 2019 г. – 21,08%, в 2020 г. – 12,83%). Банк России забрал его на санацию в 2017 году из-за неэффективного управления рисками. ПАО Банк «Финансовая корпорация Открытие» показывал существенный рост доли просроченной задолженности в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 4,5%. В связи с данными показателями акции банка будут проданы весной 2022 года.

ООО «Экспобанк» имеет наименьший объем совокупного кредитного портфеля и корпоративного кредитного портфеля среди рассматриваемых банков. Однако по наименьшей доле просроченной задолженности в корпоративном кредитном портфеле в 2019 и 2020 гг. занял четвертое место. В 2020 году по этому показателю ООО «Экспобанк» обогнал ПАО «СберБанк».

Рынок банковского корпоративного кредитования играет существенную роль в активизации инвестиционных процессов, в ресурсном обеспечении предприятий и новых проектов, а также имеет свои рычаги влияния на эффективность будущего производства.

Проанализировав текущее состояние корпоративного кредитного портфеля Российской Федерации можно сделать вывод, что на сегодняшний день сектор корпоративных клиентов продолжает расширяться, наращивая объемы кредитования на фоне уменьшения процентных ставок. Кредитование корпоративных клиентов преимущественно осуществляется в части обрабатывающих производств.

Устойчивые позиции на рынке занимают системообразующие банки, пользующиеся поддержкой со стороны государства. Они имеют большие объемы корпоративного кредитного портфеля и высокие показатели качества. Степень рисков и угроз рынка корпоративного кредитования в России снижается. Это отражается в виде снижения доли просроченных кредитов в корпоративном кредитном портфеле коммерческих банков.

Список литературы:

1. Кузнецова П.В., Гордиенко М.С. Оценка российского рынка банковского корпоративного кредитования: степень конкуренции и вектор развития / Кузнецова П.В., Гордиенко М.С. // BENEFICIUM: Актуальные вопросы инновационно-инвестиционного развития. - 2019. - №4 (33). – С.23-33.

2. Меркулова Н.С., Шаптала А.Р. Перспективы развития современной банковской системы РФ / Меркулова Н.С., Шаптала А.Р. // Научное обозрение. Экономические науки. – 2021. – №1. – С.10-14.

3. Официальный сайт информационного портала Банки.ру [Электронный ресурс] / URL: www.banki.ru (дата обращения 05.11.2021).

4. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс] / URL: https://www.cbr.ru / (дата обращения 26.10.2021).

УДК 330.322
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Мясникова Оксана Александровна
магистрант 2 курса Института экономики и управления
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: zaytseva_oksana@mail.ru

Научный руководитель:
Векленко Василий Иванович,
д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: viv-den@yandex.ru

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассмотрено содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, определены цель, объект и предмет его проведения, приведены основные задачи и методы проведения анализа. С помощью вертикального и горизонтального методов анализа финансово-хозяйственной деятельности дана оценка имущественному состоянию ЗАО «ПП «ГИДРОМЕХСТРОЙ».

Ключевые слова: финансовый анализ, финансово-хозяйственная деятельность, предприятие, имущественное состояние.

Myasnikova Oksana Aleksandrovna
2nd year master's student of the Institute of Economics and Management
Of the «Kursk state University»
E-mail: zaytseva_oksana@mail.ru

Scientific supervisor:
Veklenko Vasily Ivanovich,
doctor of Economics, Professor of the Department of Finance and credit
Of the «Kursk state University»
E-mail: viv-den@yandex.ru

ANALYSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Abstract: the article considers the content of the analysis of the financial and economic activity of the enterprise, defines the purpose, object and subject of its implementation, provides the main tasks and methods of analysis. With the help of vertical and horizontal methods of analysis of financial and economic activity, an assessment of the property status in CJSC «PP «GIDROMEKHSTROY» is given.

Keywords: analysis, financial analysis, financial and economic activity, enterprises, property status.

В условиях рыночной экономики, где преобладает жесткая конкурентная борьба, показателем успешности предприятий выступает их финансовая устойчивость. Поэтому предприятиям необходимо своевременно анализировать свою финансово-хозяйственную

деятельность для выявления недостатков работы и для разработки комплекса мер по повышению эффективности деятельности организации, чтобы занимать устойчивую конкурентную позицию.

Сущность финансово-хозяйственного анализа проявляется в его функциях. Финансово-хозяйственный анализ выполняет аналитическую, обобщающую, экономическую, прогнозную и контрольную функции. Согласно указанным функциям определяются показатели, характеризующие объекты анализа и выбираются методы их расчета, формируется методика оценки, обобщаются выводы, полученные при анализе, на основе которых прогнозируются возможные финансовые результаты и разрабатывается модель финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Перечень представленных выше функций свидетельствует о том, что анализ финансово-хозяйственной деятельности занимает одно из ключевых мест в современном управлении предприятием.

Предметом анализа выступают экономические явления и процессы предприятий, а также классификация, систематизация, моделирование, измерение причинно-следственных связей между ними, складывающихся под влиянием внешних и внутренних факторов.

Объектом финансового анализа является финансово-хозяйственная деятельность предприятий.

Цель анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия заключается в расчете показателей и аналитических выводов для оценки текущего финансового состояния, а также определение того, по каким направлениям нужно вести работу по улучшению этого состояния.

Основные задачи финансового анализа: оценка финансового состояния предприятия; определение влияния факторов на выявленные отклонения по показателям; прогнозирование финансового состояния предприятия; обоснование и подготовка управленческих решений по улучшению финансового состояния предприятия.

Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает несколько этапов. На первом, предварительном этапе необходимо определить цель и задачи, а также собрать информацию в единое целое, то есть сгруппировать ее. Затем на втором этапе рассчитываются абсолютные и относительные показатели. Заключительный этап предполагает оценку полученных результатов и выбор стратегии развития в будущем.

Проведение финансового анализа осуществляется путем использования следующих методов: вертикального, горизонтального и трендового анализа, анализа коэффициентов, пространственного и интегрального анализа.

Горизонтальный финансовый анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц. Он представляет собой сравнение каждой строки финансовой отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный финансовый анализ представляет собой определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции на результат, отраженный в отчетности в целом.

Анализ имущественного положения предприятия является первым и приоритетным этапом, позволяющим наиболее полно и достоверно оценить финансовое состояние предприятия.

На основе данных форм годовой бухгалтерской отчетности проведем оценку имущественного состояния ЗАО «ПП «ГИДРОМЕХСТРОЙ» за период с 2018 по 2020 годы с помощью горизонтального и вертикального анализов[3](таблица1).

ЗАО «ПП «ГИДРОМЕХСТРОЙ» зарегистрировано 22.05.2001 года, расположено по адресу: Курская обл., г. Курск, ул. Хуторская, д. 16-Б, ИНН 4632013682, имеет статус малого предприятия. Сведения о юридическом лице содержатся в Едином государственном реестре юридических лиц- ОГРН 1024600947690. ЗАО «ПП «ГИДРОМЕХСТРОЙ» состоит на налоговом учете в ИФНС РФ по г. Курску.

Таблица 1 - Оценка имущественного состояния ЗАО «ПП «ГИДРОМЕХСТРОЙ» за

2018-2020 гг.

Наименование показателя	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменения 2020 г. к 2018 г.		Темп прироста, %(2020 г. к 2018г.)
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	абсолютное, млн.руб.	относительное, %	
Всего имущества	141,94	100	146,29	100	155,84	100	13,90	-	9,79
IВнеоборотные активы	50,03	35,25	41,55	28,40	38,13	24,47	-11,90	-10,78	-23,79
1.Нематериальные активы	-	-	-	-	4,57	2,93	4,57	2,93	-
2.Основные средства	50,03	35,25	41,55	28,40	33,56	21,54	-16,47	-13,71	-32,92
II Оборотные активы	91,91	64,75	104,74	71,60	117,71	75,53	25,80	10,78	28,07
1.Запасы	56,28	39,65	71,21	48,68	60,81	39,02	4,53	-0,63	8,05
2.Дебиторская задолженность	11,92	8,40	12,33	8,43	20,33	13,05	8,41	4,65	70,55
3.Денежные средства и денежные эквиваленты	23,68	16,68	21,20	14,49	36,42	23,37	12,74	6,69	53,80
4.Прочие оборотные активы	0,03	0,02	-	-	0,15	0,09	0,12	0,07	400,00

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что в целом стоимость имущества предприятия за период 2018-2020 гг. увеличилась. В 2020 г. она составила155,84 млн. рублей.

Наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы – 64,75 % в 2018 г., 71,60% в 2019г., 75,53 % в 2020 г., что свидетельствует о сформированной мобильной структуре имущества. Внеоборотные активы в рассматриваемом периоде имеют тенденцию уменьшения, так как уменьшаются основные средства предприятия. Так стоимость последних в 2020 г. уменьшилась на 11,9 млн. руб. по сравнению с 2018 г. и составила 38,13 млн. руб. Доля основных средств составляет 21,54 %.

Величина оборотных средств в 2020 г. увеличилась на 25,8 млн. руб.по сравнению с 2018 г. Наибольший удельный вес в оборотных активах приходится на запасы – 39.02%,поскольку их стоимость увеличилась на 4,53 млн. руб. Дебиторская задолженность с каждым годом возрастает. Так в 2020 г. увеличение составило 8,41 млн. руб., а ее значение составило 20,33 млн. руб. Такая же тенденция сложилась и по величине денежных средств и денежных эквивалентов предприятия. В 2020 г. по сравнению с 2018 г. они увеличились на 12,74 млн. руб., а их сумма составила 36,42 млн. руб.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о положительной динамике показателей имущественного состояния ЗАО «ПП «ГИДРОМЕХСТРОЙ». Повышение доли оборотных активов является позитивным фактором, увеличивающим инвестиционную привлекательность предприятия.

Также следует отметить, что увеличение запасов в 2020 г. по сравнению с 2018 г. без сопутствующего увеличения объёмов продаж сказывается на затоваривании складов и может привезти к снижению оборачиваемости и платёжеспособности предприятия. Рост дебиторской задолженности в 2020 г. сопровождается тем, что денежные средства предприятия отвлечены из оборота и не участвуют в производственном процессе.

В связи с выявленными недостатками, руководству ЗАО «ПП «ГИДРОМЕХСТРОЙ» необходимо уделить внимание управлению запасами и дебиторской задолженностью.

При проведении финансового анализа организации необходимо соблюдать и учитывать требования экономических законов развития производства, осуществлять его на основе всестороннего изучения причинных зависимостей функционирования организации, использовать достоверную информацию, которая объективно отражает действительность, а

аналитические выводы должны быть основаны на точных расчетах, результаты анализа должны воздействовать на ход и результаты деятельности предприятия.

Таким образом, финансово-хозяйственный анализ предприятия позволяет оценить его деятельность, выявить тенденции развития и стоящие перед ним задачи, вскрыть недостатки в работе, а также наметить пути улучшения всех сторон его деятельности.

Список литературы:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ О. А. Минаева; ВолгГТУ. – Волгоград, 2018. – 80 с.
2. Финансовый анализ : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / А. Н. Жилкина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 285 с. — (Бакалавр и специалист). — ISBN 978-5-534-02401-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт].с. 12
3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.Н. Торхова. – Изд. 3-е, стер. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2017. – 103 с.
4. Верхотурова А.А. Оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе анализа годовой бухгалтерской отчетности на примере ООО «Восточный полюс»// А.А. Верхотурова // Вестник современных исследований.-2019. - №1.10(48). - С. 88-95.
5. Мясникова О.А. Необходимость, значение и принципы разработки стратегии развития предприятия/ О.А. Мясникова//ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ. – 2020. – с. 77-80
6. Официальный сайт Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности/ [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://bo.nalog.ru, свободный.

УДК 332.122
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.61: Территориальная структура экономики. Региональная и городская экономика

Орехова Анна Олеговна,
аспирант 3-го курса,
кафедры экономической теории и экономики предпринимательства,
Санкт- Петербургский университет технологий управления и экономики,
E-mail: anna.orehova@list.ru

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ОТРАСЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в докладе исследованы проблемы и перспективы развития в разных отраслях региональной экономики Российской Федерации, возникшие вследствие возникновения пандемии COVID- 19. Проведена оценка изменений, происходящие в реальном секторе экономике в мире и в регионах Российской Федерации. Определено влияние распространения коронавируса на состояние отдельных отраслей производства в Российской Федерации.

Ключевые слова: пандемия, отрасли экономики Российской Федерации, COVID-19

Orekhova Anna Olegovna,
3rd year postgraduate student,
Department of Economic Theory and Economics of Entrepreneurship,
Saint Petersburg University of Management Technologies and Economics,
E-mail: anna.orehova@list.ru

IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE BRANCH OF THE REGIONAL ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: the report examines the problems and prospects of development in various sectors of the regional economy of the Russian Federation that arose as a result of the COVID-19 pandemic. The assessment of the changes taking place in the real sector of the economy in the world and in the regions of the Russian Federation is carried out. The influence of the spread of coronavirus on the state of individual industries in the Russian Federation has been determined.

Keywords: pandemic, branches of the economy of the Russian Federation, COVID-19

Продолжающаяся пандемия COVID-19 оказала огромное влияние на национальные экономики во всем мире. Экономический кризис, ставший следствием введенных во многих странах мерах ограничений для нераспространения вируса COVID-19 оказал огромное влияние на все сферы экономической жизни практически всех стран в мире в том числе и в Российской Федерации. Многие эксперты говорят о рождении «другой реальности», в которой придется жить и действовать многочисленным отраслям экономики, столкнувшихся в условиях панде мии с необходимостью введения радикальных изменений в свои форматы деятельности.

Во многих ведущих странах мира для преодоления последствий пандемии были предп риняты экстраординарные усилия, были осуществлены монетарные и фискальные меры, с преобладанием фискальных мер, где наибольшую долю занимали безусловные выплаты. Монетарные и фискальные меры были направлены на поддержание уровня жизни населения, для поддержания совокупного спроса в экономике, для поддержания занятости населения.

Первоначальные прогнозы говорили о том, что данные пакеты мер будут нужны на короткий промежуток времени сроком до мая-июня 2020 года, но на фоне новых волн пандемии, охвативших страны мира и Россию впоследствии, становитсяпонятным, что первоначальные прогнозы о полноценном выходе на циональных экономик из кризиса в 2021 г. не оправдываются. Разная плотность населения в городах и странах мира, разная интенсивность карантинных ограничений и разная скорость вакцинации от CO VID19, а также появление новых опасных штаммов вируса и далее будут негативно влиять н а состояние экономки в т. ч. и на глобальные цепочки поставок.

Одним из экономических индикаторов, характеризующих экономическую ситуацию в стране, является уровень безработицы. В Соединенных Штатах к февралю 2019 года уровень безработицы показал самое низкое значение за период времени с 1971 года по настоящее время — 3,6%, но в 2020 году этот показатель вырос до уровня 14,7%, что в свою очередь стало антирекордом за этот же промежуток времени. После проведения государством антикризисных мер, уже к марту 2021 года уровень безработицы снизился до 6,7%.[1] В Германии к 2019 году уровень безработицы снизился до 5%, с помощью проведенных антикризисных государственных мер к 2021 году удалось удержать уровень безработицы на уровне 6%. В России, за год пандемии и сопутствующих изоляционных мероприятий 835 тыс. россиян потеряло работу, учитывая постоянное падение рождаемости в стране, можно говорить о возможном достижении критических значений уровня безработицы в стране в дальнейшем.

2020 год стал для российского рынка настоящим испытанием на прочность, большинство участников рынка назвали этот год неудачным для бизнеса. Предприятия всех форматов сталкивались с банкротством поставщиков, неполной оплатой или вовсе отказом в оплате (35%) покупателей. Опрос, проведенный на CRM – площадке показал, что почти 25% компаний были вынуждены сократить количество работников, а почти треть компаний потеряли клиентов и заказчиков, 40 % были вынуждены приостановить свою деятельность. Тем не менее из положительных моментов было отмечено открытие новых направлений деятельности (14%), увеличение количества клиентов и заказчиков (11%), а также повышение зарплаты (5%) и сохранение премии. Кризис многому научил бизнес и открыл перспективы, которые ранее казались невозможными. Сложившаяся ситуация подтолкнула бизнесменов к пересмотру операционных моделей и изменению стратегий развития.

Подводя экономические итоги 2020 года аналитиками, было отмечено:

- сокращение количества экспортируемой нефти;
- снижение показателей промышленного производства;
- туристический рынок и транспортная отрасль ощутили на себе самые большие негативные последствия вводимых ограничений. Так, из-за закрытия границ снизился въездной туризм, и по оценкам экспертов, за три квартала 2020 года было недополучено в общей сложности около 500 млрд. рублей;
- по итогам 2020 года произошло снижение доходов граждан – на 3,5%, что привело к снижению общего потребительского спроса.

Тем не менее директор Международного валютного фонда высказал мнение о том, что текущая экономика готова к кризису и способна с ним справиться. Масштабное развитие отраслей и высокий уровень занятости трудоспособного населения поможет странам в борьбе с пандемией. Он считает, что главный метод борьбы с коронавирусом – ограничение его распространения.

Более всего кризис COVID-19 отразился на индустрии туризма и привел к значительному спаду на мировом гостиничном рынке. Общие доходы от туризма во всем мире составляют 5,7 триллионов долларов, в этой отрасли трудится почти 10% трудоспособного населения, и именно туристический бизнес понес самые большие потери от пандемии COVID-19.

