

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Финансовая культура: региональный аспект

Сборник статей Всероссийской научно-практической
конференции преподавателей, ученых, научных сотрудников,
специалистов-практиков, аспирантов, магистрантов и студентов

*Под научной редакцией А. С. Бобылевой, Р.М. Байгулова,
Н.В. Ширяевой, А.В. Романовой*

Ульяновск
2019

УДК 336.01 (063)

ББК 65.26я43

Ф 59

Рецензенты:

А.С. Иванов, заместитель управляющего Отделения по Ульяновской области
Волго-Вятского главного управления Центрального банка
Российской Федерации, к.э.н., доцент;

Е.В. Воловая, директор Департамента развития конкуренции Министерства
цифровой экономики и конкуренции Ульяновской области, к.э.н.

Ф 59 Финансовая культура: региональный аспект: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, ученых, научных сотрудников, специалистов-практиков, аспирантов, магистрантов и студентов / под науч. ред. А. С. Бобылевой, Р. М. Байгулова, Н. В. Ширяевой, А. В. Романовой. – Ульяновск : УлГУ, 2019. – 216 с.

В настоящий сборник включены статьи преподавателей, ученых, научных сотрудников, специалистов-практиков, аспирантов, магистрантов и студентов.

В сборнике рассматриваются современные вопросы развития современной банковской системы, кредитования, проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг, инвестиционной деятельности, цифровых финансовых активов, управления финансами хозяйствующих субъектов, практические аспекты применения результатов научных исследований.

Издание адресовано научно-педагогическим работникам, докторантам, аспирантам, магистрантам, студентам, представителям бизнеса с целью использования в научной работе, учебной и профессиональной деятельности, а также широкому кругу читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками в сфере финансовой культуры и грамотности.

УДК 336.01 (063)

ББК 65.26я43

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Алеев Р.Р.</i>	
Привлечение инвестиций в Ульяновскую область.....	6
<i>Алеев Р.Р.</i>	
Влияние развития ветроэнергетики на территории Ульяновской области на экономику региона.....	10
<i>Альберт Е. А.</i>	
Оценка политики повышения деловой активности.....	15
<i>Антонова А. Н.</i>	
Значение и роль финансов в системе рыночных отношений.....	19
<i>Байгулов Р.М., Котельников А.В.</i>	
Актуальность привлечения иностранных инвестиций в условиях «цифровой экономики».....	23
<i>Байков Н. Н.</i>	
Факторный анализ прибыли торговой организации на примере АО «Гулливёр».....	27
<i>Бобылева А.С.</i>	
Обзор практик по повышению финансовой грамотности населения в Российской Федерации.....	30
<i>Васенина Я. А.</i>	
Финансовая грамотность как фактор повышения благосостояния населения.....	37
<i>Денисова Д.О., Решетова Л.В., Байгулов Р.М.</i>	
Голландская болезнь в России.....	40
<i>Габбазова Р.Р., Ширяева Н.В.</i>	
Стратегическое финансовое планирование в условиях экономического кризиса.....	48
<i>Гавриленко Д. В.</i>	
Виды мошенничеств с банковскими картами.....	52
<i>Гарявина А.А., Ширяева Н.В.</i>	
Источники финансирования инновационной деятельности.....	58
<i>Глущенко М. Е., Абдуллина А. К.</i>	
Современные тенденции развития банковского обслуживания юридических лиц в России.....	61
<i>Глущенко М. Е.</i>	
Банковские карточные продукты на Российском финансовом рынке: тенденции и перспективы.....	67
<i>Денисова Д. С., Тимагина Ю. А.</i>	
Венчурная филантропия как инструмент развития инвестиционной деятельности.....	74
<i>Егорова Ю. Д., Тимагина Ю. А.</i>	

Страхование мошенничество как фактор торможения развития рынка страхования.....	77
<i>Ивашечкина М. Е.</i>	
Финансовые решения, принимаемые фирмами.....	81
<i>Ивлеев С.А.</i>	
Управленческие решения в области оптимизации дебиторской задолженности организации.....	85
<i>Ивлеев С.А.</i>	
Проблемы управления дебиторской задолженностью организации в современных экономических условиях.....	89
<i>Колпакова С., Котельников А.В., Байгулов Р.М.</i>	
Проблема привлечения иностранных инвестиций в Российскую экономику.....	95
<i>Коровушкина К.П., Романова А. В.</i>	
Современная инвестиционная политика Ульяновской области...	98
<i>Кузнецова Д. С.</i>	
Выпуск ценных бумаг, как инструмент повышения деловой активности организации.....	102
<i>Кукурузняк К. С.</i>	
Закредитованность граждан в России.....	105
<i>Курушина Д.Е., Романова А.В.</i>	
Современные трансформации в институциональной характеристике банковской системы.....	108
<i>Левчук М. В.</i>	
Цифровой банкинг: искусственный интеллект как технология модернизации банковского сектора.....	112
<i>Левчук М. В., Романова А. В.</i>	
Рынок ипотечного кредитования в России: современное состояние, проблемы и перспективы.....	116
<i>Лукина С.А, Бобылева А.С.</i>	
Управление финансами предприятия: содержание, особенности, методы.....	121
<i>Михайлова Д. Г., Пустынникова Е. В.</i>	
Руководство управления финансами на малом предприятии как одна из составляющих принятия управленческих решений.....	126
<i>Морозова Е. С., Тимагина Ю. А.</i>	
Общие положения оценки финансовой устойчивости организации.....	130
<i>Одинцова П. А., Козлова С. А.</i>	
Актуальные вопросы страхового мошенничества и меры по его предотвращению в автотранспортном страховании.....	133
<i>Резник И. А.</i>	

Актуальный опыт помощи субъектам малого бизнеса в Оренбургской области некоммерческой микрокредитной компанией	141
<i>Решетова Л.В., Ширяева А.Е., Байгулов Р.М.</i>	
Теневая экономика в РФ.....	146
<i>Рожкова Е.А. Байгулов Р.М.</i>	
Электронные денежные системы: особенности и перспективы.....	152
<i>Рожкова Е. В.</i>	
Финансирование организаций здравоохранения России: опыт реформ переходного периода.....	158
<i>Романова Ю.А., Тимагина Ю.А.</i>	
Криптовалюты: преимущества, проблемы применения.....	163
<i>Романова Ю. А., Ширяева Н. В.</i>	
Анализ показателей ликвидности компании на примере ПАО «Лукойл».....	166
<i>Соколова В.С.</i>	
Криптовалюта в современном мире.....	170
<i>Соловьева О. Д., Бобылева А.С.</i>	
Перспективы развития форм и методов кредитования физических лиц.....	174
<i>Сырбукова Л. А.</i>	
Контроль доходов и расходов организации при упрощенной системе налогообложения.....	179
<i>Сырбукова Л. А.</i>	
Роль учетной информации в политике управления доходами и расходами организации.....	183
<i>Сырбукова Л. А.</i>	
Сущность и значение политики управления доходами и расходами организации.....	188
<i>Фадеев Д. П., Ширяева Н. В.</i>	
Финансовые ресурсы предприятия и источники их формирования.....	190
<i>Фадеев Д. П., Ширяева Н. В.</i>	
Тенденции развития международных валютных отношений.....	194
<i>Хомякова З.Д., Бобылева А.С.</i>	
Нетрадиционные логики в интеллектуальных САПР.....	197
<i>Шишова И. С., Тимагина Ю. А.</i>	
Прибыль малого предприятия: планирование и направления использования. Перспективы 2019 года.....	204
<i>Ширяева Н. В.</i>	
Направления и методы повышения ликвидности и платежеспособности предприятия.....	208