Из-за закрытия границ, введенных ограничений и отмены поездок, в сфере туризма

наблюдались самые значительные потери. Отмена развлекательных мероприятий и деловых конференций, отмена туристических и деловых поездок, снятие броней с отелей и отмена билетов на перелеты и железнодорожные перевозки, привело к значительным потерям и у туристических, и у транспортных компаний. В общей сложности кризис COVID-19 привел к международной денивеляции в индустрии туризма и к значительному спаду на общемировом гостиничном рынке. Эксперты прогнозируют, что пандемия лишит мировую экономику 5 триллионов долларов в течение следующих лет и полагают, что снижение доходов будет резким, а восстановление ранее достигнутых уровней прибыли потребует намного большего промежутка времени.

На азиатском рынке распространен прогноз, согласно которому туристический сектор Вьетнама понесет убыток в размере 15 млрд долл., если пандемия COVID-19 продлится до 2023 года. Более того, на Филиппинах прогнозируется снижение ВВП страны в 2021 г. на 0,3–0,7%. В России до пандемии доля в ВВП туристической и смежных с ней отраслей составляла около 5%, в них было задействовано более 4 млн трудоспособного населения, что составляло 5,6% общей занятости. Отрасль переживает серьезный упадок: глубина отмены бронирования туров по России составила 3–6 месяцев (50–80%), в случае выездного туризма отмена бронирований – 100% с глубиной бронирования 4–7 месяцев. Выручка 95% компаний туристической отрасли (большинство из которых – субъекты МСП) упала до нуля, загрузка коллективных средств размещения снизилась до уровня 0–3%. Сложившаяся ситуация стала импульсом для изменения развития туристической отрасли в России, например переориентировала игроков рынка и российских туристов на внутренний туризм, многие россияне этим летом открыли для себя новые направления внутри страны. Неизвестно, как будет изменяться эпидемиологическая ситуация в мире и в отдельных странах, как скоро появится возможность снятия ограничений на международные перелеты и ослабления введенных мер санитарной и эпидемиологической безопасности. Кризис – это всегда не только проблемы, но и новые возможности. У игроков рынка появилась возможность развивая внутренний туризм, развивать и въездной, т.к. создаются база, развивается инфраструктура, механизмы и практики взаимодействий.

Металлургическая отрасль - важная часть современной промышленности. Именно она в полной мере ощутила на себе все проблемы и ограничения, вызванные распространением вируса COVID-19. Пандемия существенно усложнила производственно-хозяйственную деятельность предприятий черной металлургии России: увеличились текущие издержки, выросли операционные расходы, усложнились реализация инвестиционных программ и организация технического обслуживания импортных агрегатов, поскольку иностранные специалисты не имеют возможности оперативно прибыть на производственную площадку и приступить к работе. Значительные проблемы на производстве связаны с бригадной организацией процесса, поскольку если один из членов бригады заболевает коронавирусом, то вся остальная команда должна быть отстранена от работы и направлена на двухнедельный карантин. Однако, несмотря на значительные сложности, фактическая ситуация в отечественной черной металлургии по итогам 2020 г. оказалась несколько лучше, чем в других отраслях промышленности России, а также в мире. Этому способствовали наличие развитой корпоративной культуры у металлургических компаний, а также заблаговременно начатая цифровая трансформация бизнес-процессов и переход к применению новейших информационно-коммуникационных технологий [3].

Кроме того, в металлургии имеется перспектива развития побочных производств средств индивидуальной защиты, медицинских газов и пр. Новые направления деловой активности квалифицируются как социальная ответственность бизнеса, которая способствует росту репутационного капитала компаний, а также дает возможность сохранять как можно больше рабочих мест, которые высвобождаются в результате цифровизации и автоматизации производственных процессов.

Во время пандемии процесс ускорения развития ИКТ-сектора происходил динамично, но неравномерно, так как связанные с пандемией ограничения различались между странами

и могли вводиться в разные моменты времени. Наибольшее влияние было оказано на сегмент телекоммуникаций и сферу услуг, связанную с удаленной работой сотрудников. Как российскими, так и зарубежными исследователями влияние пандемии на мировую экономику уже рассмотрено по нескольким направлениям, среди них– воздействие на глобальные цепочки создания стоимости, связанные с эмиссией резервных валют последствия, изменения в торговых отношениях между странами, а также усиление роли цифровых технологий.

Цифровые технологии и изменения, которые они привнесли в повседневную жизнь и работу компаний, создали новые экономические возможности, в первую очередь в связи с появлением новых рынков продукции и новых способов реализации существовавших ранее товаров и услуг; в результате активизировались процессы трансформации целых отраслей экономики и систем взаимодействия производителей и потребителей.

Пандемия привела к тому, что в цифровизацию оказались вовлечены даже те компании и отрасли, которые до этого были относительно отсталыми в этом отношении. Во время пандемии перевод сотрудников на удаленную работу с использованием ИКТ приобрел беспрецедентный масштаб и стимулировал изменение потребительского поведения, а длительность пандемии запустила долгосрочный процесс внедрения новых видов ИКТ-товаров и услуг.[2] По итогам 2020 г. мировая экономика упала на 4,3%, а потребители резко сократили расходы, но затраты на онлайн-сервисы, наоборот, резко выросли. Пандемия вынужденно заставила многих совершать онлайн-покупки – некоторые делали это впервые: в марте 2020 г. электронная торговля выросла на 25%. При этом потенциал роста цифрового сектора в России, в том числе онлайн-торговли, как показал кризис в связи с пандемией, превышает среднемировой. По данным Росстата, в России в 2020 г. на онлайн-продажи пришлось 3,9% оборота розничной торговли (в 2019 г. было 2%), т.е. на фоне пандемии наблюдался почти двукратный рост. При этом наибольшая доля приходится на крупнейшие города с населением более 1 млн человек, в первую очередь на Москву. Суммарно 100 крупнейших онлайн-ритейлеров России доставили за 2020 г. 719 млн заказов, что почти вдвое превышает показатели 2019 г. Онлайн-экспорт из страны вырос на 42%.

Несмотря на мощное падение в разных отраслях, COVID-19 оказался неожиданным катализатором инноваций и интеграции новых технологий. Для ИТ-компаний 2020 год оказался наиболее успешным, информационные технологии показали свою незаменимость в условиях пандемии, позволяя не только сохранить бизнес в условиях локдауна, но и найти новые ниши, основанные на применении ИТ- технологий. В результате совокупная выручка участников рейтинга крупнейших ИТ-компаний России в 2020 увеличилась на 28,6% и впервые превысила 2трлн.рублей. Эксперты отмечают, что ускорение цифровой повестки дня является одним из положительных результатов этого кризиса наряду с развитием новых бизнес-моделей, воплощающих цели устойчивого развития, внедрением экологического туризма, вовлечением в сектор разных социальных слоев населения, а также эволюцией спроса и переосмыслением человечеством роли безопасности и здоровья.

Список литературы:

1. Как короновирус повлиял на мировую экономику.[Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.refinitiv.ru/blog/market-insights/vliyanie-koronavirusa-na-mirovuyu-ehkonomiku/ (дата обращения 23.11.2021).

2. Мамедьяров З.А. Ускорение цифровизации на фоне пандемии: мировой опыт и Россия / Мамедьяров З.А. //Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право -2021.-№ 4 (Т.14) - С. 92–108.

3. Плещенко В.И. Влияние эпидемии коронавируса на развитие предприятий черной металлургии России. ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ / Плещенко В.И. // Бюллетень научно-технической и экономической информации — 2021- №77(3)- С. 327-333. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://doi.org/10.32339/0135-5910-2021-3-327-333(дата обращения 23.11.2021).

УДК 336.67
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.81:Экономика и организация предприятия. Управление предприятием

Пшеничникова Ольга Викторовна
к.э.н., доцент кафедры экономики и учета
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail:psolga@yandex.ru

СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА И ЕГО ФУНКЦИЙ ДЛЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в статье рассмотрена сущность результативности деятельности торговой организации. Исследована специфика и значение финансового результата в торгово-экономической деятельности, раскрыта его значимость через призму функций. Представлена классификация финансового результата по основным признакам и определены его основные черты.

Ключевые слова: торговая организация, финансовый результат, функции, эффективность, торгово-экономическая деятельность.

Pshenichnikova Olga Viktorovna
Candidate of Economics, Associate Professor of the Department
of Economics and Accounting
Kursk State University
E-mail: psolga@yandex.ru

THE SPECIFICS OF THE FINANCIAL RESULT AND ITS FUNCTIONS FOR TRADE ORGANIZATIONS

Abstract: the article examines the essence of the effectiveness of the trade organization. The specifics and significance of the financial result in trade and economic activity are investigated, its significance is revealed through the prism of functions. The classification of the financial result according to the main features is presented and its main features are determined.

Keywords: trade organization, financial result, functions, efficiency, trade and economic activity.

Коммерческая деятельность любой организации в своей сути нацелена на получение положительного финансового результата, который в наиболее частом виде проявляется в качестве определенной суммы прибыли. Финансовый результат выступает итогом оценки общей эффективности управления имущественным комплексом, коммерческим оборотом и ресурсным потенциалом экономического субъекта. Вся полнота ответственности за получение положительного результата по итогам хозяйственно-экономической деятельности лежит на руководстве предприятия. В условиях нестабильности макроэкономической конъюнктуры и вариативности воздействия факторов внешней среды дополнительную значимость приобретает наличие достоверной и емкой информации относительно текущего состояния результатов функционирования экономического субъекта. Наиболее достоверным и оперативным источником получения подобного рода информации выступают данные учетно-аналитической системы предприятия. Достижение положительного результата выступает стратегической целью осуществления коммерческой деятельности для любой торговой организации. В большинстве случаев для итоговой оценки эффективности торгово-

экономической деятельности применяются стоимостные измерители.

Современная теория учетно-аналитической деятельности позволяет выделить достаточно широкий спектр функций, которые присущи финансовому результату. В рамках представленного исследования рассмотрим наиболее актуальные из них. В первую очередь, по мнению Е.Е. Голова [1, с.71], необходимо обратить внимание на учетную функцию финансового результата. Сущность учетной функции финансового результата проявляется в первую очередь в отражении его показателей на счетах учетной системы предприятия и в материалах бухгалтерской отчетности. Сформированный информационный массив относительно самой величины текущего и потенциального финансового результата, а также факторов, оказывающих на него влияние в виде доходных и расходных операций, позволяет руководству организации принимать правильные управленческие решения, направленные на повышения эффективности хозяйственно-экономической деятельности и функционирования ключевых бизнес-процессов.

Неоспорима значимость и оценочной функции. Финансовый результат выступает основным критерием эффективности принимаемых управленческих решений в области торгово-экономической деятельности предприятия. Чем выше уровень аккумулированного финансового результата, тем более рационально ведется управление коммерческим оборотом и посредническими операциями. В этой связи представители торгового менеджмента организации должны проводить постоянный мониторинг результативности коммерческих процессов с целью выбора наиболее приоритетных векторов повышения его эффективности. Специфика финансового результата непосредственно для торговых организаций в большей степени зависит от уровня их деловой активности, что требует постоянного наращивания коммерческого оборота и проявления предпринимательской инициативы.

Сущность стимулирующей функции финансового результата проявляется в том, что исследуемый показатель становится ориентиром для эффективного управления бизнес-процессами торговой организации. Данный вывод находит свое подтверждение в статьях Е.И. Меден [2, с.183] и З.Т. Омарова [3, с.51]. Достижение максимальной величины финансового результата выступает актуальным мотивом для повышения эффективности управления торгово-экономической деятельностью организации со стороны ее менеджмента, а также для роста производительности труда персонала.

Важное значение имеет также и инвестиционная функция финансового результата. Залогом обеспечения устойчивости функционирования торговой организации при существующей рыночной конъюнктуре в условиях агрессивной внешней среды выступает постоянное расширение коммерческого оборота. В свою очередь основным источником расширения коммерческого оборота является положительное значение финансового результата. Осуществление процессов реинвестирования полученной прибыли приводит к повышению эффективности торгово-экономической деятельности организации. Примерно аналогичная сущность, заложена и в гарантирующей функции финансового результата. Проявлением гарантирующей функции финансового результата выступает наличие определенного запаса финансовой прочности, который может быть использован при наступлении непредсказуемых колебаний рыночной конъюнктуры.

В контексте построения достоверной системы налогового учета особо стоит отметить налоговую функцию финансового результата. Как отмечает Н.Ю. Сысолова [4, с.152]величина финансового результата торговой организации выступает основной для исчисления налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. В этой связи присутствие ошибок и неточностей при определении финансового результата приведет к искажениям в налоговых платежах, что снижает легитимность коммерческой деятельности торговой организации.

Содержательная стороны контрольной функции финансового результата проявляется в оценке эффективности принимаемых управленческих решений в системе торгового менеджмента. Наличие положительного финансового результата «на выходе» управления коммерческими бизнес-процесса выступает главным контрольным показателем эффективности управленческой деятельности. Выражением распределительной функции

финансового результата является использование его для предоставления материального вознаграждения всем участникам торгово-экономической деятельности. Чем выше уровень участия субъекта в торгово-экономических процессах, тем большая величина финансового результата должна быть ему отнесена.

Таким образом, присутствие выявленного многообразия функций финансового результата подчеркивает актуальность данной категории для учетно-аналитической системы торговой организации. Обобщая сказанное на рисунке 1 представим основные функции финансового результата в деятельности торговой организации.

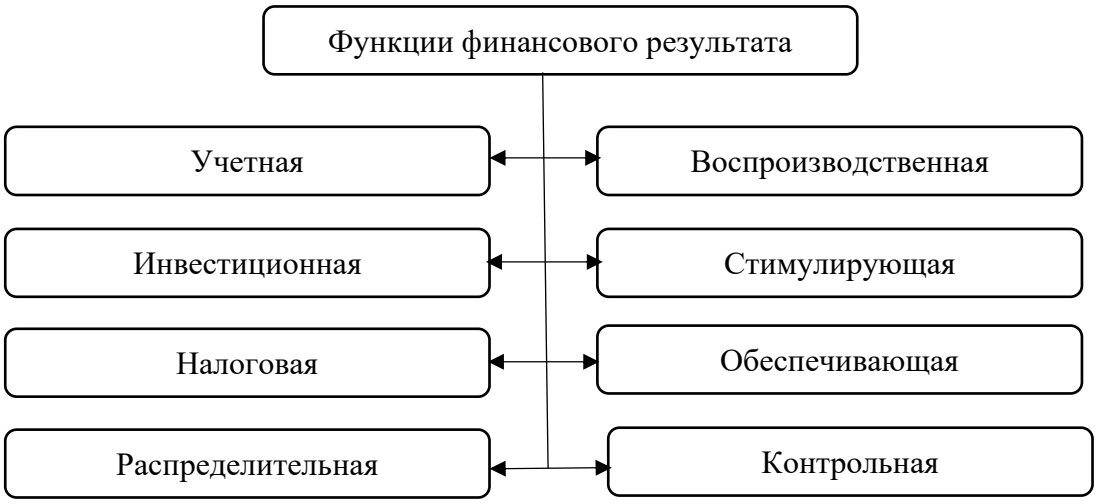


Рисунок 1 - Основные функции финансового результата в деятельности торговой организации

Анализ материалов научной статьи К.Н. Бекировой [5, с.80] позволяет сделать вывод о том, что финансовый результат представляет собой итоговую стоимостную оценку эффективности торгово-экономической деятельности организации. На основе данного определения можно выделить несколько характерных черт финансового результата:

- во-первых, финансовый результат носит итоговый характер, то есть полученная определенным образом сумма финансового результата выступает конечным показателем эффективности того или иного этапа торгово-экономической деятельности организации;

- во-вторых, стоимостной характер. Для определения величины финансового результата используют стоимостные измерители. Применение стоимостных измерителей является актуальным как с точки зрения действующего в стране правового поля, так и с точки зрения исследования динамики эффективности управления торгово-экономической деятельностью организации.

Несколько иную точку зрения на раскрытие сущности финансового результата считает целесообразным использовать Л.И. Гусева [6, с.428]. По мнению данного автора, финансовый результат представляет собой экономический итог торгово-экономической деятельности, который выражается в виде получения прибыли и убытка. Таким образом, в данном определении также подчеркивается итоговый характер финансового результата. Стоимостным выражением финансового результата выступает получение прибыли или убытка. Наличие прибыли в качестве основного финансового результата свидетельствует об эффективности торгово-экономической деятельности, а присутствие убытка дает основание говорить о низкой эффективности управления торговыми процессами.

Для рассмотрения сущности финансового результата необходимо описать его основные виды. Видовое разнообразие финансового результата обусловлено широким перечнем критериев, которые применяются для проведения группировки. В этой связи на рисунке 2 представим основные виды финансового результата.



Рисунок 2 - Классификация финансовых результатов

С точки зрения эффективности управления торгово-экономическими процессами особое значении имеет классификация финансового результата по содержанию. Безусловно, стратегической целью торгово-экономической деятельности организации выступает получение положительного финансового результата, который может быть выражен в определенных суммах валовой прибыли, прибыли от продаж или чистой прибыли. Присутствие положительного финансового результата является основой для вывода об эффективности управления торгово-экономическими процессами организации. В тоже время вариативность потребительного поведения и нестабильность рыночной конъюнктуры могут привести к образованию отрицательного финансового результата, к примеру, в виде валового или чистого убытка. Выявление данного факта требует принятия радикальных мер, направленных на повышение эффективности торгово-экономической деятельности организации.

При классификации финансовых результатов определенный интерес вызывает их распределение по видам деятельности. При использовании данного группировочного признака весь спектр финансовых результатов можно разделить на две больших категории:

- финансовые результаты по основной деятельности. С учетом тематики данной работы основной деятельностью является торговля. В этой связи в первую очередь исследованию подлежит величина и динамика финансового результата от торгово-экономической деятельности. В большинстве случаев сумма финансового результата по основной деятельности оказывает решающее влияние на размер итогового финансового результата экономического субъекта по всем видам его хозяйственно-экономической деятельности;

- финансовый результат по дополнительной деятельности. Помимо основной деятельности ряд институциональных единиц получают доходов от других источников предпринимательства. В этом случае происходит формирование финансового результата по дополнительной деятельности. Традиционно уровень финансового результата по дополнительной деятельности не велик, но в отдельных случаях может оказать влияние на

размер конечного финансового результата торговой организации.

Еще одним критерием классификации финансовых результатов институциональных единиц выступает их распределение в зависимости источников формирования. В рамках данного группировочного признака допускается выделение финансовых результатов по производственно-экономической, торговой, инвестиционной, финансовой, коммерческой, посреднической видов деятельности. Многообразие всего представленного перечня финансовых результатов зависит от емкости хозяйственно-экономических процессов, функционирующих на предприятии.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что результаты деятельности торговой организации являются фундаментальными объектами ее учетно-аналитической системы. Информация относительно самой величины текущего и потенциального финансового результата, а также факторов, оказывающих на него влияние в виде доходных и расходных операций, позволяет руководству организации принимать правильные управленческие решения, направленные на повышения эффективности управления торговыми процессами. В рамках учетно-аналитической системы торговой организации категория финансового результата выполняет большое количество функций, наиболее актуальными из которых являются учетная, налоговая, оценочная, стимулирующая, инвестиционная, воспроизводственная. Присутствие выявленного многообразия функций финансового результата подчеркивает актуальность данной категории для учетно-аналитической системы торговой организации. В наиболее общем виде финансовый результат представляет собой итоговую стоимостную оценку эффективности торгово-экономической деятельности организации.

Список литературы:

1. Голова Е.Е. Учет финансовых результатов в коммерческих организациях: теоретические аспекты [Текст] / Е.Е. Голова, М.Н. Гапон // Сибирская финансовая школа. - 2021. - №1 (141). - С.70-73.

2. Меден Е.И. Финансовый результат организации и основные направления его использования при анализе развития организации [Текст] / Е.И. Меден, Е.Ю. Лупсанова // В сборнике: Инновации в науке и практике Сборник статей по материалам IX международной научно-практической конференции. В 3-х частях. - 2018. - С. 182-186.

3. Омаров З.Т. Учет и раскрытие сущности финансового результата [Текст] / З.Т. Омаров // Сборник статей II Международной научно-практической конференции. - 2020. - С.51-53.

4. Сысолова Н.Ю. Учет финансового результата и налогообложение прибыли организации [Текст] / Н.Ю. Сысолова // Вестник науки. - 2019. - Т.2. - №12 (21). - С.150-154.

5. Бекирова К.Н. Отчет о финансовых результатах в системе российских и международных стандартов [Текст] / К.Н. Бекирова, К.В. Степанова // Матрица научного познания. - 2020. - №11. - С.79-82.

6. Гусева Л.И. Методические подходы к анализу финансовых результатов организации [Текст] / Л.И. Гусева, Н.С. Тунякина // В сборнике: Теория и практика бухгалтерского учета в условиях интеграции: состояние, проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по результатам II Международной научно-практической конференции преподавателей и аспирантов. - 2019. - С. 428-430.

УДК 330.322
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.71: Отраслевая структура экономики

Рахматуллин Самат Султанович,
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
E-mail: samatrakhmatullin@gmail.com

Алтынбаева Эмина Романовна
к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства
ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
E-mail: pochtakgeu@gmail.com

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Аннотация: рассматривается вопрос инвестирования в капитал сельскохозяйственной отрасли Красноярского края, для чего поднимается проблема важности задачи поиска источников финансирования инвестиций и различных форм инвестиционной поддержки развития данного сектора экономики выбранного региона. В работе проводится анализ инвестиционной сферы Красноярского края, учитывающий валовую продукцию сельского хозяйства в категориальном разрезе по формам организации предприятий, источников инвестиций, а также других показателей эффективности инвестиционной деятельности региона. Упоминается важность формирования механизмов привлечения финансов с целью совершенствования инвестиционной поддержки сельхозпредприятий и их развития в перспективе.

Ключевые слова: инвестиции, сельское хозяйство, источники финансирования, экономика региона, отраслевое развитие

Samat Sultanovich Rakhmatullin,
3rd year student
Kazan State Power Engineering University
E-mail: samatrakhmatullin@gmail.com

Emina Romanovna Altynbaeva
Ph.D. in Economics, Associate Professor
Kazan State Power Engineering University
E-mail: pochtakgeu@gmail.com

STUDY OF INVESTMENT PROCESSES IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE REGION

Abstract: the paper considers the issue of investment in the capital of the Krasnoyarsk region agricultural sector, for which it raises the problem of the importance of finding sources of investment financing and various forms of investment support for the development of this sector of the economy of the selected region. The paper presents the analysis of investment sphere of Krasnoyarsk region, taking into account gross output of agriculture in categorical section by forms of organization of enterprises, sources of investments, as well as other indicators of efficiency of investment activity of the region. It mentions the importance of forming mechanisms to attract finance in order to improve the investment support of agricultural enterprises and their development

in the future.

Keywords: investment, agriculture, sources of financing, regional economy, sectoral development

Инвестиции являются одним из ключевых факторов, которые определяют скорость развития производственного сектора, и выступают в качестве материального фундамента любого экономического воспроизводства. Всевозможное сокращение инвестиций, в том числе и в рассматриваемой отрасли сельского хозяйства, в большинстве случаев приводит к ухудшению ее материально-технической базы. В связи с вышеизложенным к проблемам и задачам экономики сельского хозяйства как науки можно отнести увеличение эффективности инвестиций, поиск различных путей их привлечения, а также совершенствование механизмов управления полученными ресурсами в соответствии с особенностями и спецификой отрасли в регионе [1, с.3].

В этом контексте особенно важным является понятие инвестиционной сферы, без определения состояния которой трудно получить цельную картину характера и динамики развития происходящих в рамках инвестиционной политики процессов, а соответственно и иметь адекватное представление о текущем состоянии экономики региона, включающем осведомленность в трендах макроэкономики, что напрямую связано с пониманием привлекательности для вложения финансовых средств и капитала [2, с.1361].

Вопрос определения инвестиционной сферы для отрасли сельского хозяйства России, в том числе вопрос непосредственного инвестирования в капитал данного направления, актуален, поскольку объемы государственного финансирования инвестиционной политики, способность сельхозпредприятий к самофинансированию, доступность кредитных условий на сегодняшний день в стране невелики. Можно сказать, что сельхозпромышленность испытывает нехватку в инвестициях, несмотря на перспективность реализации инвестиционных мероприятий, в связи с возможностью получения стабильного долгосрочного дохода в том смысле, что сельхозпродукция за всю свою историю существования имела ценность и стоимость, а ее потребление нынешним современным обществом в последние годы только растет, по причине ориентированности социума к переходу на здоровый образ жизни и питание “натуральными” продуктами [3, с.3; 4, с.100].

Таким образом, возникает задача нахождения способов, мер и источников привлечения инвестиционных ресурсов одновременно с развитием инвестиционной сферы всего сельскохозяйственного сектора – задача создания благоприятных с экономической точки зрения условий для инвестиций, увеличения конкурентоспособности сельхозпродукции, повышения производственного потенциала соответствующих предприятий. Решение этой задачи требует крупных капитальных вложений и готовности к формированию механизмов инвестирования, что также обуславливает важность обеспечения инвестиционной безопасности. Последнее собирательное понятие включает в себя совокупность всех необходимых для реализации процесса инвестиций условий, мер и ресурсов, в том числе формирование и применение средств осуществления инвестиционных проектов [5, с.346].

Сам процесс инвестиций или инвестиционный процесс не является обособленным и обязательно рассматривается в некоторой взаимосвязи с такими системами как инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат [6]. Реализация процесса инвестиций ускоряется в случае, когда некий субъект обладает достаточными для воздействия на желаемые свойства объекта ресурсами [7, с.304].

Процесс инвестиций не реализуем при отсутствии заключения договоренностей и сделки между инвесторами и объектами инвестирования, причем с целью получения финансовой выгоды при осуществлении таких мероприятий. Поэтому можно отметить, что инвестиции – основная категория в рамках экономической теории, играющая важную роль как на макроуровне, так и на микроуровне в контексте осуществления воспроизводства

предприятий, получения дохода или прибыли, а также существенных экономических преобразований [8, с.2].

Что касается рассматриваемого в данном исследовании региона, то Красноярский край в последние несколько лет занимает третью позицию в списке лидеров производства сельхозпродукции в Сибирском ФО. Доля этого региона в денежном выражении в соответствующем направлении составляет порядка пятнадцати процентов [9, с.3], при этом доля сельхозорганизаций в разрезе общих объемов производства сельхозпродукции с 2013 по 2018 годы расширилась на 8% [10, с.4].

В области растениеводства сельскохозяйственной отрасли Красноярского края основная выручка приходится на реализацию рапса и зерновых культур – 19% и 62% соответственно. Однако важно подчеркнуть, что в последние годы наблюдается тренд увеличения производства первого и уменьшения доли в реализации второго. Что касается области животноводства, то основная выручка сельхозпредприятий обусловлена реализацией молока и мяса свиней и составляет около 66% [11, с.864].

Валовая продукция (ВП) в сельхозсекторе экономики Красноярского края подкреплена наличием большинства личных хозяйств, крестьянских и фермерских хозяйств и, разумеется, сельхозорганизаций широкого спектра в плане направления их деятельности [12, с.101]. В таблице 1 представлено изменение стоимости ВП по упомянутым категориям в регионе с 2010 по 2018 годы.

Таблица 1 – Изменение ВП сельхоз отрасли региона по категориям форм организации сельскохозяйственной деятельности

Показатель	2010 г.	2017 г.	2018 г.	2018:2010, %
ВП всего сельхоз, млн. руб.:	63099,0	71934,7	77914,1	123,5
Сельхозорганизации	23782,9	39114,5	43370,2	182,4
Фермерские хозяйства	1344,2	4402,5	5104,7	379,8
Личные хозяйства	37971,9	28417,7	29439,2	77,5
ВП всего растениеводства, млн. руб.:	30049,9	26990,9	31194,6	103,8
Сельхозорганизации	9916,6	15927,3	17826,3	179,8
Фермерские хозяйства	1064,2	3348,5	4072,6	382,7
Личные хозяйства	19069,1	7715,1	9295,7	48,7
ВП всего животноводства, млн. руб.:	33049,1	44943,8	46719,6	141,4
Сельхозорганизации	13866,3	23187,2	25543,9	184,2
Фермерские хозяйства	280,0	1054,0	1032,1	368,6
Личные хозяйства	18902,8	20702,6	20143,6	106,6

Из таблицы 1 видно, что значительная доля ВП сельского хозяйства (56%) в 2018 году произведена сельхозорганизациями, причем 57% от всей продукции в области растениеводства и 55% – животноводства. Что касается фермерских хозяйств, то ими в области растениеводства и животноводства произведено меньше всего продукции – 13% и 2% соответственно. Учитывая тот факт, что количество личных хозяйств в несколько тысяч раз превышает количество сельхозорганизаций, то в этом плане личные подсобные хозяйства имеют существенный вес в производстве ВП сельского хозяйства [13, с.2].

Еще одним важным фактором отраслевого развития данного сектора экономики и

развития сельскохозяйственных предприятий в области инвестиционной поддержки являются источники финансирования инвестиций (ИФИ). Для Красноярского края структура последних приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели инвестиций в капитал региона по ИФИ

Показатель	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Итого по ИФИ:	100%	100%	100%	100%	100%
Собственные средства	58,2%	51,1%	49,5%	46,8%	51,6%
Привлечённые средства:	41,8%	48,9%	50,5%	53,2%	48,4%
Банковские кредиты	7,7%	6,8%	6,1%	4,7%	7,2%
Займы у других организаций	4,0%	22,2%	19,7%	24,6%	18,1%
Бюджетные средства	8,9%	9,1%	6,7%	12,4%	12,1%

Если рассматривать структуру ИФИ Красноярского края, то следует отметить, что за период 2010-2018 гг., несмотря на снижение в 6,6%, большая доля инвестиций приходится на источники собственных средств, при увеличении за анализируемый период привлеченных инвестиций с 41,8% до 48,4%. Последний тренд свидетельствует о появлении дополнительного финансирования в сельскохозяйственном секторе экономики региона и описывается в работах [14, с.146; 15, с.1505]. Среди источников привлечения инвестиций в 2018 году наибольшую долю занимали бюджетные средства и заемные средства: 18% и 12% соответственно.

Вообще говоря, развитие отраслевых секторов экономики в рамках инвестиционного процесса в значительной степени обеспечивается формами инвестиций и зависит от состояния экономики конкретных отраслей регионов. Понимание состояния экономики необходимо для обоснования реализации мероприятий, которая потенциально может быть привлекательной для инвесторов [16, с.51].

Данное исследование включает в себя рассмотрение объема инвестиций в сельское хозяйство выбранного региона. Как сообщают статистические источники федеральных служб Красноярского края, в 2018 году инвестиции в агропромышленный комплекс региона выросли по сравнению с предыдущим годом на 9% и составили 6,1 млрд рублей, из которых: 890 млн рублей на реализацию пищевых продуктов и 194 млн рублей – напитков. При этом, инвестиции в производство пищевых продуктов сократились на двенадцать процентов, а в производство напитков возросли на сто двадцать процентов по сравнению с 2017 годом [17, с.3]. Более подробные показатели объема инвестиций в капитал сельского хозяйства Красноярского края приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Объем инвестиций в капитал сельского хозяйства региона

Показатель	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018:2010, %
Объем всех инвестиций, млн руб.	3958.0	6330,6	5254,3	6647,3	4978,1	125,8
Инвестиции на 100 рублей балансовой стоимости капитала, руб.	8,7	9,4	7,6	6,8	4,8	55,2
Прибыль на 1 руб.	0,7	0,9	1,1	0,55	0,86	122,9

инвестиций, руб.						
Количество тракторов на 1000 га пашни в сельхоз организациях, ед.	3,1	2,5	2,4	2,3	2,3	74,2
Доля зерноуборочных комбайнов на 1000 га зерновых культур в сельхоз организациях, ед.	3,7	2,8	2,7	2,6	2,8	75,7
Энергообеспечение, л.с./100 га посева	258	157,5	158,8	157,5	156,4	60,6

По данным из таблицы 3 можно сделать вывод, что объем всех инвестиций в капитал сельского хозяйства Красноярского края с 2010 года по 2018 год повысился практически на 26%. Это напрямую связано с увеличением интереса инвесторов, в том числе с ростом государственных инвестиций на развитие агропромышленного сектора экономики региона. Помимо этого, наблюдается рост прибыли на каждый рубль инвестиций: за выбранный период показатель возрос почти на 23%, что говорит об увеличении эффективности инвестиций в последние годы в рассматриваемый сектор. Однако необходимо отметить о снижении объема инвестиций на каждые сто рублей балансовой стоимости капитала. Этот показатель снизился практически в два раза. Также наблюдается снижение наличия в сельскохозяйственных предприятиях сельхозтехники, что напрямую влечет уменьшение энергообеспеченности. Последний показатель за восемь лет снизился практически на 40%.

Ключевая задача многих предприятий в контексте инвестиционного процесса заключается в поиске наивыгоднейших направлений для инвестирования. Определение таких направлений в настоящем и будущем – предмет формирования инвестиционной политики организации, которая, к слову, для всех компаний и предприятий имеет уникальные особенности, определяющиеся такими факторами и показателями как специфика производства, форма собственности, приоритеты стратегического плана, текущие финансовое состояние и стадия жизненного цикла [18, с.12].

Сегодняшнее экономическое положение дел в мире таково, что ряд отраслей экономики находятся в условиях дефицита ресурсов, и в рамках обозначенной проблемы каждому предприятию для последующего развития, а также отсутствия стагнации требуется сохранять эффективные показатели управления инвестициями, а именно привлекать финансы, осуществляя мероприятия по разработке механизмов, которые могли бы заинтересовать потенциальных инвесторов, иначе существует риск невозможности компенсирования отставания на рынке [19, с.14].

Как отмечено, инвестиции в сельскохозяйственную отрасль всегда характеризовались перспективностью в плане вложения финансовых средств и получения дохода, а значит актуальность данной инвестиционной деятельности существует и по сей день, особенно благодаря недавнему росту тренда в обществе на питание натуральными продуктами.

Таким образом, для последующего развития различных форм сельскохозяйственных организаций Красноярского края применяются разные типы инвестиционной поддержки. Например, у фермерских хозяйств и кооперативов есть возможность получения грантов на усовершенствование соответствующей материально-технической базы, что позволяет непрерывно создавать в сельских территориях новые рабочие места и способствует увеличению уровня доходов сельского населения [20, с.5].