<i>Якупова Р. И., Ширяева Н. В.</i>	
Методы управления оборотным капиталом.....	210

Алеев Р. Р.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В УЛЬЯНОВСКУЮ ОБЛАСТЬ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В данной статье исследуются инвестиционные площадки, находящиеся на территории Ульяновской области, и их влияние на экономику региона. При этом рассматриваются возможности для развития инвестирования в экономику Ульяновской области и меры поддержки данного направления со стороны государства. Анализируются специальные условия, действующие для особо значимых инвестиционных проектов, а также в созданных на территории региона индустриальных парках, портовой особой экономической зоне и территории опережающего социально-экономического развития.

Abstract: This article explores investment sites located in the territory of the Ulyanovsk region, and their impact on the region's economy. At the same time, opportunities for the development of investment in the economy of the Ulyanovsk region and measures to support this area on the part of the state are being considered. Special conditions are being analyzed for special investment projects, as well as in industrial parks established in the region, a port special economic zone and a territory of advanced socio-economic development.

Ключевые слова: инвестиционные возможности, инвестиционные площадки, развитие регионов, экономический рост, экономика региона, инвестиционный климат, экономическое развитие, портовая особая экономическая зона, территория опережающего социально-экономического развития, особо значимые инвестиционные проекты.

Keywords: investment opportunities, investment sites, regional development, economic growth, regional economy, investment climate, economic development, port special economic zone, territory of advanced socio-economic development, particularly significant investment projects.

Актуальность данной статьи заключается в том, что в современных условиях, когда успешное экономическое развитие осложняется различными негативными факторами, необходимо со всей ответственностью подходить к промышленному развитию регионов.

В настоящее время Ульяновская область является одним из самых активно развивающихся регионов Приволжского федерального округа.

При этом данный субъект Российской Федерации является крупным центром машиностроения, а также центром федеральных и международных логистических маршрутов.

Так, по территории области проходят важнейшие авиационные, железнодорожные и автомобильные коммуникации со всех направлений страны, а также международные воздушные линии, которые соединяют Поволжье с государствами Европы, Средней Азии, Ближнего Востока и Китаем.

Основными направлениями промышленности Ульяновской области являются авиастроение, автомобилестроение, станкостроение, тяжёлое энергетическое и транспортное машиностроение, а также электротехническая промышленность.

При этом со стороны региональных органов власти осуществляется активная работа по повышению привлекательности региона для инвесторов, а также созданию благоприятных условий для развития бизнеса.

Одним из аспектов, способных положительно повлиять на экономику Ульяновской области, да и любого другого субъекта Российской Федерации, является создание инвестиционных площадок, которые могут привлечь в регион новые инвестиции, причём как со стороны отечественных, так и иностранных компаний.

Развивая обозначенную тему, необходимо обратить внимание на инвестиционные площадки, уже созданные в регионе.

Так, в Ульяновской области существуют территории с особым статусом и привлекательными условиями для развития различных проектов, такие как Портовая особая экономическая зона (ПОЭЗ) «Заволжье», Территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) «Дмитровград», а также 6 индустриальных парков [1]:

- промышленная зона «Заволжье»;
- индустриальный парк «ДААЗ»;
- индустриальный парк «Диамикс»;
- агроиндустриальный парк «Dega-Ульяновск»;
- индустриальный парк «Новоспасское»;
- индустриальный парк «Новоульяновск».

Индустриальный парк – это специально созданная площадка для размещения производств, обеспеченная необходимой инженерной и транспортной инфраструктурой, энергоносителями и управляемая специализированной компанией.

Как уже было обозначено, в Ульяновской области создано 6 индустриальных парков.

Одним из них является промышленная зона «Заволжье». Данная площадка оснащена современной централизованной инженерной и транспортной инфраструктурой для размещения производств. Общая площадь данного парка составляет 706,2 га. При этом 244 га занимают резиденты, 130,6 га предназначены для инженерной и транспортной инфраструктуры, а 331,6 га являются свободными для размещения новых резидентов.

Индустриальный парк «ДААЗ» создан на площадях ОАО «Димитровградский автоагрегатный завод». Данный парк полностью обеспечен промышленными, складскими и административными зданиями (сооружениями), а также необходимой инфраструктурой (автомобильными дорогами, железнодорожными путями, инженерными сетями, энергетическими ресурсами).

Следующим является индустриальный парк «Диамикс», который расположен в Инзенском районе Ульяновской области. Площадь индустриальной зоны составляет 10 га, но есть возможность её расширения до 50 га. Данная площадка также обеспечена всеми необходимыми инженерными и транспортными коммуникациями.

Также на территории Ульяновской области создан и Агроиндустриальный парк Dega-Ульяновск. Его общая площадь составляет 277 га.

Площадь индустриального парка «Новоспасское» составляет 300 га. На территории данной инвестиционной площадки находятся залежи полезных ископаемых: нефти, горючих сланцев и фосфоритов.

В непосредственной близости от областного центра, всего в 10 км, находится индустриальный парк «Новоульяновск». Его площадь составляет 160 га. В окрестностях г. Новоульяновска расположены большие запасы сырья для производства цемента. А в самом городе действуют один из крупнейших в Европе цементных заводов, заводы асбоцементных изделий и железобетонных конструкций, а также мягкой кровли.

Помимо индустриальных парков в Ульяновской области существует и особая экономическая зона (ОЭЗ). Она представляет собой территорию, имеющую особый юридический статус и льготные экономические условия для национальных и иностранных инвесторов.

При этом данная ОЭЗ является единственной в России особой зоной авиационного типа. Таким образом, она именуется Портовая особая экономическая зона (ПОЭЗ) «Заволжье» [2]. Данная ПОЭЗ создана на базе международного аэропорта «Ульяновск-Восточный» и обладает особым налоговым и таможенным режимами.

При этом площадь первой очереди ПОЭЗ составляет до 120 га, с перспективой развития второй очереди – до 640 га.

На территории особой экономической зоны планируется развитие определённых видов деятельности, таких как ремонт, техническое обслуживание, модернизация воздушных судов, авиационной техники, в том числе авиационных двигателей и других комплектующих изделий, производство авиатехники и авиакомплектующих, аэропортовые и транспортно-логистические услуги.