Список литературы:

1.Zepeda L. Agricultural investment, production capacity and productivity / L. Zepeda // FAO Economic and Social Development Paper. – 2001. – №1. –С. 3–20.

2. Childs P., Triantis A. Dynamic R&D investment policies / P. Childs, A. Triantis // Management Science. – 1999. – №10. – С. 1359–1377.

3. Naumova O., Svetkina I., TyuginM. Problem Analysis of Agriculture Development in Russia / O. Naumova, I. Svetkina, M. Tyugin // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. – 2020. – № 062066. – С. 1–6.

4.Ergashev R., Ravshanov A. Ways of Strategic Development and Increase of Competitiveness of Agricultural Enterprises /R. Ergashev, A. Ravshanov // JournalNX. – 2021. – №1. – С. 99–105.

5. Kvilinskyi O. et al. System constructs for the investment security of a country / O. Kvilinskyi et al. // Journal of security and sustainability issues. – 2020. – №1. – С. 345–358.

6. Сущность инвестиционного процесса [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bankmib.ru/1027.html (дата обращения: 13.11.2021).

7. Kurpayanidi K. Actual problems of implementation of investment industrial entrepreneurial potential/ K. Kurpayanidi //Theoretical & Applied Science. – 2020. – №1. – С. 301–307.

8.Bulgakov D. Investment support of economic development of Russian regions / D. Bulgakov // Regional economy: theory and practice. – 2007. – №8. – С. 1–15.

9. Nezamova O., Olentsova J. Monitoring Consumer Behaviour in the Food Market in the Krasnoyarsk Region of Russia / O. Nezamova, J. Olentsova // International Conference on Efficient Production and Processing. – 2020. – №01080. – С. 1–4.

10. Zinina O. et al. Development prospects of the Krasnoyarsk region agroindustrial complex in the export conditions / O. Zinina et al. // IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. – 2019. – №022068. – С. 1–6.

11. Antamoshkina O., Zinina O., Olentsova J. The optimization of business processes at the enterprises of AIC / O. Antamoshkina, O. Zinina, J. Olentsova// 19th International Multidisciplinary Scientific GeoConference. – 2019. – №8. – С. 863–868.

12. Семкив Л.П., Бортневская Е.Р. Сравнительная характеристика роли и развития личных подсобных хозяйств в странах СНГ / Л.П. Семкив, Е.Р Бортневская // Вестник НовГУ. – 2013. – №74. – С. 101–104.

13. Zinina O., Olentsova J. Elements of sustainable development of agricultural enterprises / O. Zinina, J. Olentsova// IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. – 2020. – №022003. – С. 1–4.

14. Shamsiev I. Analysis of structural differences in sources of financing investments in fixed capital of agriculture / I. Shamsiev // Bulletin of the Bashkir State Agrarian University. – 2014. – №3. – С. 144–148.

15. Turygin O. Internal Sources to Increase Financing for Fixed Investments in a Company / O. Turygin // Economy of Region. – 2018. – №14. – С. 1498–1511.

16. Vlasova M. System of investment support for the real sector of the Russian economy in modern conditions / M. Vlasova // Finance and credit. – 2006. – №17. – С. 48–55.

17. Parshukov D. et al. Study of value chains for selected foods in the siberian federal district / D. Parshukov et al. // IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. – 2020. – №32034. –С. 1–6.

18. Tashanova D. et al. Investment opportunities and strategies in an era of Coronavirus pandemic / D. Tashanova et al. // Finance Planning Fundamentals Journal. – 2020. – №1. – С. 1–25.

19. Govindan K., Shankar K., Kannan D. Achieving sustainable development goals through identifying and analyzing barriers to industrial sharing economy: A framework development / K. Govindan, K. Shankar, D. Kannan //International Journal of Production Economics. – 2020. – №107575.С. 1–16.

20. Dorzheev A., Sliva M. Current state and development trends of spring rape market in the agricultural sector of Krasnoyarsk krai/ A. Dorzheev, M. Sliva//IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. – 2020. – №022036. – С. 1–6.

УДК 338.2: Экономическая политика. Управление и планирование в экономике
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ06.61: Территориальная структура экономики. Региональная и городская экономика

Ромашова Виктория Владимировна
Студенка 4 курса
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
E-mail: vika.romashova.2016@mail.ru

Ревенко Екатерина Максимовна
Студенка 4 курса
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
E-mail: kate_revenko@mail.ru

Вершицкий Андрей Вячеславович
к.э.н., доцент
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
E-mail: vershitsky@hotmail.com

УЛУЧШЕНИЕ ПРИБРЕЖНОЙ ЗОНЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Аннотация: прибрежная зона – часть береговой линии, развитие которой важный компонент в развитии всего полуострова. В ходе работы был дан анализ прибрежной зоны Республики Крым, развития туризма. Вместе с тем, в работе приведены примеры реализованных и реализуемых инвестиционных проектов преобразования прибрежных зон Крыма в рамках действующей на полуострове Свободной экономической зоны. Сделаны выводы.

Ключевые слова: прибрежная зона, республика Крым, Свободная экономическая зона, инвестиционный проект.

Romashova Victoria Vladimirovna
4th year student
KFU im.Vernadsky
E-mail: vika.romashova.2016@mail.ru

Revenko Ekaterina Maksimovna
4th year student
KFU im.Vernadsky
E-mail: kate_revenko@mail.ru

VershitskyAndreyVyacheslavovich
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
KFU im.Vernadsky
E-mail: vershitsky@hotmail.com

IMPROVEMENT OF THE COASTAL AREA OF THE REPUBLIC OF CRIMEA

Abstract: the coastal zone is a part of the coastline, the development of which is an important component in the development of the entire peninsula. In the course of the work, an analysis was made of the coastal zone of the Republic of Crimea, the development of tourism. At the same time, the work provides examples of implemented and ongoing investment projects for the

transformation of the coastal zones of Crimea within the framework of the Free Economic Zone operating on the peninsula. Conclusions are drawn.

Key words: coastal zone, Republic of Crimea, Free economic zone, investment project.

Республика Крым – полуостров с уникальными природными объектами, природные ресурсы которого способны привлекать множество туристов и поддерживать высокую конкурентоспособность. При этом ввиду множества ограничений и проблем, к сожалению, данная территория развивается неактивно. Хозяйственно-экономическая деятельность человека на протяжении многих лет связана с освоением морей, океанов и прибрежными зонами. Транспортная доступность таких территорий для внутреннего и международного сообщения является основой развития экономики и торговли, а сами зоны, обладающие богатыми ресурсами, являются одними из наиболее эксплуатируемых и инвестиционно-привлекательных территорий в мире. Поэтому данная тема является весьма актуальной.

Мировой опыт развития прибрежных зон показывает, что ведущими факторами их развития выступают именно природные ресурсы. Любая деятельность без природных ресурсов теряет смысл, так как многие хозяйственные процессы имеют взаимосвязь с ее экологическими элементами. Ввиду того, что природные ресурсы ограничены, их рациональное и грамотное потребление является основой устойчивого развития человечества. Природопользование в береговой зоне неоднородно в разных странах и регионах. Это обусловлено неравномерным размещением данных природных ресурсов – лесных, рыб и животных, водных ресурсов, полезных ископаемых, уникальных ландшафтов и других. При это Республика Крым – сочетает в себе уникальную природу с благоприятными климатическими условиями. Прибрежная зона – это территория, которая располагается вдоль береговой линии. Существует множество определений, характеризующих с различных точек зрения территории, составляющие береговую зону. В настоящем работе под прибрежными территориями понимается узкая полоса суши шириной от нескольких сотен метров до нескольких километров (рис.1).

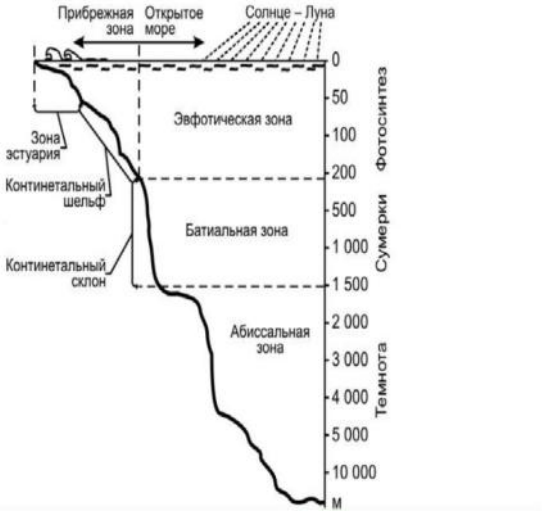


Рисунок 1 – Прибрежная зона в экологической системе

Для проведения границ прибрежных зон на суше и на море в разных странах используются различные принципы. В одних–линии фиксированы (например, 200 м, 1 кмит.д.), в других – в зависимости от биологических или административных характеристик (например, распространения прибрежной растительности), в третьих – границы проводятся с учетом интересов пользователей (например, эти границы могут совпадать с границами промышленных объектов), в четвертых – одновременное использование различных принципов[2]. При планировании любой хозяйственной деятельности полезно знать

внутреннюю структуру природной зоны на той территории, на которой она осуществляется.

Так, в Республики Крым развитие прибрежной зоны дает толчок развитию туризма. Данные составляющие зависимы и оказывают влияние друга на друга. Стоит выделить, что туризм – это сложный комплекс отраслей экономики, охватывающей не только средства размещения и питания, но и транспорт, экскурсионные программы, учреждения культуры, развлечений, страхование и тому подобное. Туристическая отрасль – это очень интересное и креативное русло, которое позволяет творческого и нестандартного мышления. Прибрежные зоны можно преобразовать таким образом, что они со своим невероятным природным ландшафтом рядом создадут высокий уровень конкурентоспособности многим курортам мира. Для Республики Крым важно развитие и выделение курортов и курортных зон, на основе которых развиваются самостоятельные туристические дестинации (табл.).

Таблица 1 – Основные курорты и курортные местности Республики Крым

Южный берег	Юго-Восточный	Западный	Керченский
1.Климатические приморские курорты: Симеиз, Алупка, Мисхор, Гаспра, Алупка, Ялта, Ореанда, Ливадия, Массандра, Гурзуф, Алушта, Голубой Залив. 2. Лечебные местности: Южное, Фрунзенское	Климатические курорты: Судак, Крымское, Приморское, Коктебель, Старый Крым, Феодосия	1.Климатические курорты: Евпатория, Саки. 2. Лечебные местности: Черноморское, Оленевка, Николаевка, Поповка и др.	Курортные местности: Чокрак и Курортное (Мысовое)

Источник: составлено автором на основе [3]

Согласно таблице, необходимо отметить, что дестинации Крыма развиваются при наличии уникальных природных объектов-водопадов, пещер, объектов флоры и фауны, благоприятных условий для различных видов отдыха. В соответствии с общемировыми тенденциями по сохранению окружающей среды развитие туризма может содействовать и решению ряда экологических проблем, повысит конкурентоспособность, улучшит ценность маркетинга прибрежной территории.

Однако в настоящее время для Крыма, как и для большинства регионов России, в вопросах долгосрочного стратегического планирования и долгосрочного брендинга туристских дестинаций становится актуальным вопрос финансирования. В этой связи следует совершенствовать меры инвестиционной политики полуострова. Республика Крым с 2014 года имеет статус свободной экономической зоны (СЭЗ). Создание свободных экономических зон является сравнительно новым и перспективным направлением в экономической политике. Опять же, во многих странах мира они зарекомендовали себя эффективным механизмом привлечения иностранного капитала. Создание в Крыму режима специальной экономической зоны в 2014 г. являлось шагом вынужденным и оправданным. Целями такого решения выступали образование точки экономического роста в дотационном регионе и привлечение дополнительных ресурсов в экономику Крыма как из других регионов Российской Федерации, так и из-за рубежа [4]. Для региона выбрана модель Калининградской ОЭЗ, поскольку у обеих зон выгодное географическое положение и выход к морю (в Крыму – к Чёрному, в Калининграде – к Балтийскому).

СЭЗ может стать эффективным инструментом развития и преобразования прибрежной зоны Крыма. Успешная реализация различных инвестиционных проектов, проходящих под преференциями Свободной экономической зоны, способна привести Крым в привлекательный туристический регион для российских и иностранных отдыхающих, а также сформировать необходимую инфраструктуру с целью увеличения объёма инвестиций в экономику полуострова. По своим условиям и возможностей Крым может успешно конкурировать с североморскими и балтийскими курортами Германии и Польши, а также с черноморскими курортами Румынии, Болгарии и Грузии.

Касаемо инвестиционных проектов, зарегистрированных в рамках СЭЗ и реализующихся на прибрежных зонах Республики Крым, приведём успешные примеры [5]:

–Новый строящийся комплекс апартаментов Атлас в Судаке, объём капитальных вложений которого превышает 40.80млн руб. Территория представляет собой 4 Га бывшего санатория «Чайка», которые сейчас активно застраиваются и продаются. Стоит отметить, что генеральным партнёром застройщика является банк РНКБ.

Комплекс будет расположен в 30 метрах от моря, рядом с аквапарком «Судак» и легендарной Генуэзской крепостью, что в совокупности повысить инвестиционную привлекательность данной района полуострова.

–Инвестор ООО "Парк Форос" успешно реализовал проект, стоимость 101 млн руб., в рамках СЭЗ, по реконструкции берегоукрепительных, противооползневых и пляжных сооружений в пгт. Форос.

В соответствии с инвестиционным проектом инвестор успешно реализовал такие мероприятия как устранение провалов набережной, покрытие набережной тротуарной плиткой, установка ограждений, замена металлических лестниц, электрификация набережной, береговых укрепительных и пляжных сооружений, подключение объектов набережной и пляжных сооружений к наружным сетям водоснабжения и канализации, пополнение пляжных карт галькой, ремонт бермы, бун и теневых навесов.

– В 2020 году завершился проект "Реконструкция набережной пляжа с созданием многофункционального комплекса по обслуживанию пляжа "приморский" в городе Ялта". Проект стартовал в 2017 году, инвестором являлся ООО «Крыммонтажстрой», объём инвестиций 281 –млн рублей.

В рамках реконструкции произведено мощение набережной гранитной плиткой, строительство вспомогательных помещений для обслуживания пляжа. Создана система освещения, проведена реконструкция гидротехнических и берегоукрепительных сооружений, построен многофункциональный комплекс, площадью около 3000 кв. м.

Упомянутые выше проекты несут в себе значимый для Республики Крым экономический эффект, который способен повысить уровень конкурентоспособности Крыма в национальном и мировом масштабах.

Так, подводя итог, стоит отметить, что развитие прибрежной зоны полуострова оказывает влияние как на развитие туризма, так и на развитие экономики полуострова в целом. Успешная реализация различных инвестиционных проектов, относящихся в том числе и к СЭЗ, способна привести Крым в привлекательный туристический регион с целесообразно и правильно обустроенными прибрежными зонами.

Список литературы:

1. Плинк Н.Л. Гогоберидзе Г.Г. Политика действий в прибрежной зоне. - СПб.: изд. РГГМУ, 2020. - 226 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elib.rshu.ru/files_books/pdf/img-417192924.pdf (дата обращения: 08.11.2021)

2. Назарова Л.Х. Мировой опыт комплексного управления прибрежными зонами // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2019. №17. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-opyt-kompleksnogo-upravleniya-pribrezhnymi-zonami(дата обращения: 18.11.2021)

3. Воронина А.Б. Использование оопт в туризме: Крымский опыт // Геополитика и экогеодинамика регионов. 2020. №1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-oopt-v-turizme-krymskiy-opyt (дата обращения: 18.11.2021)

4. О развитии Республики Крым и города федерального значения Севастополя и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя: Федеральный закон от 29.11.2014 № 377-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант-Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171495/ (дата обращения: 18.11.2021).

5. Инвестиционный портал Республики Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://invest-in-crimea.ru/homepage (дата обращения: 18.11.2021).

УДК 332.1
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.61: Территориальная структура экономики. Региональная и городская экономика

Сингатулин Владислав Николаевич,
студент 2 курса магистратуры
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»
E-mail: singatulin.vlad@mail.ru

Дудаков Георгий Сергеевич,
студент 2 курса магистратуры
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»
E-mail: Zhoraa1999@mail.ru

Малыхина Диана Сергеевна,
студент 2 курса магистратуры
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»
E-mail: malykhinadiana@gmail.com

Молчанов Николай Николаевич,
д.э.н., профессор,
заведующий Кафедрой экономики исследований и разработок
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»
E-mail: n.molchanov@spbu.ru

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: в статье приводится обзор текущего состояния кластерной политики Российской Федерации. Рассмотрена структура уровней инновационного развития регионов за 2015-2020 год, проведено сравнение количества кластеров различной специализации с Прогнозом научно-технического развития России на 2030 год, предложены меры по стимулированию кластерной политики на региональном и государственном уровне.

Ключевые слова: кластер, региональная политика, инновации, развитие, кооперация

Singatulin Vladislav Nikolaevich,
second-year master student
Saint-Petersburg State University
e-mail: singatulin.vlad@mail.ru

Dudakov Georgy Sergeevich
second-year master student
Saint-Petersburg State University
E-mail: Zhoraa1999@mail.ru

Malykhina Diana Sergeevna,
second-year master student
Saint-Petersburg State University
E-mail: malykhinadiana@gmail.com

Molchanov Nikolay Nikolaevich,
Doctor of Economics, Professor,

Head of department of Economics of research and development
Saint-Petersburg State University
E- mail: n.molchanov@spbu.ru

CURRENT STATE OF CLUSTER POLICY

Abstract: the article provides an overview of the current state of the cluster policy of the Russian Federation. The structure of the levels of innovative development of regions for 2015-2020 is considered, the number of clusters of various specializations is compared with the Forecast of scientific and technological development of Russia for 2030, measures are proposed to stimulate cluster policy at the regional and state levels.