Также в Ульяновской области создана и территория опережающего социально-экономического развития в городе с монопрофильной структурой экономики Димитровграде (ТОСЭР «Димитровград»).

На данной территории созданы специальные условия для развития бизнеса. Так, в ТОСЭР обнулены налоги на землю, имущество и транспортные средства на срок от 5 до 10 лет. Отчисления в социальные фонды будут снижены более чем в четыре раза до 7,6 %.

Но при этом потенциальному резиденту ТОСЭР потребуется создать не менее 20 рабочих мест и обеспечить 10 млн рублей инвестиций, причём из них 5 млн рублей – в первый год реализации проекта.

Одним из преимуществ данной территории является наличие собственного индустриального парка площадью 175 га, на территории которого можно организовать до 20 крупных производств, тем самым, создав около 5 тыс. рабочих мест.

Помимо этого в г. Димитровграде работает один из лучших в стране ядерно-инновационных кластеров, созданный на базе Научно-исследовательского института ядерных реакторов.

Однако особые условия созданы не только для ПОЭЗ и ТОСЭР, но и для особо значимых инвестиционных проектов [3].

Например, для таких проектов ставка налога на прибыль организаций с учётом льготы в 4,5 % составляет 15,5 % на 15 лет. Ставка налога на имущество организаций составляет 0 % на первые 10 лет (льгота 2,2 %), а с 11 по 15 годы – 1,1 % (льгота 1,1 %).

Размер транспортного налога для особо значимых инвестиционных проектов составляет 0 % на 10 лет. А ставка земельного налога составляет 0 % на 8 лет (льгота 1,5 %).

Также необходимо обратить внимание на реализованные инвестиционные проекты. Одним из успешных примеров инвестирования в экономику Ульяновской области стал уже построенный первый промышленный ветропарк в России [4].

При этом был разработан комплекс мероприятий по созданию источников ветровой электроэнергии на территории Ульяновской области.

Так, в 2015 году было заключено соглашение о строительстве пилотного ветропарка в составе 14 ветроустановок общей мощностью 35 МВт с объёмом инвестиций свыше 5 млрд. рублей. А до 2022 года на территории Ульяновской области планируется ввести в строй не менее 7 ветропарков общей мощностью свыше 250 МВт. Также в 2018-2019 гг. должна быть продолжена ветроизмерительная кампания с целью подбора на территории области площадок для увеличения суммарной мощности ветровой генерации в регионе до 600-800 МВт.

Тем самым возможно достижение цели по производству не менее 30 % общего объёма вырабатываемой в регионе электроэнергии за счёт возобновляемых источников энергии.

Таким образом, активное развитие инвестиционных площадок может способствовать развитию промышленности, да и всей экономики Ульянов-

ской области в целом, а также стать основой для формирования новых условий функционирования бизнеса в регионе.

При этом инвестиционные возможности Ульяновской области остаются довольно высокими, а успешное развитие различных проектов является хорошим подспорьем для дальнейшего роста.

Список литературы:

1. Инвестиционные площадки – особые экономические зоны, индустриальные парки и другие региональные инвестиционные проекты // Корпорация развития Ульяновской области [Электронный ресурс] // http://www.ulregion.com/investment_projects/

2. Инвестиционные площадки: Портовая особая экономическая зона «Заволжье» // Инвестиционный портал Ульяновской области [Электронный ресурс] // <http://ulinvest.ru/investicionnye-ploschadki/portovaya-osobaya-ekonomicheskaya-zona/>

3. Поддержка инвесторов: Инвестиционные возможности региона // Инвестиционный портал Ульяновской области [Электронный ресурс] // <http://ulinvest.ru/podderzhka-investorov/investicionnye-vozmozhnosti-regiona/>

4. Инновации: Фортум // Инвестиционный портал Ульяновской области [Электронный ресурс] // <http://ulinvest.ru/innovacii/fortum/>

Алеев Р. Р.

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ВЕТРОЭНЕРГЕТИКИ НА ТЕРРИТОРИИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В данной статье рассматривается внедрение ветроэнергетики на территории Российской Федерации на примере Ульяновской области. При этом анализируются проекты по строительству электростанций, функционирующих на основе использования энергии ветра. Так, внимание уделяется строительству первой ветростанции на 35 МВт второй ветростанции на 50 МВт, а также оценке возможности заключения специальных инвестиционных контрактов, направленных на создание и освоение производства лопастей роторной системы ветроэнергетической установки, которое не имеет аналогов в Российской Федерации.

Abstract: This article discusses the introduction of wind power in the Russian Federation on the example of the Ulyanovsk region. This analyzes the projects for the construction of power plants operating on the basis of the use of

wind energy. Thus, attention is paid to the construction of the first 35 MW wind station and the second 50 MW wind station, as well as to assessing the possibility of concluding special investment contracts aimed at creating and mastering the production of blades for a rotor system of a wind power installation, which has no analogues in the Russian Federation.

Ключевые слова: ветроэнергетика, развитие экономики региона, инвестиционный климат, локализация производства, ветропарки, электроэнергетика, привлечение инвестиций, ветрогенерация, ветротурбины, специнвестконтракт.

Key words: wind energy, regional economic development, investment climate, localization of production, wind farms, electric power industry, investment attraction, wind generation, wind turbines, special investment contract.

Актуальность данной статьи заключается в том, что энергетика является одной из областей экономики. При этом в настоящее время в неё всё активнее внедряются инновационные технологии. Так, ветроэнергетика является одним из видов инновационного развития данной отрасли.

При этом в России начинается активное внедрение данного вида «зелёной энергетики».

В России был создан Фонд развития ветроэнергетики. Инвесторами Фонда стали АО «РОСНАНО» и ОАО «Фортум». Местом размещения производства стал город Ульяновск. А география инвестиций распространяется на всю Россию. Размер Фонда составил 30 млрд рублей.

Целью создания Фонда стало инвестирование в строительство ветропарков и запуск проектов по локализации производства ветроустановок, а также венчурных проектов в области возобновляемой энергетики.

Был проведён конкурсный отбор, по результатам которого портфельная компания и оператор Фонда «Фортум Энергия» получила право участвовать в нескольких проектах по строительству электростанций, функционирующих на основе использования энергии ветра.

В процессе реализации данных проектов планируется строительство нескольких ветропарков, общая мощность которых составит до 1000 МВт.

Поставщиком ветроустановок для реализации проекта была выбрана иностранная фирма. Им стала датская компания Vestas.

Так, уже в декабре 2017 года Минпромторгом был одобрен контракт по производству в Ульяновской области лопастей ветроэнергетических турбин [4].

Трёхсторонний контракт между Минпромторгом России, компанией «Вестас Мэнюфэкчуринг Рус» и Ульяновской областью был одобрен межведомственной комиссией по оценке возможности заключения специальных инвестиционных контрактов.

Данный проект направлен на создание и освоение производства лопастей роторной системы ветроэнергетической установки, которое не имеет аналогов в Российской Федерации.

А уже в конце 2017 года в Ульяновской области было завершено строительство первого промышленного ветропарка в России.

В начале 2018 г. первый в России промышленный ветропарк на 35 МВт был введён в эксплуатацию, также с января ветряная электростанция включена в реестр мощности. Ветропарк включает 14 ветрогенерирующих установок по 2,5 МВт [5].

В проект было инвестировано более 5 млрд рублей. Ожидается, что ежегодно инвестор будет перечислять в региональный бюджет более 100 млн рублей налоговых платежей.

Также одновременно продолжают работы по созданию новых ветропарков на территории Ульяновской области. Проведён мониторинг в трех районах.

В настоящее время ведётся анализ полученных отчётов о состоянии ветра и подбор площадок под строительство новых ветростанций, чтобы в ближайшие несколько лет увеличить суммарную мощность ветрогенерации в регионе до 600-700 МВт. В том числе 236 МВт планируются к возведению в рамках программы Фонда развития ветроэнергетики, созданного компанией «Фортум» и «РОСНАНО».

Так, в 2018 г. в Ульяновске планировалось построить и второй ветропарк [2].

Данные намерения были подтверждены исполнительным вице-президентом, главой дивизиона «Россия» корпорации Fortum Александром Чуваевым на встрече с губернатором Ульяновской области Сергеем Морозовым 15 февраля 2018 года на форуме в Сочи.

Было отмечено, что сотрудничество с Ульяновской областью развивается успешно. Также было сказано, что в ближайшее время начнётся строительство нового ветропарка на 50 МВт.

Ветряные турбины на 50 МВт должна была поставить компания Vestas, которая ранее была выбрана в качестве основного поставщика ветрогенерирующего оборудования и услуг Фонда. Ветрогенераторы нового парка должны были начать выработку энергии уже в первой половине 2019 года.

Строительство второй ветростанции на 50 МВт началось летом 2018 г. А уже в ноябре 2018 г. в Ульяновской области был завершён монтаж второго ветропарка [1].

По словам главы региона Сергея Морозова: «В альтернативной энергетике мы видим возможность не только снизить зависимость от добычи углеводородного сырья, уменьшить нагрузку на экологию, но и диверсифицировать экономику, быстрее нарастить долю высокотехнологичных

отраслей. А это – важнейший стратегический приоритет развития нашего государства и нашего региона. В начале 2018 г. в Ульяновской области введен в эксплуатацию первый в стране промышленный ветропарк мощностью 35 МВт. Летом началось строительство второй ветростанции на 50 МВт. И вот монтаж ветропарка завершен. Ветротурбины нового парка начнут вырабатывать энергию уже в первой половине 2019 года».

По мнению Александра Чуваева, генерального директора ООО «УК «Ветроэнергетика» (управляет Фондом развития ветроэнергетики, учрежденным ПАО «Фортум» и АО «РОСНАНО»): «Завершение монтажа ветроэнергетических установок – важный этап в реализации проекта УК «Ветроэнергетика» в Ульяновской области. Новый ветропарк начнет вырабатывать экологически чистую энергию уже в 2019 году. УВЭС-2 – первая ласточка масштабной инвестиционной программы УК «Ветроэнергетика», которая предусматривает строительство почти 2 ГВт ветрогенерирующих мощностей до 2023 г.».

При этом на площадке в Чердаклинском районе закончены монтажные работы по строительству ветротурбин. Установлены 14 ветрогенераторов мощностью 3,6 МВт каждый.

Так, по данным Центра энергетической экспертизы [3], Ульяновская ВЭС-2 осуществила первые поставки на оптовый рынок электроэнергии и мощности (ОРЭМ). УВЭС-2 стала первым завершенным проектом Фонда развития ветроэнергетики (СП компании «Фортум» и РОСНАНО).

По данным РОСНАНО, УВЭС-2 состоит из 14 энергетических установок производства компании Vestas мощностью 3,6 МВт каждая. Степень локализации оборудования станции, подтвержденная министерством промышленности и торговли России, превышает 55%.

В РОСНАНО уверяют, что это гарантирует оплату мощности по правилам определения цены на мощность генерирующих объектов, функционирующих на основе возобновляемых источников энергии.

По данным правительства Ульяновской области, при строительстве ветропарка использованы установки компании Vestas на базе платформы V126-3.45 MW. Это первые смонтированные в России ВЭУ, которые содержат элементы, произведенные в рамках программы локализации ветрогенераторов компании. Гондолы собраны в Нижнем Новгороде, лопасти и башни ветрогенераторов прошли финишную обработку уже на площадке ветропарка в Ульяновске.

Одновременно со строительством ветропарка идёт создание завода по выпуску лопастей. В Ульяновской области «Вестас Мэньюфэкчуринг Рус» локализует производство композитных лопастей для ветротурбин.

Партнерами проекта выступают Vestas, РОСНАНО и Консорциум инвесторов Ульяновской области, в состав которого входит Ульяновский наноцентр и Корпорация развития региона. Первые лопасти будут произ-

ведены уже в начале 2019 года. Ранее Фонд развития ветроэнергетики в 2017 и 2018 году получил право на строительство почти 2 ГВт ветрогенерации. Ветропарки должны быть введены в эксплуатацию в период 2019–2023 гг.

Помимо этого возможно строительство ветропарков и в других субъектах Российской Федерации. Выбор площадок для других ветропарков, которые могут быть проинвестированы из фонда, ведётся помимо Ульяновской, также и в Ростовской, Мурманской областях, в Краснодарском и Ставропольском краях, в Республике Татарстан и других регионах.

Перспективные территории развития определяются исходя из параметров ветра, логистики, доступности электросетевой инфраструктуры и готовности местных органов власти оказывать содействие реализации проектов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ветроэнергетика как перспективная отрасль энергетики может в определённой мере обеспечить инновационное развитие экономики России, и для этого есть все предпосылки. При этом Ульяновская область в настоящее время является одним из передовых регионов, развивающих данное направление.

Список литературы:

1. В Ульяновской области завершён монтаж второго ветропарка // Волга Ньюс [Электронный ресурс] // <https://pfo.volga.news/article/489101.html>
2. Второй ветропарк будут строить в Ульяновске // Новостной портал Ульяновска [Электронный ресурс] // http://73online.ru/r/vtoroy_vetropark_budut_stroit_v_ulyanovske-57081
3. Вторая Ульяновская ветроэлектростанция начала поставки электроэнергии на ОРЭМ // Центр энергетической экспертизы [Электронный ресурс] // <http://www.energy-experts.ru/news25121.html>
4. Контракт по производству в Ульяновске лопастей ветроэнергетических турбин одобрен Минпромторгом РФ // Новостной портал Ульяновска [Электронный ресурс] // <http://73online.ru/readnews/54918>
5. Первый в России промышленный ветропарк запущен в Ульяновской области // Сделано у нас [Электронный ресурс] // <https://sdelanounas.ru/blogs/102920/>

Альберт Е. А.