Keywords: cluster, regional policy, innovation, development, cooperation

В 2020 году исполнилось восемь лет с момента начала реализации программы поддержки пилотных инновационных территориальных кластеров (ИТК) Министерством экономического развития Российской Федерации в соответствии с поручениями президента и правительства Российской Федерации.

Стоит отметить, что уже довольно долгое время в России применяются и развиваются кластерные подходы к созданию инновационной экономики. Но в самом начале методическая основа была слаба, а информация не систематизирована. В связи с этим, в 2008 году была принята «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». В данном документе одна из главных ролей в развитии экономического потенциала страны и отдельных регионов отводится созданию кластеров, которые ориентируются на бизнес в необходимых отраслях и применяющий высокие технологии, а также на современные подходы к переработке сырья и производства энергии.

В 2011 году была принята «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», продолжающая тенденцию на помощь государства в поддержке и развитии кластеров. В «стратегии» говорится о том, что создание территорий развития инноваций и суперсовременных кластеров предположительно будет помогать в становлении деятельности, связанной с инновациями.

В 2012 году был объявлен конкурс проектов, направленных на развитие кластеров в регионах страны. Конкурс был инициирован Министерством экономического развития Российской Федерации. Порядка ста работ приняло участие в конкурсном отборе, двадцать пять лучших из них были отобраны для последующей поддержки в будущем. Более трех миллиардов рублей было выделено правительством страны на развитие кластерного подхода в период с 2013 по 2014 год. Сумма была распределена между кластерами, опираясь на их программы и при условии совместного финансирования с региональными бюджетами. Наибольшую субсидию от государства получил проект кластера в Новосибирской области.

В 2014 году он получил из федерального бюджета 269 млн. рублей. Наименьшая финансовая поддержка государства была оказана проекту из Санкт-Петербурга. Он получил один миллион 300 тыс. рублей. Что касается среднего размера социальной поддержки проектов, то это порядка 100 млн. рублей. Причем из 2,5 млрд. рублей, выделенных на развитие кластеров в 2014 году, почти 2 млрд. были направлены на развитие пилотных проектов и порядка 500 млн. на подготовку новых кадров, их образование и иную поддержку [1]. В 2014 г. в законе «О промышленной политике в РФ» было определено значение кластера, и упоминались меры по его стимулированию. Для получения поддержки необходимо создать специальную организацию, которая будет сопровождать формирование кластера, отвечающего всем требованиям к нему.

В 2016 г. Министерством экономического развития, в рамках поддержки создания новых кластеров, был запущен проект «Развитие инновационных кластеров – лидеров

инвестиционной привлекательности мирового уровня». Приоритетными целями проекта стали: рост экономики, развитие инноваций, экспорт высоких технологий, создание новых рабочих мест и увеличение производительности. Новый проект берет за основу предыдущей инициативы поддержки кластеров и выдвигает новые направления:

– на основе современного опыта создание новой системы управления кластеров, увеличение качества образования кадров в регионах;

– помощь в доступе к государственной поддержке различного уровня;

– государственная поддержка к выходу на экспорт, помощь в финансировании и сотрудничестве за рубежом.

Инициатива Министерства экономического развития предполагала, что усилия кластеров будут нацелены на получение первых позиций в инвестиционной привлекательности. Поэтому, успех кластеров определяется количеством привлечённых извне инвестиций. В 2016 г. это составило порядка более ста шестидесяти трёх миллиардов рублей. Ожидалось, что в две тысячи двадцатом году этот показатель увеличится на 69% [2].

Согласно данным Реестра кластеров России, на 2020 год в Российской Федерации функционируют 126 кластерных образований, 9 из которых имеют высокий уровень развития. Всего 7,6 % кластеров можно считать полноценными инновационными высокотехнологическими кластерами. В свою очередь в государственной стратегии говорилось о том, что к 2020 году должно быть создано не менее 30 подобных кластеров. Таким образом мы можем сказать, что реальный показатель выполнения плана составил 30 %. Уже сейчас эксперты говорят о том, что средний уровень выполнения мер, заложенных в Стратегию-2020, составил только 29,5%, что сходится с полученными результатами.

Теперь перейдем к оценке современного уровня развития кластеров в России.

Для оценки уровня развития кластерного подхода, в первую очередь необходимо проанализировать уровень инновационной активности регионов России.

Уровень развития инноваций в РФ определяется рейтингом инноваций в регионах страны. В основу методики формирования рейтинга положен подход, используемый Европейской комиссией для проведения сравнительной оценки инновационного развития регионов Евросоюза с целью разработки и внедрения мер инновационной политики на региональном уровне (Regional Innovation Scoreboard).

Алгоритм представляет из себя следующее:

- Сбор данных и расчет показателей для построения рейтинга;
- Нормализация показателей;
- Расчет индекса через выявление среднего значения из нормализированных показателей.
- Размещение субъектов федерации в рейтинге на основе индекса;
- Выявление 5 групп субъектов на основе уровня их инновационного развития:

– индекс имеет значение выше, чем 140% от среднего уровня;

– индекс находится в пределах от 110% до 140%;

– индекс находится в пределах от 90% до 110 %;

– индекс находится в пределах от 60% до 90%;

– индекс менее шестидесяти процентов от среднего уровня.

Таким образом, в таблице 1 представлены данные по уровню инновационного развития регионов за последние пять лет.

Таблица 1–Уровень инновационного развития регионов за 2016-2020 год

Группы регионов	2016	2017	2018	2019	2020
«сильные инноваторы»	11	11	11	9	8
«средне-сильные инноваторы»	17	16	16	17	21
«средние инноваторы»	28	28	22	29	24
«средне-слабые инноваторы»	18	17	28	23	26
«слабые инноваторы»	9	11	8	7	6

Источник: составлено автором по данным [3].

Нужно отметить, что в 2016 году увеличилось количество анализируемых регионов с 83 до 85 (добавились г. Севастополь и Республика Крым).

Из представленных данных видно, что за последние пять лет уменьшилось количество регионов входящих в группу «сильные инноваторы», это может быть связано с тем, что в 2018 г. был создан новый компонент рейтинга «Инновационная активность региона», и с 2019 по 2020 год шла работа над уточнением введенных в рамках него 6-ти индикаторов.

Данный тематический блок демонстрирует результаты деятельности участников в регионах в рамках системы в использовании государственной помощи. Помимо этого, этот компонент рейтинга дает оценку активности власти в регионах в проведении мероприятий, посвящённых инновациям.

Для анализа уровня развития кластерного подхода, были сопоставлены уровень инновационной активности и место региона в рейтинге по количеству кластеров (таблица 2).

Таблица 2 –Уровень развития кластеров

«Сильные инноваторы»	Место в рейтинге по количеству кластеров
г. Санкт-Петербург	1
Республика Татарстан	3
г. Москва	6
Томская область	18
Московская область	11
Новосибирская область	37
Калужская область	22
Нижегородская область	36

Источник: составлено автором по данным [4].

Необходимо отметить, что, из 85 субъектов Российской Федерации, кластеры были образованы в 47 из них. Таким образом можно сделать вывод, что развитие кластерных инициатив вносит значительный вклад в инновационный потенциал региона.

Также для анализа приоритетных направлений развития кластеров стоит сопоставить количество кластеров различных специализаций с Прогнозом научно-технологического развития России: 2030. Это даст понимание, в каком направлении стоит двигаться, при поддержке кластерных инициатив.

Таблица 3 – Сравнение количества кластеров различной специализации с Прогнозом научно-технического развития России на 2030 год

Ключевая специализация	Кол-во действующих кластеров	Кол-во кластеров с высоким уровнем развития	Прогноз отрасли на 2030 год
Авиастроение	5	1	отсутствует
Автомобилестроение	3	1	Развитие нового сегмента автомобилестроения
Защита окружающей среды	4	1	Развитие экологически ориентированного производства
Информационно-коммуникационные технологии	11	2	Быстро растущий потенциал, но возможен ряд угроз для России, среди которых: - обострение цифрового неравенства; - низкий уровень компетенций и недостаток ресурсов;

			- незащищенность личной жизни и личного жизненного пространства
Космическая промышленность	2	0	Становление нового сегмента частного транспортного бизнеса, ориентированного на освоение ближнего космоса
Медицинская промышленность	7	0	Активный рост рынков высокотехнологичной и персонализированной медицины
Новые материалы	7	0	Развитие данной области будет стимулироваться растущим спросом, обусловленным истощением сырьевых ресурсов и внедрением нанотехнологий в производство товаров
Оборонная промышленность	4	1	отсутствует
Промышленные биотехнологии	3	0	Темпы роста рынков биотехнологической продукции будут неуклонно возрастать
Фармацевтика	9	1	отсутствует
Химическое производство	4	1	отсутствует
Ядерные и радиационные технологии	6	1	отсутствует

Источник: составлено автором по данным [3].

Как видно из представленных данных, в ближайшие годы России стоит уделить особое внимание развитию таких направлений как: информационно-коммуникационные технологии, защита окружающей среды, космическая промышленность, медицинская промышленность, новые материалы, промышленные биотехнологии. Стоит отметить, что необходим качественный переход от низкого до высокого уровня развития кластеров указанной специализации.

Кластерный подход является относительно новым для нашей страны. Это путь, открывающий новые перспективы развития, при поддержке государства. Правительство осуществляет политику представляющую систему действий органов власти на различных уровнях, взаимосвязанных между собой и нацеленных на активизацию и помощь проектам по созданию и развитию кластеров, реализующих конкурентные преимущества данных территорий[5].

Разумеется, кластерному подходу, как и любому другому, необходим регулярный рост и развитие. В связи с этим предлагаются нижеизложенные меры:

Совершенствование кооперации с другими государствами (стимулирование более активного участия кластерного подхода в модернизации его институциональной среды, способствование продвижению суперсовременных методов и т.д.);

Развитие информационного поля кластера (активирует совместные проекты в научно-исследовательской области, в том числе с участием ведущих высших учебных заведений и организаций по научно-исследовательской работе, содействует более эффективной коммуникации и взаимодействии.

Список литературы:

1. Кластеры и технопарки как инфраструктура поддержки бизнеса. международный опыт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://clck.ru/YvikW (дата обращения: 16.11.2021).

2. Бортник И.М., Земцов С.П., Иванова О.В., Куценко Е.С., Павлов П.Н., Сорокина А.В. Становление инновационных кластеров в России: итоги первых лет поддержки // Инновации. – 2019. – №7 (201). С.26-79.

3. Прогноз научно-технологического развития России:2030 / под ред. Л.М. Гохберга. – Москва: Министерство образования и науки Российской Федерации, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – 2019. – 244 с.

4. Рейтинг инновационных регионов России / Ассоциация инновационных регионов России/ Версия 2020. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://i-regions.org/images/files/airr20.pdf (дата обращения: 16.11.2021).

5. Сингатулин В.Н., Сысоев Д.Д. Значение инновационной деятельности для организации // Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Инструменты эффективного развития современной науки. – 2019. – С.172-174.

УДК 658.1
08.00.05Экономика и управление народным хозяйством
ГРНТИ 06.81: Экономика и организация предприятия: управление предприятием

Тод Наталья Александровна
старший преподаватель кафедры «Логистика и маркетинг в АПК»
ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»
E-mail: logist.kgau@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ НА ИТОГОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются логистические затраты, как одна их основных частей общих затрат предприятия, даны основные виды логистических затрат, рассматривается взаимосвязь логистических параметров с финансовыми показателями деятельности предприятия, выделяются возможные способы сокращения логистических затрат, а также оценивается степень изменения итоговых финансовых показателей при сокращении логистических затрат.

Ключевые слова: логистические затраты, маржа чистой прибыли, доходность активов, рентабельность собственного капитала, оптимизация

Tod Natalya Alexandrovna
Senior lecturer of Department of logistics and marketing in AIC
FSBEIHE «Krasnoyarsk State Agrarian University»
E-mail: logist.kgau@mail.ru

INFLUENCE OF LOGISTIC COSTS ON THE FINANCIAL INDICATORS OF THE ENTERPRISE

Abstract: the article discusses logistics costs as one of the main parts of the total costs of an enterprise, gives the main types of logistics costs, examines the relationship of logistics parameters with the financial performance of an enterprise, highlights possible ways to reduce logistics costs, and also estimates the degree of change in the final financial indicators when reducing logistics costs.

Key words: logistics costs, net profit margin, return on assets, return on equity, optimization

Логистические затраты могут составлять до 50% общих затрат предприятия. Поэтому не вызывает сомнения тот факт, что снижение логистических затрат позволяет улучшить финансовые показатели деятельности предприятия, в том числе чистую прибыль и показатели, рассчитанные на её основе.

Логистические затраты – это все совокупные расходы, направленные на реализацию логистического сервиса, в том числе на оформление заявок, покупку продукции, складирование, перевозку, хранение, разгрузку, а также расходы, выделяемые на трудовые ресурсы для обеспечения данных процессов [1].

Можно выделить следующие основные виды логистических затрат:

- затраты складирования – по хранению и операциям по грузопереработке;
- затраты, связанные с управлением запасами;
- транспортные затраты на внешние перевозки;
- внутрипроизводственные транспортные затраты;
- стоимость запасов;

– затраты на организацию снабжения;
– затраты по управлению системой распределения;
– затраты на выполнение погрузочно-разгрузочных работ;
– затраты на обеспечение коммуникаций;
– заработная плата работников в сфере логистики;
– затраты, связанные с порчей запасов;
– затраты, связанные с форс-мажорами;
– штрафы от поставщиков / потребителей за несоблюдение условий поставки;
– упущенная выгода, связанная с логистическими операциями и др.

В данной статье в качестве основных финансовых показателей деятельности предприятия взяты такие показатели, как ROA (доходность активов) и ROE (рентабельность собственного капитала, или доходность к чистой стоимости компании), так как эти показатели позволяют оценить реальную отдачу от вложенных в бизнес средств.

В качестве базовой модели для оценки влияния логистических затрат, а точнее их сокращения, на основные финансовые показатели деятельности предприятия, была выбрана модель Дюпона и её модернизированный вариант, предложенный Джеймсом Р. Стоком и Дугласом М. Ламбертом [2].

Модель Дюпона (англ. DuPontSystemofAnalysis, формула Дюпона) – метод финансового анализа через оценку ключевых факторов, определяющих рентабельность предприятия. Данный метод представляет собой факторный анализ [3]. В литературе представлено несколько модификаций данной модели – от 2-факторной модели до 5-факторной. Нами была использована 3-факторная модель (рис. 1).

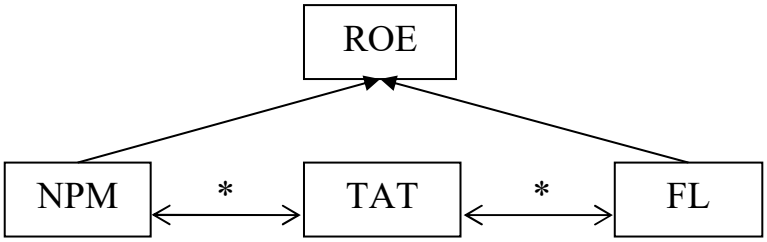


Рисунок 1 - Трёхфакторная модель Дюпона

В представленной модели представлены следующие показатели:
– NPM –это рентабельность продаж, или маржа чистой прибыли;;
– FL – это финансовый рычаг, отражающий структуру вложенного капитала;
– TAT – это ресурсоотдача, или оборачиваемость активов;
– ROE – рентабельность собственного капитала.

Умножение показателя маржи чистой прибыли на ресурсоотдачу отражает показатель ROA – доходность активов, не менее важный финансовый показатель.

Авторы Сток Дж. Р. И Ламберт Д.М. рассматривали данную модель под призмой логистики, как затраты, связанные с логистическими операциями и процессами, влияют на финансовые показатели деятельности предприятия.

Пример расчета по представленной модели отражен на рис. 2.

В данном случае можно отметить, что логистические затраты возникают и в верхней ветке, и в нижней. В верхней в части они могут возникать и в части себестоимости продукции, и при обеспечении выручки от реализации в части затрат на сбыт, а также в переменных и постоянных затратах. В нижней ветке они возникают, в основном, в части стоимости запасов – это один из самых весомых показателей.

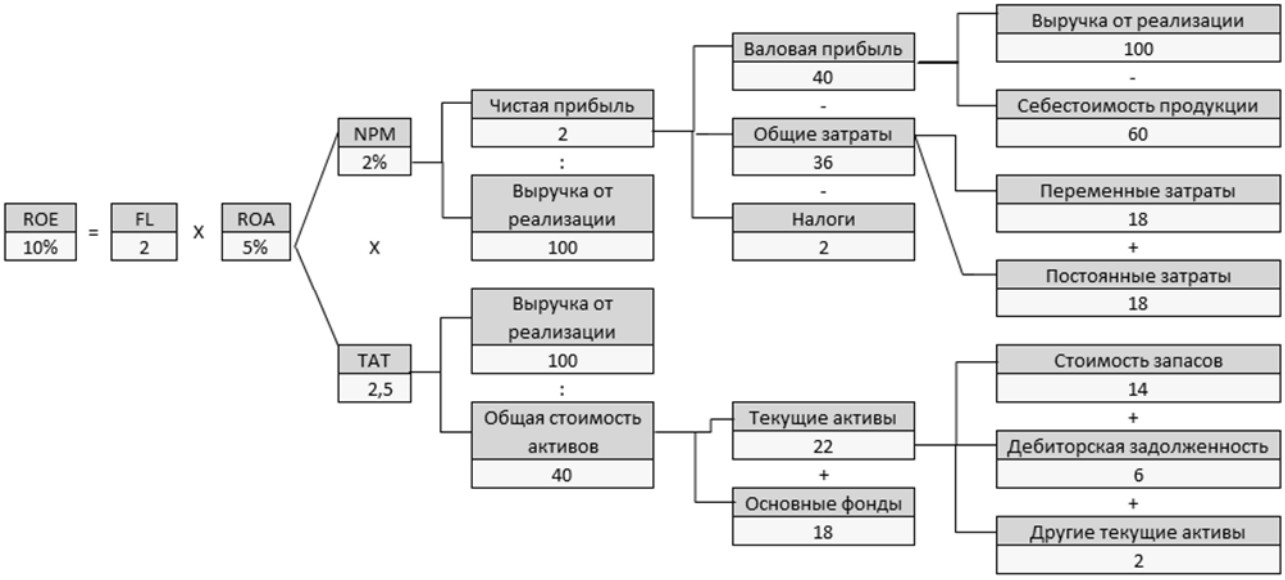


Рисунок 2 - Пример расчета итоговых финансовых показателей

Изменение любого входного параметра данной модели влияет на итоговые финансовые показатели. Увеличить величину выручки от реализации можно путем улучшения качества логистического сервиса, сокращением длительности логистического цикла и т.д.

Сократить логистические затраты можно следующими способами:

- оптимизировать внутрипроизводственные процессы;
- улучшить снабжение в части планирования закупок и отношений с поставщиками;
- оптимизировать маршруты и работу транспорта;
- сократить запасы;
- сократить складские площади;
- сократить отходы, брак, дефекты;
- тщательно управлять заказами потребителей;
- повысить качество транспортировки и складских операций;
- возможно, использовать аутсорсинг в части транспортировки и складирования;
- оптимизировать количество работников, выполняющих логистические операции;
- оптимизировать затраты на информационную поддержку
- внедрить логистические стандарты, такие как MRPI, ERP, JIT, LP, QR и др.
- оптимизировать документооборот и др.

Рассмотрим, как изменение логистических затрат в части их сокращения повлияет на итоговые показатели. В примере, представленном на рис. 2 изменим некоторые входные параметры: сократим переменные и постоянные затраты на 10%, а также сократим уровень запасов также на 10%. Тогда переменные затраты составят 16,2 у.д.е., постоянные затраты составят 16,2 у.д.е., стоимость запасов составит 12,6 у.д.е. Общие затраты тогда составят 32,4 у.д.е. Величина текущих активов станет равна 20,6 у.д.е. Общая стоимость активов составит 38,6 у.д.е. Чистая прибыль тогда составит 5,6 у.д.е. Тогда маржа чистой прибыли составит 5,6%. Ресурсоотдача составит 2,6. Тогда показатель доходности активов ROA составит 14,56%, а показатель рентабельности собственного капитала составит 29,12%, что почти в 3 раза больше исходных показателей в 5% и 10% соответственно.

Таким образом, данный пример демонстрирует, что даже незначительные сокращения логистических затрат в части общих затрат предприятия и величины запасов способны в разы увеличить такие итоговые финансовые показатели, как доходность активов и рентабельность собственного капитала. Это еще раз подтверждает значимость логистических затрат в общих затратах компании, необходимость их тщательного контроля и постоянной

оптимизации. Отечественная практика показывает, что даже в успешных предприятиях всегда есть направления для улучшений в области логистики.

Список литературы:

1. Виды логистических издержек [Электронный ресурс] / URL:https://www.kom-dir.ru/article/3210-logisticheskih-izderjek?token=340d3645-bcaa-11a0-fc72-2d01715c901b&ttl=7776000&ustp=W.

2. Сток Дж. Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой / Пер. с 4-го англ. изд. – М.: Инфра-М, 2015. – 797 с.

3. Модель Дюпона. Формула расчета. 3 модификации [Электронный ресурс]. URL: http://finzz.ru/model-dyupona-formula-3-modifikacii.html.

УДК 330.322
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Шарафиева Лейсан Маратовна,
аспирант 2 курса
ФГБОУ ВО «Набережночелнинский Государственный Педагогический Университет (ФГБОУ ВО НГПУ), г. Набережные Челны, Российская Федерация»
E-mail: Sharafieva.leisan.80@mail.ru

Мухаметшин Азат Габдулхакович,
д.п.н., профессор кафедры истории педагогики
ФГБОУ ВО «Набережночелнинский Государственный Педагогический Университет (ФГБОУ ВО НГПУ), г. Набережные Челны, Российская Федерация»
E-mail: ngpi@tatngpi.ru

САМОАКТУАЛИЗИРУЮЩАЯСЯ ЛИЧНОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКО-СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация: в статье рассматривается самоактуализирующаяся личность как способ вложения средств на саморазвитие. Даётся характеристика интеллектуальных ресурсов в виде вложения долгосрочного капитала, прямой показатель эффективности экономического развития за счёт умений, знаний и приобретённых навыков людей. Также рассчитывается экономическая активность части населения Приволжского федерального округа.

Ключевые слова: самоактуализация, экономическая активность, интеллектуальный ресурс, социальная сфера, развитие,

SELF-ACTUALIZING PERSONALITY IN THE ECONOMIC AND SOCIAL SPHERE INTELLECTUAL RESOURCES

Abstract: the article considers a self-actualizing personality as a way of investing in self-development. The characteristic of intellectual resources in the form of long-term capital investment is given, a direct indicator of the effectiveness of economic development due to the skills, knowledge and acquired skills of people. The economic activity of a part of the population of the Volga Federal District is also calculated.

Keywords: self-actualization, economic activity, intellectual resource, social sphere, development

Современные темпы жизни требуют от общества мобильности, скорости, преадаптации к постоянно меняющимся условиям реалии. Социализация личности должна претерпевать немало изменений, чтобы превратиться в самоактуализирующуюся личность, которая успешно взаимодействует с цифровой реальностью. Самоактуализирующаяся личность это человек, который сознательно качественно повышает свой потенциал, развиваясь во всех направлениях сферы жизнедеятельности, активируясь путём самоанализа, самомониторинга[1, с.125]. Стратегии и механизмы модернизации самоактуализирующейся личности предполагают качественные изменения, которые, в свою очередь, будут развивать экономику в целом, благодаря интеллектуальным и психофизиологическим преобразованиям в индивидууме. Самоактуализирующаяся личность как фактор роста социально-экономических ресурсов наиболее актуальна в современных условиях. Проблематика

исследования состоит в различных уровнях мышления, где каждая из сторон субъектно-субъектных отношений воспитана в духе «ожидания помощи». И этот пробел воспитания закладывает фундамент инфантильной личности, не способной брать ответственность на себя. К инфантильному слою социального общества можно отнести те слои населения, которые не имеют чётких целей, обладают зависимостями, не готовы развиваться. По расчётам независимых Набережночелнинских исследователей в регионах Татарстана количество людей с низким уровнем самоактуализации составляет 71,7 % исходя из 3894102 количества человек. Экономически активное население в Татарстане и в других регионах показана в таблице (таблица 1)

Таблица 1 – Экономически активная часть населения на 1 января 2021 год

Приволжский федеральный округ	Экономически активное население тыс.чел.	В том числе		Уровень экономической активности
		занятые	безработные	
Республика Татарстан	3894,1	1993,4	79,8	71,7
Республика Башкортостан	3026,8	1902,0	124,5	67,0
Республика Марий Эл	459,1	342,0	16,3	68,8
Удмуртская Республика	922	784	37,5	72,3
Чувашская республика	780,1	651,3	29,1	72,9

Как видно из таблицы уровень экономической активности в Республике Татарстан выше за счёт пропорционального увеличения количества населения.

Основные направления самоактуализации личности, как единичного актива, стратегического капитала обуславливаются определёнными условиями. Сущностные характеристики категории «самосовершенствование» напрямую зависят от экономико-политической стратегии государства. Благодаря комфортабельной среде личность будет выделять время для собственного саморазвития.

Основные направления самоактуализации личности, как единичного актива, стратегического капитала зависит от определённых условий. Во-первых, создание устойчивой экономической среды. Состояние политической конъюнктуры, где совокупность условий косвенно влияют на развитие личностного потенциала. Во-вторых, необходимо устранить структуру дисбаланса и возможные барьеры, которые затормаживают развитие качества самостоятельности. Направление мероприятий единого плана по достижению стратегического развития личностного потенциала. Полноценное вовлечение регионов, при котором массовая мотивация при стимулирующих параметрах воздействия будет аккуратно направлять мышление социума. Консолидация интеллектуальных ресурсов как стратегический ресурс в виде вложений в знания, с помощью конкурентного преимущества.

Экономическая политика меняет траекторию движения заменяя «деньги, как категория товарного производства», на «люди, как категория денежного капитала» Этот процесс приобрёл масштабное значение в 2019 году с приходом пандемии COVID- 2019. Обмен интеллектуальными ресурсами представляет собой всеобщий эквивалент, развивающийся в двух основных направлениях: как форма вложения финансовых средств и как способ по средствам которого люди осуществляют обмен знаниями, умениями и навыками. Трансформация форм стоимости интеллектуальными ресурсами заключается не только в системе отношений, но и представляет собой цель индивидуального развития личности, которая будет стремиться качественно развиваться в интеллектуальном направлении, в том числе максимально укреплять своё здоровье для достижения большей продуктивности. Постепенно социум меняет своё мышление, понимая, что здоровье есть эквивалент удовлетворения потребностей социума, где каждый индивид должен стремиться к самоактуализации. Сложившаяся ситуация (вход в общественные заведения, транспорт только при предъявлении QR кода) меняет не только внешнее поведение людей, но и бессознательные психофизиологические функции. Цену приобретают блага не имеющие

качественные характеристики. Качество индивида «самоактуализация», «самосовершенствование» как средство накопления, образования капитала является стратегической задачей экономики нового поколения.

Соотношение развитых регионов самогенерируемые, непрерывно обновляемые, а потому и неисчерпаемые ресурсы, обладают способностью к созданию новых интеллектуальных активов [2, с.115]. Интеллектуальные ресурсы преобразуются в объекты интеллектуальной собственности [3,с.64]. Рост наукоёмких товаров связан со средствами вложения в интеллектуальную деятельность. Самоактуализирующаяся личность включает накопление опыта, повышение квалификации, в ходе которой она способна разработать экспериментальные конструкции и технологий, исследовать научные области в широких диапазонах сферы деятельности. Совокупность информационно-интеллектуальных ресурсов и продуктов образуют интеллектуальные активы. Интеллектуальные активы, в свою очередь, представляют собой континуум различных форм объективированных знаний, имеющих коммерческую ценность[1, с.145].

Коммерческая ценность такого интеллектуального продукта как «знания», есть совокупность информаций, которыми должна обладать самоактуализированная личность. Стремительное развитие рыночных отношений основана, в том числе, и на достижениях построенных на знаниях. Информационный прогресс позволяет добыть знания в интерактивной форме. Доступность контента для широкого слоя общества повышает уровень образования социума.

Вложение инвестиций в человеческий капитал приведёт экономику к устойчивому росту, что повлияет на благосостояние отдельного гражданина. Качества самоактуализации личности, помимо накопления и приобретения знаний, умений и навыков должны включать формирование идей, при которых каждый индивидуум сможет выдвигать полезные модели, изобретения, результаты творческой деятельности и прочие новшества, позволяющие наделить их авторскими правами.

Рассмотрим формы интеллектуальных ресурсов в контексте самоактуализации личности:

- формирование идеи на основе знаний;
- формирование идей на основе накопленного опыта;
- повышение квалификации;
-выдвижение оригинальных гипотез, которые имеют тенденцию к подтверждению;
- разработка новых способов производства;
- разработка новых технологий;
- разработка опытно-конструкторских моделей;
- создание новых образцов полезных в одной из сфер деятельности;
- появление ноу-хау.

Объекты и субъекты интеллектуальной собственности, как юридическая форма существования, таким образом, создают учётно-экономическую систему.

Экономико-социальная сфера напрямую зависит от социума в целом. При формировании интеллектуальной собственности личность имеет исключительное право на результаты своей творческой деятельности, а также на приравнивание к ним объектов, таких как товарные знаки, фирменные наименования, открытия, коммерческую тайну [1, с. 233]. Интеллектуальные ресурсы, в качестве нематериального актива в юридической практике подразделяются на группы интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность как качество объекта авторского права, например, литература, творчество, искусство и прочее. Нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности, такие как достижения в области селекции, топологии интегральных микросхем [1, с.234], программ ЭВМ и прочее. Нетрадиционные объекты — это те преобразования, которые получили распространение благодаря накопленным знаниям и сформированному исследовательскому мышлению. Самонаучение с помощью различных методик пространственно-геометрическим расположениям, ориентации в киберреальности и прочих инновационных достижениях

позволят человеку понять и запечатлеть связи между объектами, увеличив возможности в выдвижении новых гипотез и открытий. В масштабном развитии самоактуализация предполагает качественные преобразования личности, которые затрагивают функциональные возможности человека. Независимые исследователи Набережночелнинского университета проведя экспериментальные наблюдения при помощи лабораторных приборов обнаружили, что мыслительная деятельность вторична. То есть человек сначала действует, затем осознаёт и впоследствии оправдывает свои действия собственными мыслями. Самоактуализация в направлении усовершенствования самого себя зависит от саморазвития, максимального накопления знаний, позволяющие увеличить ракурсы познания. Методологическая функция «самоактуализация» состоит в разработке способов изучения своих характеристик, для качественного преобразования самого себя. Личностное развитие ускоряется, когда оно подчинено социуму [2, с. 20]. Однако, прямая зависимость от социума выступает как противоречие между «Мы – должны» и «Я-хочу». Согласно концепции потребности людей одной из важнейших аффилиаций является стремление быть в обществе других людей. Ценность самоактуализации состоит в том, что личность может самостоятельно управлять своим потенциалом, не руководствуясь принуждением, как фактором действия. В решении прогрессивных задач, поддерживаемых собственными мотивами человек должен стремиться внести вклад в развитие социума. Тенденция, где нужна мотивация, чтобы создавать благоприятный климат в коллективе уже не актуальна. Психологический фактор полезности как для собственного развития, так и для благополучия социума определяется внутренними мотивами человека, который стремиться усовершенствовать свой потенциал. Образ мышления, направленный на созидание нового и неосвоенного может быть достигнут путём самосовершенствования каждого индивида. Появление внутренней нужды как форма генетической потребности приоритетная задача развитого общества. Вся система принятых в обществе норм и правил, обеспечивающих функционирование экономики должна быть нацелена на приоритетное использование интеллектуальных ресурсов и создание для этого необходимых условий [3, с.5]

Таким образом, самоактуализирующаяся личность в экономико-социальной сфере интеллектуальных ресурсов может качественно развиваться благодаря условиям как самомотивации, так и благоприятному климату региона.

- Вложение инвестиций в человеческий капитал представляет собой качественную гарантию эффективного развития социума.
- Инфантильный слой населения заметно уменьшается благодаря динамично меняющимся условиям реальности.
- Экономическая политика, направленная на развитие интеллектуальных ресурсов позволяет увеличить диапазон самоактуализации как социума, так и единичной личности.
- Рост интеллектуальных активов прямопропорциональна коммерческой стоимости.
- Наукоёмкие товары требуют как денежных вложений, так и инвестиций в саморазвитие.
- Самонаучение должно быть связано с перестройкой психофизиологических характеристик.
- Психологический фактор полезности самоактуализации это способность человека побуждать желание к познавательной деятельности.
- Нужда к самопознанию как сформированная потребность в качестве установок и самомотивации.

В заключении следует отметить, что развитие самоактуализирующейся личности есть форма устойчивого развития экономики, формирование конкурентоспособности региона.

Список литературы:

1.Сидоров В.А., Кузнецова Е.Л., Болик А.В. Общая экономическая теория: учебник для студентов высших учебных заведений [Электронный ресурс]: электронное учебное издание / В.А. Сидоров – М.: 2015-220 с.

2. Кузнецова Е.А., Болик А.В. [Элек-трон. дан. (6,2 Мб)]. Майкоп: ООО «ЭлИТ»,2017. – Сист. требования: AdobeReader; экран 10'. – Режим доступа: http://201824.selcdn.ru/elit-050/index.html. Дата размещения 31.08.2017 г.ISBN 978-5-9500479-4-7 (электронное издание) doi: 10.18411/elit-050

3. Паникарова, С. В. Управление знаниями и интеллектуальным капиталом :[учеб. пособие] / С. В. Паникарова, М. В. Власов ; М-во образования и -науки Рос. Федерации, Урал.федер. ун-т. — Екатеринбург:Изд-во Урал. ун-та, 2015. — 140 с.

.