ОЦЕНКА ПОЛИТИКИ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: Неотъемлемой частью имущества предприятия, которое оказывает значительное влияние на эффективность производственно-хозяйственной деятельности, являются его оборотные средства. На состояние оборотных активов большое влияние оказывает их оборачиваемость. От оборачиваемости зависти не только размер минимально необходимых для хозяйственной деятельности оборотных средств, но и размер затрат, связанных с хранением запасов. Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятий в современных условиях.

Abstract: An integral part of the property of the enterprise, which has a significant impact on the efficiency of production and economic activity, are its working capital. The condition of current assets is greatly influenced by their turnover. From the turnover of envy, not only the size of the working capital needed for the economic activity, but also the size of the costs associated with the storage of stocks. Accelerating the turnover of working capital is a priority task of enterprises in modern conditions.

Ключевые слова: деловая активность, оценка деловой активности, политика повышения деловой активности, коэффициенты деловой активности

Keywords: business activity, business activity assessment, business activity increase policy, business activity ratios

Основным элементом наиболее эффективного управления финансовыми ресурсами выступает анализ финансового состояния предприятия, который состоит из ее составляющих, в частности деловой активности.

Экономическая сущность деловой активности раскрывается в широком и узко смысле. Деловая активность в широком смысле представляет собой совокупность мероприятий и усилий, проводящихся организацией для обеспечения ее конкурентоспособности на рынке. В узком смысле под деловой активностью понимается производственная и коммерческая деятельность. Данное понятие чаще используется при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия [1, с. 505].

Под управлением деловой активностью организации понимают влияние менеджмента организации на текущие и среднесрочные планы по формированию, распределению и использованию всех имеющихся видов

ресурсов для достижения стабильного и эффективного результата деятельности организации на микро- и макроуровнях [3, с. 9].

К критериям, определяющим направления управления деловой активностью, относятся следующие:

- стадия экономического развития предприятия;
- экономическая ситуация на мировых рынках, государстве, отрасли;
- непосредственно уровень деловой активности предприятия [4, с. 113].

Последовательность выбора стратегии повышения деловой активности представлена на рис. 1.



Рис. 1 Последовательность выбора стратегий повышения деловой активности

Цель политики повышения деловой активностью обычно реализуется через выполнение задач управления деловой активностью. К основным задачам управления отнесены: оценка уровня деловой активности, обеспечение, активизация и стимулирование деловой активности субъектов хозяйствования.

Основная цель оценки политики повышения деловой активности - своевременно устранить недостатки в финансово-хозяйственной деятельности и найти резервы для ее улучшения.

При этом важно решать следующие задачи:

1. На основе бухгалтерской отчетности рассчитать показатели деловой активности предприятия.
2. Провести сравнительный анализ полученных показателей, выявить взаимосвязи показателей.
3. Дать прогноз возможных результатов, экономической рентабельности.

4. Разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование ресурсов и финансовое развитие организации.

Для оценки деловой активности используется система показателей, характеризующих эффективность использования ресурсов и устойчивость экономического роста предприятия.

Основными показателями деловой активности организации являются показатели оборачиваемости. Оценивается скорость оборота, то есть определяется количество оборотов, которое совершается за определенный период времени.

Рассмотрим формулы расчета наиболее распространенных коэффициентов оборачиваемости (деловой активности) в табл. 1.

Таблица 1

Формулы расчета коэффициентов оборачиваемости

Показатель	Формула	Характеристика
Коэффициент оборачиваемости текущих активов (оборотная оборачиваемость оборотных активов)	Выручка / Средняя сумма активов в периоде	Характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Выручка / Среднегодовая стоимость оборотных активов	Показатель характеризует количество полных циклов обращения продукции в периоде. Или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	Выручка / Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	Используется инвесторами для оценки эффективности вложений капитала.
Фондоотдача	Выручка / Среднегодовая стоимость основных средств	Отражает эффективность использования основных средств предприятия
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Выручка / Средняя величина собственного капитала	Показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка / Среднегодовая величина дебиторской задолженности	Измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Полученные показатели анализируются в динамике, то есть оцениваются изменения показателей. Так же показатели можно сравнить с плановыми показателями.

Если длительность оборота активов в отчетном году изменилась в меньшую сторону, по сравнению с предшествующим годом, то это говорит об ускорении оборачиваемости активов и более эффективном их использовании. Наоборот, если длительность оборота активов увеличивается, то это говорит о замедлении оборачиваемости активов и их менее эффективном использовании.

Показатели деловой активности имеют огромное значение для эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия:

- объем годового оборота зависит от скорости оборота активов;
- чем быстрее совершается оборот вложенных средств, тем меньше производственных издержек приходится на один оборот;
- ускорение оборота одной стадии производственного цикла приводит к ускорению оборота других стадий;
- финансовое положение организации зависит от скорости превращения вложенных средств в реальные деньги [2, с. 54].

Увеличение уровня эффективности деятельности является возможным за счет рациональности использования в компании основных средств.

Активизация состояния деловой активности как задача в процессе управления деловой активностью имеет целью вывести финансово-хозяйственное состояние субъекта хозяйствования по основным оцениваемым показателям на новый уровень развития, что невозможно без значительных преобразований в производственной сфере деятельности.

Стимулирование деловой активности на уровне субъекта хозяйствования зависит в значительной степени от финансово-экономической ситуации в государстве, от финансового положения деловых партнеров и т. п. Ситуация в государстве (состояние промышленной политики, контроль за финансовой дисциплиной, бюджетная составляющая государственной политики, налоговая нагрузка) выступает активизатором либо становится тормозом для роста предпринимательства. Так, для стимулирования деловой активности необходимо создавать благоприятные условия конкурентоспособности, внедрять инновации, осуществлять инвестиционные вливания в производственный процесс, наращивать финансовые ресурсы. Также важным является уменьшение размера обязательных платежей для предприятий, решающих социально важные для страны задачи: создающих новые рабочие места, повышающих квалификационный уровень персонала, осуществляющих благотворительные мероприятия. Кроме этого, необходимо стимулировать деятельность тех предприятий, которые обновляют

состояние производственных фондов и решают не менее важные задачи по энергосбережению, экологической направленности производства.

Таким образом, в настоящее время не существует единой методики анализа деловой активности, которая является частью финансового анализа. Основными показателями являются показатели оборачиваемости активов. Оценивается скорость и длительность оборота. Для оценки эффективности использования ресурсов используются показатели рентабельности. Некоторые экономисты предлагают вместе с деловой активностью оценивать платежеспособность организации, так как между оборачиваемостью активов и платежеспособностью существует взаимосвязь.

Список литературы:

1. Гурфова, С. А. Оценка прибыльности и деловой активности в контексте повышения эффективности финансового менеджмента организации / С. А. Гафурова // Форум молодых ученых. - 2017. - № 12 (16). - С. 504-511.
2. Иванова, Н. Ю. Финансовая политика предприятия: методы построения / Н. Ю. Иванова // Валютное регулирование. Валютный контроль. - 2018. - № 8. - С. 53-62.
3. Падюкова, Н. Н. Роль анализ деловой активности в системе управления кредиторской задолженностью организации / Н. Н. Падюкова // Политика, экономика и инновации. - 2017. - № 6 (16). - С. 9.
4. Толкачева, Н. А. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика : учебное пособие Н.А. Толкачева. – М.: Директ-Медиа, 2017. - 231 с.

Антонова А. Н.

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ ФИНАНСОВ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: в данной статье рассматривается роль финансов в рыночных отношениях, которая приобрела высокую значимость в условиях рынка, а также функции финансов, централизованные и децентрализованные фонды, которые также являются главным элементом в структуре финансов.

Abstract: this article discusses the role of Finance in market relations, which has acquired high importance in the market, as well as the functions of Finance, centralized and decentralized funds, which are also the main element in the structure of Finance.

Ключевые слова: финансы, государственный бюджет, бюджетная система РФ, финансовое обеспечение, экономическая категория.

Key words: Finance, state budget, budget system of the Russian Federation, financial support, economic category.

Финансы – комплекс денежных средств, рассматриваемых в их формировании и перемещении, экономических взаимоотношений, обусловленных взаимными расчетами между хозяйствующими субъектами [6].

Финансы – обязательный элемент денежных отношений, поэтому их роль и значение зависят от места денежного обращения, занимаемого в экономических отношениях. Это исторический термин, так как он обладает стадиями возникновения и развития. Финансы выражают действительно существующие в обществе производственные взаимоотношения, выступают в роли финансовой категории. Денежные взаимоотношения выражают финансовые отношения [3].

Функции финансов:

Распределительная – распределение и перераспределение внутреннего валового дохода, в следствии чего денежные ресурсы поступают в распределение государства, муниципалитета.

Контрольная – наблюдение за всем ходом процесса распределения, а также расходования согласно целевому назначению денежных средств, прибывающих из федерального бюджета.

Регулирующая – вмешательство государства в ход воспроизводства при помощи финансов (налогов, кредитов от государства). Государство влияет на процесс воспроизводства через субсидирование конкретных компаний, осуществление налоговой политики.

Стабилизирующая – предоставление гражданам прочных финансовых и общественных условий [7].

Положение финансовой системы представляется значимым индикатором состояния целой экономики государства.

Финансы имеются в каждой стране и экономике, поскольку представляют собой особенную категорию экономики. В целом финансы являются объективными, но в тот же момент в них имеется и субъективный элемент. Экономические взаимоотношения создает общество. В этом и состоит базовый элемент возможности применения финансов в ходе развития экономики. Финансы отвечают интересам фактически всех хозяйствующих субъектов социума, таких как, государство, предприятия, домохозяйства, разные организации, только лишь от научной объективности, от искусства наших, финансистов, законодателей [1].

Финансы формируют и распределяют централизованные и децентрализованные фонды.

Централизованные финансы – структура финансовых взаимоотношений, занимающаяся формированием финансовых средств, которые образуются в государственных органах власти.

Главными элементами централизованных доходов является:

1. Государственный бюджет – смета доходов и расходов государства на конкретный период времени, составленная с указанием источников поступления доходов государства и направлений, каналов расходования денег. Бюджет государства состоит из двух частей: доходов (показывают, откуда поступают деньги для финансирования различных форм деятельности) и расходов (показывают, на достижение каких задач направлены государственные денежные средства) государства.

2. Бюджетная система Российской Федерации – основанная на экономических взаимоотношениях и государственном устройстве РФ, регулируемая правовыми нормами совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Децентрализованные финансы – создаваемые на микроуровне денежные взаимоотношения, которые сосредоточены на уровне фирм или других субъектов хозяйственной деятельности. Составным компонентом децентрализованных финансов являются финансы компаний – элементов финансовой системы, демонстрирующих взаимоотношения по поводу обладания и распоряжения денежными средствами компаний [2].

Большие процессы распределения денежных средств протекают в области кредитных отношений. Финансы и кредит – это однородные экономические категории. Кредит – ссуда в денежной или товарной форме, представляемая кредитором заемщику на условиях возвратности, чаще всего с выплатой заемщиком процента за пользование кредитом. Дело в том, что деньги постоянно должны находиться в обороте, при этом одни фирмы в определенный период времени теряют свои денежные средства, а в это же время другие фирмы нуждаются в этих же денежных средствах. Это противоречие разрешается с помощью кредита.

Финансы как целостная финансовая категория, располагающая общими свойствами, обладает собственной структурой, в которую входит ряд взаимозависимых звеньев, для каждого из которых свойственны свои характерные черты. Комплекс входящих в структуру финансовых звеньев в их взаимосвязи формирует финансовую систему государства [5].

Финансовая система – комплекс взаимодействующих компонентов, каждый из которых обладает собственными характерными чертами формирования денежных средств, напрямую связанных с экономической деятельностью и содействующих ее осуществлению.

Финансовая система включает:

1. Органы финансового управления (Министерство финансов РФ).

2. Финансово-кредитные учреждения (ЦР России, компании, занимающиеся инвестициями).

3. Финансовые ресурсы (бюджетная система, внебюджетные фонды, финансы хозяйствующих субъектов и отраслей).

4. Нормы, регулирующие финансовую деятельность (финансовое право, финансово-правовые акты).

Основой финансовой системы являются финансовые институты. К финансовым институтам относят:

Банки – экономические учреждения, организации, осуществляющие разные операции с деньгами и предоставляющие финансовые услуги компаниям, жителям и иным банкам.

Инвестиционные компании – финансово-кредитные организации, которые собирают деньги для частных инвесторов посредством продажи своих ценных бумаг. Выступают в роли посредников между заемщиком и частным инвестором, выражая интересы последнего.

Страховые компании – компании, оказывающие страховые услуги, осуществляющие страхование жизни, здоровья, имущества, ответственности.

Пенсионные фонды – создаваемые частными и государственными компаниями для выплаты пенсий и пособий лицам, вносящим пенсионные взносы в эти фонды.

Основное предназначение финансовых институтов – организация посредничества, т. е. эффективного перемещения денежных средств (в непосредственной или опосредованной форме) от сберегателей к заемщикам. Первые представляют собой, образно говоря, обладателей мешка денег, т. е. они готовы передать их за вознаграждение лицу, испытывающему финансовый голод; вторые имеют в портфеле выгодный инвестиционный проект, но не располагают достаточными для его реализации источниками финансирования.