УДК 330.322
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Щербинина Ирина Сергеевна,
Студентка 3 курс
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: Sierbinina@yandex.ru

Конорев Александр Михайлович
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: konorev04@mail.ru

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ АО «КОНТИ-РУС»

Аннотация: в статье проводится анализ платежеспособности АО «КОНТИ-РУС» за 2019-2020 гг. Рассчитываются коэффициенты платежеспособности предприятия за рассматриваемый период.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, предприятие, коэффициенты.

Shcherbinina Irina Sergeevna,
3 year student
Of the «Kursk state University»
E-mail: Sierbinina@yandex.ru

Konorev Aleksandr Mihailovich
Ph. D,. associate Professor of the Department of Finance and credit
Of the «Kursk state University»
E-mail: konorev04@mail.ru

ANALYSIS OF SOLVENCY OF JSC «KONTI-RUS»

Abstract: the article analyzes the solvency of JSC KONTI-RUS for 2019-2020. The coefficients of the solvency of the enterprise for the period under consideration are calculated.

Keywords: solvency, liquidity, enterprise, coefficients.

Финансовое состояние предприятия характеризуется показателем платежеспособности. Платежеспособность представляет собой способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению денежных обязательств, обусловленных законом или уровень договором, за счет имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов [1, с.89].

Платежеспособность представляет собой способность предприятия в полном объеме и в срок выполнять платежные требования, погашать кредиты, осуществлять своевременную оплату труда работникам.

Платежеспособность направлена на поддержание планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, осуществление расчетной дисциплины, нахождение таблиц рациональных пропорций между собственным и заемным капиталом и более эффективного его использования [2, с.96].

Основная цель текущих анализа платежеспособности состоит в своевременном

выявлении и устранении недостатков в финансовой деятельности и нахождении резервов повышения финансовых возможностей предприятия [3, с.58].

Одном из основных характеристик финансового состояния предприятия являются платежеспособность и ликвидность. Платежеспособность предприятия зависит от степени ликвидности баланса.

Отношение задолженности и ликвидных средств характеризует показатель платежеспособности.

Выделяют понятие ликвидности баланса предприятия, как показатель, который можно реально измерить, опираясь на бухгалтерскую отчётность [4, с. 94].

В таблице 1, проведен оценку ликвидности АО «КОНТИ-РУС» за 2019-2020 гг.

Таблица 1 – Анализ ликвидности баланса АО «КОНТИ-РУС» за 2019-2020 гг.

Актив	2019г.	2020 г.	Платеж, излишек (недостаток)	
			2019	2020
Наиболее ликвидные активы (А1)	38 200	138 861	- 1 282 300	- 1 297 419
Наиболее срочные обязательства(П1)	1 320 500	1 436 280		
Быстро реализуемые активы (А2)	3 258 992	2 864 183	569 383	1 564 663
Краткосрочные пассивы(П2)	2 689 893	1 299 520		
Медленно реализуемые активы (А3)	1 667 609	1 114 919	- 1 267 197	-2 891 720
Долгосрочные пассивы (П3)	2 934 806	4 006 639		
Трудно реализуемые активы (А4)	909 365	857 927	- 412 442	-375 445
Постоянные пассивы(П4)	1 318 807	1 233 372		
Баланс	14 138 172	8 975 062	-	-

В 2019 г. на предприятии АО «КОНТИ-РУС» по наиболее ликвидным активам наблюдается платежный недостаток, который составляет - 1 282 300 руб., аналогичная ситуация прослеживается и в 2020 г., в размере - 1 297 419 руб.

Анализируя, быстро реализуемые активы за 2019 г., наблюдается платежный излишек, который составляет 569 383 руб., в 2020 г., платежный излишек составил 1 564 663руб.

В медленно реализуемые активах, и трудно реализуемые активах, за период с 2019 - 2020 гг., наблюдается платежный недостаток.

Баланс считается ликвидным, если выполняются следующие неравенства: А1≥П1, А2≥П2, А3≥П3, А4≤П4.

Составим неравенства, результаты сведем в таблицу 2.

Таблица 2-Анализ ликвидности баланса АО «КОНТИ-РУС» за 2019- 2020 гг.

Эталон	2019 г.	2020 г.
А1≥П1	38 200 <1 320500	138 861<1 436 280
А2≥П2	3 258 992 >2 689 893	2 864 183>1 299 520
А3≥П3	1 667 609 <2 934 806	1 114 919<4 006 639

А4≤П4	909 365 >1 318 807	857 927 <1 233 372

Баланс АО «КОНТИ-РУС» за анализируемый период является не ликвидным. Для повышения ликвидности необходимо повысить качество активов:

-увеличить оборотный капитал и прибыль;

-снизить заемные средства.

Таблице 3, рассчитаем финансовые коэффициенты платежеспособности.

Таблица 3- Расчет финансовых коэффициентов платежеспособности АО «КОНТИ-РУС» за 2019-2020 гг.

Показатель	Нормативное значение	2019 г.	2020 г.	Изменение 2020-2019 гг.
Общий показатель ликвидности	Не менее 1	0,61	0,57	-0,04
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1-0,2	0,01	0,05	0,04
Коэффициент срочной ликвидности	Не менее 1	0,8	1,1	0,3
Коэффициент текущей ликвидности	1,5. Оптимальное не менее 2,0	1,2	1,5	0,3
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	Положительная динамика	1,7	- 0,6	-2,3
Доля оборотных средств в активе	Не менее 0,5	0,6	0,5	-0,1
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Не менее 0,1	0,08	0,09	0,01

Анализируя, коэффициент общей ликвидности за рассматриваемый период соответствует нормативному значению. Наблюдается в 2020 г., снижение данного показателя, что свидетельствует, тенденция снижения степени ликвидности к 2020 г.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности ниже нормы, это означает неспособность предприятия покрыть за счет денежных средств краткосрочные задолженности. Несмотря на то, что в период 2019-2020 гг., значение коэффициента абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению, стоит отметить положительная тенденция значительному увеличению в 2020 г., равная на 0,04. Однако, стоит, отметить, что в 2020 г., АО «КОНТИ-РУС, может погасить за счет имеющийся у него денежной наличности в ближайшее время, 5% кредиторской задолженности при предъявлении кредиторами к оплате может быть погашена.

Значение коэффициента срочной ликвидности в 2019 г., в АО «КОНТИ-РУС» соответствует нормативному значению. В 2020 г., наблюдается превышение нормативного значения данного коэффициента, что свидетельствует улучшение платежеспособности предприятия.

Значение коэффициента текущий ликвидности АО «КОНТИ-РУС» за 2019 -2020 гг., соответствует нормативному значению, что свидетельствует о низкой платежеспособности.

Финансовое состояние характеризуется коэффициентом текущей ликвидности. Чтобы повысить коэффициент текущей ликвидности, рекомендуется увеличение оборотных активов, и одновременно сокращение кредиторской задолженности. Связи с тем, что данный

коэффициент является важным аспектов характеризующим финансовое состояние предприятия. Повышение его показателя, приведет предприятие к повышению своей стоимости на рынке и рентабельности, а также делает предприятие платежеспособным кредиторов [7, с.944].

Значение коэффициента маневренности функционирующего капитала в 2020 г., наблюдается отрицательно значение, что означает низкую финансовую устойчивость. Также, при наличии непокрытых убытков возникает отрицательное значение данного коэффициента, которое мы можем наблюдать в 2020 г. Данный аспект, свидетельствует, о том, что предприятия испытывает недостаток финансирования.

Значение доли оборотных средств в активе, наблюдается снижение 2020 г., данного коэффициента в динамике, что свидетельствует об ухудшении платежной способности предприятия.

Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами меньше нуля, что не соответствует нормативному значению.

В рассматриваемый период, рассчитанные коэффициенты платежеспособности, свидетельствуют о том, что у предприятия наблюдается проблемы с текущей платежеспособностью.

Список литературы:

1. Володин А.А. Управление финансами: Учебник / А.А. Володин. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 241с.
2. Бальжинов А.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А.В. Бальжинов, Е.В. Михеева. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 119 с.
3. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник / Л.Т. Гиляровская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 615 с.
4. Асаул М.А. Проблемы анализа устойчивости организации / М.А. Асаул // Проблемы современной экономики, 2016. – №4. – с. 58 – 64.
5. Батина И.Н. Корпоративные финансы: Учебно-методическое пособие / Батина И.Н., Манец Т.В., - 2-е изд., стер. - Москва :Флинта, 2018. - 112 с.
6. Финансы организаций: учебник / Под ред. Колчина Н.В. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 399 с.
7. Артемов В.А. Роль социальных инвестиций в повышении рентабельности коммерческого банка в контексте финансового обеспечения концепции социальной ответственности бизнеса / В.А. Артемов, М.В. Макин, В.И. Садыкова //Экономика и предпринимательство. -2017. -№ 10-1 (87-1). -С. 944-951.

УДК 330.322
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
ГРНТИ 06.73: Финансовая наука. Денежные и налоговые теории. Кредитно-финансовые институты

Щербинина Ирина Сергеевна,
Студентка 3 курс
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: Sierbinina@yandex.ru

Конорев Александр Михайлович
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: konorev04@mail.ru

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «КОНТИ -РУС»

Аннотация: в статье проводится анализ финансовой устойчивости АО КОНТИ -РУС» за 2018-2020 гг. Рассматривается динамика рентабельности.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, рентабельность, платежеспособность, коэффициенты.

Shcherbinina Irina Sergeevna,
3 year student
Of the «Kursk state University»
E-mail: Sierbinina@yandex.ru

Konorev Aleksandr Mihailovich
Ph. D,. associate Professor of the Department of Finance and credit
Of the «Kursk state University»
E-mail: konorev04@mail.ru

ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY AND EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE ON THE EXAMPLE OF JSC «KONTI -RUS»

Abstract: the article analyzes the financial stability of JSC KONTI-RUS for 2019-2020. The dynamics of profitability is considered.

Keywords: financial stability, financial resources, profitability, solvency, coefficients.

Эффективное распределение, формирование и использование финансовых ресурсов определяют основу финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость характеризуется состоянием финансовых ресурсов, их распределением и использованием, обеспечивающим развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [1, с.78].

Основной частью общей устойчивости предприятия является финансовая устойчивость.

От результатов коммерческой, производственной и финансовой деятельности зависит финансовая устойчивость предприятия.

Рассмотрим, в таблице 1, коэффициенты, которые характеризуют финансовую

устойчивость АО «КОНТИ -РУС» за 2018 -2020 гг..

Таблица 1- Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость АО «КОНТИ-РУС» за 2018-2020 гг.

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение (+,-)
коэффициент автономии собственных средств (К1)	0,16	0,16	0,15	-0,01
коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К2)	0,11	0,12	0,12	0,01

Степень зависимости предприятия от заемных источников финансирования характеризует, коэффициент автономии собственных средств.

Анализируя, коэффициент автономии собственных средств за рассматриваемый период 2018-2020 гг., получаем значение ниже оптимального. Данный аспект, свидетельствует о зависимости предприятия от заемных источников финансирования.

Также, стоит отметить, что значение коэффициента автономии собственных средств в 2020 г., снизился на 0,01 в сравнении с 2018 г. Это свидетельствует, о том, что значение коэффициента автономии собственных средств, показывает, что финансовая устойчивость предприятия падает.

Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, находится в разделе нормативного значения. Что характеризует, о степени обеспеченности собственными средствами оборотными средствами предприятия. Анализируя, значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в период 2018-2020 гг., стоит, отметит, что значение данного коэффициента увеличилось на 0,01. Данный аспект, свидетельствует, о росте финансовой устойчивости, соответственно увеличение собственного капитала, снижению кредиторской задолженности.

Эффективность деятельности предприятия и финансовые результаты, характеризуются показателями рентабельности.

Таблица 2 – Показатели рентабельности АО «КОНТИ-РУС» за 2018-2020 гг

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение (+,-)
рентабельность продаж по прибыли от реализации,%	8,0	9,4	7,8	-0,2
рентабельность собственного капитала,%	35,7	49,7	43,6	7,9

С помощью, показателя рентабельности от продаж, можно определить, насколько эффективно используется активы предприятия.

Анализируя, значения данного показателя, за период с 2018-2020 гг., коэффициент находится в пределах нормативного значения от 5 до 20%, что свидетельствует, что предприятие является среднерентабельным. В динамики показатель рентабельности продаж, наблюдается снижение в 2020 г., на 0,2 % в сравнении 2018 г.

Для того, чтобы повысить значение коэффициента рентабельности продаж, важно, определить фактор, который негативно воздействует на данный показатель [6, с.945]. Для того, чтоб разработать обобщенный план, нужно определить самые затратные пункты, как:

-падение продаж;

-недостатки производства;

-большие издержки предприятия.

Чем выше коэффициент рентабельности собственного капитала, тем доходнее инвестиции.

Анализируя, значение рентабельности собственного капитала в 2020 г., составляет 43,6%. При этом в 2019 г., данный показатель составлял 49,7 %, т.е., на один рубль привлеченных средств чистая прибыль составила 49,7 копейки. В 2020 г., прибыль уменьшилась и составила 43,6 копейки на каждый рубль капитала. Анализируя, значение коэффициента рентабельности собственного капитала АО «КОНТИ-РУС» за период 2028-2020гг., стоит, отметить, увеличение значение на 7,9. Рост значения данного коэффициента, свидетельствует о росте прибыли и заемного капитала.

Список литературы:

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник. / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 416 с.
2. Старкова Н.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие /Н.А. Старкова. Рыбинск: ЗГАТА имени П.А. Соловьева, 2017. – 174 с.
3. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебное пособие для вузов / Н.Н. Селезнева , А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ –ДАНА, 2015г. – 639 с.
4. Андрюшин С.А. Научные основы предприятия системы управления финансовыми ресурсами / Финансы – 2016. –№4 –64 с.
5. Финансовое планирование и прогнозирование: учеб. пособие / Е.А. Разумовская, М.С. Шуклин., В.И. Баженова, Е.С. Панфилова. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 2017. – 284 с.
6. Артемов В.А. Роль социальных инвестиций в повышении рентабельности коммерческого банка в контексте финансового обеспечения концепции социальной ответственности бизнеса / В.А. Артемов, М.В. Макин, В.И. Садыкова //Экономика и предпринимательство. -2017. -№ 10-1 (87-1). -С. 944-951.

УДК 338.31
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)
ГРНТИ 06.81:Экономика и организация предприятия. Управление предприятием

Яковлева Регина Раифовна,
студентка 4 курса
ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
E-mail: yakovlevaregina21@mail.ru

Нигматзянова Лейсан Ринатовна,
старший преподаватель кафедры экономики и организации производства
ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
E-mail: leisan-n@mail.ru

ВНЕДРЕНИЕ LEAN-СИСТЕМЫ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация: в данной статье рассмотрена концепция бережливого производства, основанная Тайити Оно в 1950-х годах в рамках компании Toyota. Изучены основы lean-системы, а также проблематика внедрения и методология использования на предприятии. Определена роль ведения бережливого производства на предприятиях реального сектора в целях экономического развития.

Ключевые слова: бережливое производство, lean-система, канбан, кайдзен, система 5s.

Yakovleva Regina Raifovna,
4th year student
Kazan State Power Engineering University
E-mail: yakovlevaregina21@mail.ru

Leysan Rinatovna Nigmatzyanova
Senior Lecturer of the Economics and Production Engineering Department
Kazan State Power Engineering University
E-mail: leisan-n@mail.ru

IMPLEMENTATION OF LEAN-SYSTEM IN PRODUCTION

Abstract: this article considers the concept of lean production, founded by Taiichi Ono in the 1950s within the Toyota company. Fundamentals of lean-system, and also problems of introduction and methodology of use at the enterprise are studied. The role of the introduction of lean production in the enterprises of the real sector for economic development is defined.

Key words: lean production, lean-system, kanban, kaizen, 5s system.

Одной из основных задач для любой компании сегодня является повышение конкурентоспособности и способность адаптироваться к изменениям. В разработке плана по увеличению прибыли необходимо учитывать контроль количества запасов, находящихся в активах предприятия, а также стремиться к максимально возможному сокращению затрат. Данные направления лежат в основе концепции бережливого производства (leanmanufacturing), разработанной Тайити Оно, японским инженером и создателем производственной системы Toyota1950-х годов [1, с. 74].

Многие всемирно известные производственные компании уже несколько лет используют бережливую систему: Porsche, JohnDeere, Boeing, Ford, Группа «ГАЗ», «Росатом» и др.

Инструменты lean-методологии применяются и в других сферах — банковском деле, логистике, здравоохранении, строительстве, торговле, административном управлении, в образовательных организациях.

В компании Toyota возникли проблемы с продажей автомобилей в 1950-х годах. Огромная часть денежных средств была направлена на закупку и хранение деталей и запчастей, исправление дефектов. Ситуацию усугублял экономический кризис. Из-за высоких затрат, себестоимость автомобилей была слишком велика, в то же время спроса практически не было, компания рисковала уйти в убыток. Традиционные методы решения проблем не помогали в исправлении ситуации, поэтому Toyota решили кардинально изменить подход к производству [2, с. 98].

Системный подход показал, что нужно прибегнуть к интенсивным методам вместо экстенсивных, что означало не увеличивать количество производимых автомобилей, а совершенствовать их качество и сроки реализации, при этом сокращая затраты на производство.

Согласно философии бережливости надо бороться с тремя сдерживающими факторами: муда — потери, мура — неравномерность, мури — перегрузка, и стремиться ккайдзену — постоянному совершенствованию [3, с.2].