Финансового обеспечения требует практически любая организация хозяйственной деятельности, поскольку без денег она просто не сможет функционировать, поэтому роль финансов в условиях рынка приобрела высокую значимость. Начальный капитал предприятия формируется из собственных вложений, кредитов банков и т. д. Затем предприятие самостоятельно реализует и ведет собственную деятельность, посредством самофинансирования. Самофинансирование – это умение самостоятельно вести финансовую деятельность. Оно заинтересованно в достижении намеченных целей, несет ответственность перед коллегами, партнерами и обществом. Возникает необходимость умения управлять своими финансами. Для начала нужно верно определить фонды и рационально их применить, а в итоге из полученных результатов деятельности расширять свое производство. Основную роль играют также государственные

финансы (элемент экономики, распределяющий денежные средства государства на достижение главных целей и выполнение функций). Сектор государственного управления участвует в общем кругообороте доходов, расходов и выпуска продукции. Главной особенностью государственных финансов является бюджет государства. Это и есть главный финансовый план страны [4].

Список литературы:

1. Беляев, Ю. А. Финансы местного самоуправления / Ю. А. Беляев // Финансы – 2013. – № 11. – С. 6-8.
2. Блуцевская, Ю. А. Финансовые потоки между основными секторами экономики / Ю. А. Блуцевская // Вопросы экономики. – 2013. – №6. – С. 15-18.
3. Галицкая С.В. Деньги, кредит, финансы / С. В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2012. – 490 с.
4. Ковалев, В. В. Финансы: учебник / под ред. В. В. Ковалева. М.: Проспект, 2013 – 610 с.
5. Специфика финансового механизма в России // Финансовая газета. - 2011. - №6. - С. 21.
6. Финансы: учебник / под редакцией А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. - М.: Финансы и статистика, 2007.-504с.
7. Финансы: учебник / под ред. Л. А. Дробозиной. – М.: Финансы, 2008. - 110 с.

Байгулов Р.М., Котельников А.В.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ «ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В данной статье исследуются роль иностранных инвестиций и их влияние на экономику Российской Федерации. Рассматриваются актуальность инвестирования в экономику в условиях «Цифровой экономики» и её влияние на социально-экономическое развитие.

Abstract: This article examines the role of foreign investments and their impact on the Russian economy. The article considers the relevance of investing in the economy in the "Digital economy" and its impact on social and economic development.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, экономический рост, инвестиционный климат, экономическое развитие, экономические и финан-

совые условия, стратегические цели, ПИИ - прямые иностранные инвестиции.

Keywords: foreign investment, economic growth, investment climate, economic development, economic and financial conditions, strategic objectives, FDI-foreign direct investment.

В современных экономических условиях актуальность привлечения иностранных инвестиций в Россию обусловлена развитием международных отношений и интеграцией национальной экономики в мировое хозяйство. Инвестиции, в том числе зарубежных стран, играют огромную роль в развитии научно-технического потенциала страны и позволят решить проблемы модернизации производственных механизмов, усиления конкуренции, развития малого и среднего предпринимательства, большого экспортного потенциала за счет развития новых технологий.

Инвестиционный климат понимается как ряд факторов, на которые обращают внимание инвесторы перед принятием инвестиционных решений.

Прежде всего, инвестиционный климат зависит от торгово-экономических отношений в стране и тенденции развития экономики различных отраслей. Россия сильно зависит от добычи природных ресурсов, а именно нефти и газа, которые являются одним из основных источников доходов страны. Это негативно сказывается на экономике страны в целом, а также на инвестиционном климате. В целях снижения ориентации сырья на Российскую Федерацию необходимо изменить отношение потребителей к государственным ресурсам и осуществлять прямые инвестиции в инновационные отрасли и производство, а также увеличить долю готовой продукции в экспорте [1].

Во-вторых, инвестиционный климат зависит от страны, географического положения и природного потенциала. Россия обладает огромными природными ресурсами, большим потребительским рынком, высокообразованной рабочей силой, передовым научно-техническим потенциалом. Таким образом, российская экономика обладает огромным потенциалом развития и достаточными возможностями для выгодных инвестиций во всех регионах страны.

В-третьих, инвестиционный климат зависит от количества и качества национальных предпринимательских ресурсов. Для развития экономической сферы стране нужны талантливые люди с высоким предпринимательским потенциалом. Одним из вариантов инновационного климата развития является внедрение элементов бизнес-образования в виде дополнительных курсов в направлении развития предпринимательского потенциала рабочей силы, в том числе подросткового возраста.

В-четвертых, необходимо создать нормальные политические, эконо-

мические и финансовые условия для роста инвестиций, достижения этой цели, необходимо стабилизировать инфляцию и обеспечить наличие финансовых ресурсов. Одной из самых серьезных проблем в России является высокая коррупция в политической и экономической жизни, что негативно сказывается на инвестиционном климате и инвестициях. Для решения этой проблемы необходимо усовершенствовать действующее законодательство и ужесточить меры наказания за уголовные преступления в этой сфере. Коррупция не гарантирует, что все вложенные деньги пойдут именно на те сферы производства или услуг, в которые они были направлены, а не кому-либо в «карман» и может привести к недоверию к стране в целом к иностранным инвесторам.

В то же время, несмотря на текущие трудности, иностранные компании, работающие сегодня в стране, не намерены уходить, поскольку верят в экономический потенциал России и обращают внимание на прогресс в развитии бизнеса.

Для привлечения иностранного капитала в Россию необходимо:

- обеспечение целостности иностранных инвестиций;
- соблюдение международных правовых норм, связанных с вопросами инвестиций;
- развитие особых интересов и гарантий для инвесторов отдельных отраслей экономики и регионов;
- более широкое использование системы двустороннего сотрудничества путем заключения международных соглашений о защите и поощрении инвестиций;

Создание условий для эффективного притока прямых инвестиций в эти отрасли российской экономики необходимо государству, а не международным ТНК. Инвестиционный климат-совокупность социальных, экономических, организационно-правовых, политических, социокультурных условий, предположений о инвестиционной привлекательности и целесобразности определенной экономической системы (страны, региона, экономики компании), а также окончательное решение инвестиционного риска.

Таким образом, стратегическими целями экономического развития любой страны является привлечение иностранных инвестиций, что имеет существенное значение для прямых иностранных инвестиций, которые характеризуются долгосрочным развитием иностранных инвесторов в развитии экономической деятельности в конкретной стране.

На данном этапе прямые иностранные инвестиции, как форма международной предпринимательской деятельности, являются основным катализатором экономического развития каждой страны, и важно обеспечить устойчивое развитие отдельных хозяйствующих субъектов и стран и мировой экономики в целом. Решение социально-экономических задач, связан-

ных с обеспечением экономического роста, достойного уровня жизни населения, конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, макроэкономической стабильности зависит от их численности, состояния инвестиционного процесса [2].