Leanпредставляет собой философию о бережливом мышлении, построенную на следующих базовых принципах:

- Автоматизированность. Заключается в автономности рабочих процессов и используемого оборудования. Суть этого принципа заключается в совершенствовании оборудования и производства таким образом, чтобы техника сама моментально отслеживала первые дефекты продукта, затем останавливалась и подавала соответствующий сигнал.
- Выравнивание. Все рабочие задачи, объемы производства и ассортимент продукции приведены в соответствие с конкретными требованиями заказчика.
- Работа точно в срок. Основа этого подхода заключается в том, что на каждом предыдущем этапе выполняются только те действия, которые необходимы для следующего этапа, в нужное время и в нужном количестве. Такой подход минимизирует запасы и создает систему "тянущего" производства. Этот принцип обычно реализуется с помощью карточек канбан.
- Создание производственных ячеек. Оборудование и рабочие настроены таким образом, чтобы все этапы производства выполнялись в четкой последовательности, без простоев и лишних перемещений.

Джеймсом Вомак и Дэниел Джонс в книге «Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании» определили процесс бережливого производства как взаимосвязь пяти этапов (рисунок 1).



Рисунок 1 - Этапы бережливого производства

Бережливое производство начинается с разработки продукта, удовлетворяющего спрос потребителя, а также его оценки с точки зрения клиента. Следующим этапом является непосредственное выявление потоков создания ценности продукта, который состоит из

управления, обратной связи с клиентом и самого создания продукта. Отсутствие ценности на любом из перечисленных шагов может привести к обрыву всей цепочки, поэтому следует контролировать поддержания ценности на протяжении всех этапов. Непрерывное течение потока создания ценности продукции подразумевает перемещение изделия не между рабочими участками, а от складов до прохождения готовой продукции через определенные ячейки производства. Интересным пунктом также является процесс «вытягивания» продукта потребителем. Его суть состоит в том, что продукт изготавливается под конкретный заказ, поэтому действия по созданию не предпринимаются, пока потребитель не «вытянет» запрашиваемый продукт. Завершающей точкой является оценка результатов процесса бережливого производства, выявление проблемных мест, затормаживающих или обрывающих цикл, и последующее усовершенствование на организационном и других уровнях.

Этапы системы бережливого учета направлены на устранение потерь, изображенных на рисунке 2 [4, с.181].



Рисунок 2 - Потери в производственном процессе

Стоит отметить, что Lean-система не получила широкого распространения на российских предприятиях. Проблема внедрения бережливого производства кроется в первую очередь в непонимании самой сути концепции. Если руководители преследуют цель извлечь больше прибыли и сократить затраты в кратчайшие сроки, то те, кто непосредственно производит продукцию нацелены на собственные интересы, не связанные с улучшением производства. Также внедрение бережливого производства рассчитано на долгосрочную перспективу, из-за чего план руководства по ускоренному сокращению издержек оказывается не рентабелен.

Также систему lean часто рассматривают как проект, но более глубокое погружение в изучение философии бережливого производства даёт понимание того, что это не просто проект, а фундаментальное изменение ценностей и культуры организации.

Внедрение lean-культуры в организации следует начинать с донесения четкого понимания новых ценностей на всех уровнях организационной структуры, построения бесконфликтных отношений между подразделениями.

Вовлечение персонала в процессы улучшения осуществляется при помощи материальных стимулов, например надбавки к окладу за применение принципов бережливости в рабочем процессе. В связи с этим возникает необходимость проведения регулярных обучающих мероприятий. После ознакомления с концепцией lean-системы, постепенно реализуется определенный набор методов, используемых на бережливом производстве [5, с.1]. К ним относятся:

- поток единичных изделий – это такой поток, в котором передача изделий происходит поштучно или небольшими партиями, что позволяет продукции не находиться долгое время в ожидании отгрузки,
- Канбан – метод управления по принципу «точно в срок», равномерно распределяющий нагрузку между работниками,
- всеобщий уход за оборудованием (англ. total productive maintenance, TPM),
- Система 5S–организация рабочего места с помощью маркировки,
- быстрая переналадка (SMED) – система, цель которой сокращение времени на настройку или наладки оборудования,
- кайдзен – практика, ориентированная на непрерывное совершенствование производственного процесса,
- пока-ёкэ («защита от ошибок»)— метод, нацеленный на предотвращения ошибок.

Перечисленные lean-методы могут реализовываться как в совокупности, так и выборочно, в зависимости от целей организации производства на предприятиях реального сектора экономики. Перспективы повышения доходов и сокращения издержек являются существенным преимуществом бережливой концепции. Так, lean-система действует по двум направлениям − повышение рентабельности показателей по предприятию, вследствие чего происходит улучшение общего экономического состояния территории, на которой находится предприятие.

Резюмируя вышесказанное можно отметить, что система бережливого производства несмотря на сложность внедрения является одной из лучших систем с точки зрения оптимизации производства. Преимуществами данной системы можно считать экономию времени на протяжении всего процесса, денежных средств, сокращение потерь и производственного брака, совершенствования инструментов управления и повышения общей рентабельности на производстве. Но для эффективного её применения необходимы постоянное организационное обучение, в том числе и на самой практике. Путём проб и ошибок каждое предприятие может извлечь пользу из философии бережливого производства.

Список литературы:

1. Дао Toyota : 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри К. Лайкер; пер. с англ. [Т. Гутман]. - М. : Альпина Паблишер [и др.], 2018- 401 с.
2. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: мини-руководство по внедрению методик бережливого производства / перевод А. Баранов, Э. Башкардин. - 9-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2019. - 128 с.
3. Бакшеев С. Л. Теоретические аспекты бережливого производства/Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. № 10. 2019
4. Мирошниченко М. А., Голобородько Е. О., Сарычева И. Н. Методология эффективного управления на основе принципов бережливого производства // Вестник Академии знаний. № 2. 2020
5. ГОСТ Р 56407-2015 Бережливое производство. Основные методы и инструменты.

УДК 311.313
08.00.12 Бухгалтерский учет и статистика
ГРНТИ 06.35: Учетно-экономические науки

Яковлева Людмила Валерьевна,
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail:luuudayakovleva20@gmail.com

Осиневич Людмила Михайловна,
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
E-mail: osinevitch@yandex.ru

ОЦЕНКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО СРЕДНЕДУШЕВОМУ ДОХОДУ

Аннотация: уровень жизни является одним из ключевых показателей, отражающих состояние и динамику изменения потребностей населения и их удовлетворение. Уровень жизни населения рассчитывается, исходя из среднедушевых денежных доходов населения. В статье будут рассмотрены средние денежные доходы населения Российской Федерации и Курской области, в частности.

Ключевые слова: Российская Федерация, Курская область, уровень жизни, среднедушевой денежный доход в месяц.

Yakovleva Lyudmila Valerievna,
3rd year student
Kursk State University
E-mail:luuudayakovleva20@gmail.com

Osinevich Lyudmila Mikhailovna,
Ph.D., Associate Professor of the Department of Finance and Credit
Kursk State University
E-mail: osinevitch@yandex.ru

ASSESSMENT OF POPULATION DISTRIBUTION BY AVERAGE INCOME

Abstract: the standard of living is one of the key indicators reflecting the state and dynamics of changes in the needs of the population and their satisfaction. The standard of living of the population is calculated based on the average per capita monetary income of the population. The article will consider the average monetary incomes of the population of the Russian Federation and the Kursk region in particular.

Keywords: Russian Federation, Kursk region, standard of living, per capita monetary income per month.

Уровень жизни представляет собой социально-экономический показатель, отражающий степень удовлетворения потребностей населения. То есть показывает, достаточно ли производится материальных благ и услуг.

Целью любого прогрессивного общества является создание благоприятных условий для благополучной материальной жизни населения. Важнейшим составляющим уровня жизни являются доходы населения, от которых главным образом и

зависит степень удовлетворения личных потребностей населения в материальных благах и условиях, в потребительских товарах и услугах.

Актуальность данной проблемы обоснована значимостью уровня жизни каждого человека, который главным образом и зависит от доходов в денежном или ином эквиваленте. В настоящее время невозможно устойчивое развитие общества, в котором люди не стремятся получить доход и не получают его стабильно.

Практическая значимость изучения доходов населения велика, только после тщательного изучения данной темы можно разрабатывать перспективы их увеличения, бороться с бедностью.

В Российской Федерации уровень жизни населения учитывает три основных показателя:

- денежные доходы населения;
- денежные расходы населения;
- сбережения населения [4].

Денежные доходы населения представляют собой совокупность всех доходов населения, которые могут быть получены из различных источников.

Необходимо отметить, что растет число населения, имеющего доход выше прожиточного минимума. Так, Министерство труда провело предварительный расчет прожиточного минимума на душу населения за 2020 году, в результате которого было установлено, что данный показатель составляет 11 301 рубль в месяц [3]. Таким образом, получается, что 90,9% населения имели доход, что свидетельствует о улучшающемся благосостоянии населения страны.

Таблица 1 - Распределения населения России в 2020 по уровню среднедушевых доходов

Среднедушевой денежный доход в месяц, руб.	x	Доля населения (в % к итогу), W	m	xm	$(x-\bar{x})^2 m$	Накопленные частоты
до 7000,0	5000	3,5	0,0012	6,0	418910,23	3,5
7000-10000	8500	5,6	0,0019	16,15	438052,33	9,1
10000-14000	12000	9,8	0,0025	30,0	341289,64	18,9
14000-19000	16500	12,9	0,0026	42,9	134185,63	31,8
19000-27000	23000	18,1	0,0023	52,9	1076,07	49,9
27000-45000	36000	25,4	0,0014	50,4	212357,40	75,3
45000-60000	52500	10,5	0,0007	36,75	581253,30	85,8
60000-75000	67500	5,7	0,0004	27,0	767936,74	91,5
75000-100000	87500	4,6	0,0003	26,25	1221744,57	96,1
свыше 100000	112500	3,9	0,0003	33,75	2366484,57	100,0
Итого	-	100,0	0,0136	322,1	6483290,48	

Средний размер денежного дохода в Российской Федерации в 2020 году составляет:

$\bar{x} = \frac{\sum xm}{\sum m} = \frac{322,1}{0,0136}$ = 23 684 рублей

$\delta^2 = \frac{\sum (x-\bar{x})^2 m}{\sum m} = \frac{6483290,48}{0,0136}$ = 476712535,3

Среднее квадратическое отклонение:

$\delta = \sqrt{\delta^2} = \sqrt{476712535,3}$ = 21833,7

Коэффициент вариации:

$V = \frac{\delta}{\bar{x}} \times 100 = \frac{21833,7}{23684} \times 100$ = 92,2%

Таким образом, проведя определенные расчеты, мы пришли к выводу, что средний уровень денежных доходов населения в Российской Федерации на 2020 год составил 23 684 рубля. Но необходимо учитывать, что среднее квадратическое отклонение составляет 21833, 7 рублей. Данный показатель отражает размер вариации совокупности. Иными словами, конкретные значения среднедушевого дохода российского населения в месяц в 2020 году

отклоняются от среднего значения данного признака на величину 21833, 7 рублей. Коэффициент вариации составляет 92,2%. Данная величина означает, что исследуемая качественно неоднородной. По официальным данным Росстата средний уровень денежных доходов населения в Российской Федерации на 2020 год составил 35 361 рубль.

Таким образом, можно сказать, что первоначально сделанные выводы об улучшение качества жизни населения и повышения уровня жизни не подтверждаются сделанными расчетами.

Для более точного отражения состояния среднедушевого денежного дохода населения России в 2020 году, рассчитаем такую среднюю структурную величину, как мода.

$$M_0 = 14000 + 5000 \times \frac{(0{,}0026-0{,}0025)}{(0{,}0026-0{,}0025)+(0{,}0026-0{,}0023)} = 15250 \text{ рублей}$$

Таким образом, можно сказать, что наиболее частным среднедушевым доходом, встречающимся среди населения России, является доход в размере 15250 рублей.

Наиболее распространенным среднедушевым доходом среди российского населения в 2015 году был доход в размере 12955 рублей [1], что говорит об увеличении доходов населенияв незначительной мере.

Далее изучим изменение денежных доходов населения на примере Курской области [5].

Таблица 2– Распределение населения Курской области в 2020 году по уровню среднедушевых доходов

Среднедушевой денежный доход в месяц, руб.	x	Доля населения (в % к итогу), W	m	xm	$(x-\bar{x})^2 m$	Накопленные частоты
до 2000	1000	0,0	0,0	0,0	0,0	
2000-4000	3000	0,3	0,0002	0,6	42811,5	
4000-6000	5000	1,5	0,0008	4,0	127627,7	
6000-8000	7000	3,1	0,0016	11,2	180818,9	
8000-10000	9000	4,5	0,0023	20,7	171324,7	
10000-15000	12500	14,7	0,0029	36,25	76339,84	
15000-25000	20000	28,7	0,0028	56,0	15718,03	
свыше 25000	30000	47,2	0,0047	141,0	719098,04	
Итого:	-	100,0	0,0153	269,75	1333738,71	

Средний размер денежного дохода на душу населения в Курской области в 2020 году составил:

$$\bar{x} = \frac{\sum xm}{\sum m} = \frac{269{,}75}{0{,}0153} = 17630{,}7 \text{ рублей}$$

$$\delta^2 = \frac{\sum(x-\bar{x})^2 m}{\sum m} = \frac{1333738{,}71}{0{,}0153} = 87172464{,}7$$

Среднее квадратическое отклонение:

$$\delta = \sqrt{\delta^2} = \sqrt{87172464{,}7} = 9336{,}6$$

Коэффициент вариации:

$$V = \frac{\delta}{\bar{x}} \times 100 = \frac{9336{,}6}{17630{,}7} \times 100 = 53\%$$

Таким образом, можно сказать, что исследуемая совокупность также является неоднородной, что не позволяет сделать точных выводов о средней величине денежного дохода населения в Курской области в 2020 году. По официальным данным Курскстата средний размер денежного дохода населения Курской области в 2020 году составил 29616,8 рублей.

Далее рассчитаем наиболее распространенную величину среднедушевого денежного дохода среди населения Курской области в 2020 году:

$$M_o = 10000 + 5000 \times \frac{(0{,}0029-0{,}0023)}{(0{,}0029-0{,}0023)+(0{,}0029-0{,}0028)} = 14\,285{,}7 \text{ рублей}$$

Проведенный анализ свидетельствует о том, что средний уровень денежных доходов населения Российской Федерации в 2020 году (23684 рублей) больше аналогичного показателя по Курской области (17630,7 рублей) на 6053,3 рубля.

Таблица 3 - Индексы потребительских цен на товары и услуги по Российской Федерации и Курской области к декабрю предыдущего года, % [2, с. 34]

Год	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020	I_p
Российская Федерация	120,18	110,92	108,78	112,91	105,39	102,51	104,26	103,04	102,40	1,34
Курская область	119,11	109,35	109,48	113,91	105,81	102,11	105,73	103,23	105,77	1,42

Из таблицы мы наблюдаем, что в Курской области в 2020 году наблюдается увеличение темпов инфляции по сравнению с предыдущим годом. Иными словами, можно говорить об обесценивании денег и снижение покупательской способности курян, так как за ту же сумму они в прошлом году могли купить значительно меньше товаров.

Среднедушевой доход по Курской области в 2020 году составил 17630,7 рублей, но наиболее распространенной величиной является M_o= 14285,7 рублей. Наиболее распространенная величина среднего денежного дохода населения в Курской области в 2015 году составила 11364 рубля, а в Российской Федерации – 15250 рублей. [1]. Если номинальные модальные доходы перевести с помощью индекса цен в соответствующие значения 2015 года, то сумма по Курской области составит 10 060,4 рублей, а по РФ – 11 380,6 рублей.

Нами было проведено исследование уровня жизни населения Курской области и Российской Федерации за последние несколько лет. Изучив данные, представленные органами статистики, мы пришли к выводу, что в силу значительной дифференциации они не отражают действительную картину распределения населения по уровню дохода. Изучив динамику индексов потребительских цен на товары и услуги по Российской Федерации и по Курской области, мы можем говорить об увеличении цен при неизменном составе потребительской корзины. Иными словами, наблюдается обесценивание доходов населения Курской области и увеличение уровня цен на товары и услуги. Учитывая то, что мы проводили расчеты и сравнения по модальному доходу, а не медианному, можем сказать, что среднедушевые доходы, как по РФ, так и по Курской области, вероятно, в реальности окажутся еще ниже полученных в наших расчетах доходов.

Список литературы:

1. Осиневич Л.М., Овчарова К.И. Анализ распределения населения Российской Федерации и Курской области по среднедушевому денежному доходу //В сборнике: Наука молодых - будущее России. Сборник научных статей международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых: в 3 томах. Юго-Западный государственный университет. 2016. С. 256-260.

2. Осиневич Л.М. Учебное пособие по курсу «Социально-экономическая статистика» [Текст]: - Курск: Изд-во ООО «ТОП», 2018 – 126 с.

3. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: https://mintrud.gov.ru

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистки Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: https://rosstat.gov.ru

5. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистки по Курской области [Электронный ресурс]. – URL: https://kurskstat.gks.ru/

Научное издание

ЭКОНОМИКА РЕГИОНОВ: ИСТОЧНИКИ РОСТА

Материалы II Всероссийской научно-практической конференции
Курск
23 ноября 2021 г.

Издается в авторской редакции