Позитивное воздействие ПИИ на экономику на макроэкономическом уровне в странах-получателях включает:

- увеличение финансовых ресурсов и стимулирование инвестиций в недвижимость основной капитал;
- передача технологий и экономическая модернизация;
- повышение конкурентоспособности экспортной продукции Китая;
- повышение работника для трудоустройства и карьерного роста.

Второе различие между ПИИ и другими формами международных потоков капитала заключается в том, что процесс ПИИ включает не только трансграничное перемещение средств, но и перемещение других активов. К ним относятся, прежде всего, технологии, оборудование, управленческий опыт, обучение и повышение квалификации; налаженные цепочки поставок с доступом к сырью и ресурсам, а также международные торговые сети транснациональных компаний; товарные знаки, знаки обслуживания, рекламные сети и продукция. Поэтому обеспечение притока ПИИ является приоритетной задачей государственных органов во всем мире.

Поэтому, учитывая все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что для улучшения нестабильного экономического положения в нашей стране необходимо изменить ее инвестиционный климат. Для этого следует принять такие меры, как создание оптимальных условий для привлечения инвесторов, изменения налоговой структуры, стимулирования отечественного бизнеса и т.д. Тем не менее, существует много преград в этом направлении, и стоит приложить немало усилий для улучшения состояния нашей экономики и оптимизации инвестиционного климата.

Список литературы:

1. Байгулова А., Пигина С. Экологическая миграция как симптом провала современной модели развития // Мировое и национальное хозяйство. - 2019. - № 1 (47). - С. 4.
2. Байгулова А.Р., Байгулов Р.М. Успехи антикризисной политики Испании. В сборнике: Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования, новые вызовы. Труды Шестой Всероссийской научной конференции с международным участием. Ульяновский государственный университет, Редакционная коллегия: д.т.н., проф. Белый Е.М., д.э.н., проф. Иванова Т.Ю., к.э.н., доц. Рожкова Е.В., 2016. - с. 30-32.
3. Байгулов Р.М. Развитие рынка интеллектуальной собственности: теория и практика. Диссертация на соискание ученой степени доктора

экономических наук / Российский государственный социальный институт. Москва, 2007.

4. Байгулов Р.М. Рынка интеллектуальной собственности и проблемы ее коммерциализации. Р. М. Байгулов; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Ульяновский гос. ун-т. Ульяновск, 2006. Сер. ABC®.

5. Кловацкий А.Ю., Байгулов Р.М., Тимагина Ю.А. Роль инвестиций в дорлевое строительство в РФ. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства Материалы III-й Международной научно-практической конференции, 2015. - с. 116-118.

Байков Н. Н.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АО «ГУЛЛИВЕР»

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: В статье рассмотрен теоретический аспект факторного анализа прибыли. На примере АО «Гулливвер» (г. Ульяновск) продемонстрировано использование факторного анализа.

Abstract: The article discusses the theoretical aspect of the factor analysis of profits. Using the example of JSC “Gulliver” (Ulyanovsk), the use of factor analysis is demonstrated.

Ключевые слова: прибыль, факторный анализ, финансовые результаты, торговля.

Keywords: profit, factor analysis, financial results, retail.

Финансовый результат деятельности компании является основным, так как показывает эффективность её работы в современных реалиях. В зависимости от финансового результата компания получает прибыль либо убыток. А далее делает выводы на следующий период: либо двигаться тем же курсом, либо повышать эффективность, либо искать пути финансового оздоровления.

На конечный финансовый результат деятельности организации оказывают своё влияние как внутренние, так и внешние факторы.

К внутренним факторам, которые могут влиять на величину прибыли или убытка, относят:

- уровень хозяйствования;
- способность организации противостоять своим конкурентам;

– компетентность и уровень профессионализма руководства и менеджеров;

– производительность труда в организации;

– эффективность финансового прогнозирования и планирования.

К внешним факторам можно отнести:

– государственное регулирование в сфере торговли и промышленности;

– структура существующего рынка, где действует организация;

– нормы амортизационных отчислений;

– доходы потребителей на рынке товаров и т.д.

Учет влияния этих факторов возложен на финансово-экономическую службу организации.

Одним из методов учета вышеизложенных факторов является факторный анализ. Основными задачами экономического факторного анализа относятся:

– построение экономико-математической модели;

– описание влияния факторов на результативный показатель;

– оценка оказываемого этими факторами влияния.

В настоящей статье будут рассмотрено влияние внутренних факторов на формирование прибыли от продаж, т.к. данный показатель является важнейшей составляющей прибыли торговой организации.

Пример проведения факторного анализа прибыли от продаж представлен на базе АО «Гулливёр» работающего в сфере розничной торговли г. Ульяновска с 2007 года.

Изменение прибыли от продаж происходит под влиянием объема продаж и себестоимости.

В экономической литературе различными авторами предлагаются разные методики проведения факторного анализа прибыли организации, однако все они схожи в том, что основываются на данных бухгалтерской отчетности, а именно на отчете о финансовых результатах с использованием современных методов аналитического учета.

Воспользуемся следующей методикой расчета влияния факторов на прибыль от продаж:

1. Расчет общего изменения прибыли от продаж:

$$\Delta P = P_1 - P_0, \quad (1)$$

где P_1 – прибыль отчетного периода;

P_0 – прибыль предыдущего года.

2. Расчет влияния на прибыль изменения объема продаж:

$$\Delta P_1 = \frac{P_0 \times \Delta N\%}{100}, \quad (2)$$

где $\Delta N\%$ – прирост объема продаж в процентах, рассчитываемый по формуле:

$$\Delta N\% = \frac{N_{1,0}}{N_0} \times 100 - 100, \quad (3)$$

где $N_{1,0}$ – выручка отчетного периода в ценах предыдущего периода;
 N_0 – выручка предыдущего периода.

3. Расчет влияния на прибыль изменения отпускных цен на проданную продукцию:

$$\Delta P_2 = N_1 - N_{1,0}. \quad (4)$$

4. Расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продукции:

$$\Delta P_3 = S_{1,0} - S_1, \quad (5)$$

где $S_{1,0}$ – полная себестоимость проданной продукции отчетного периода в ценах предыдущего;

S_0 – полная себестоимость продукции отчетного периода.

5. Расчет влияния на прибыль изменения в структуре продаж:

$$\Delta P_4 = P_{1,0} - P_0 - \Delta P_1. \quad (6)$$

где $P_{1,0}$ – прибыль от продаж, полученная при объеме и структуре проданной продукции отчетного периода и ценах, и затратах предыдущего.

6. Расчет совокупного влияния факторов, равного общему изменению прибыли от продаж:

$$\Delta P = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4. \quad (7)$$

Далее проведем факторный анализ прибыли от продаж АО «Гулливёр» за 2017-2018 гг.

1. Расчет общего изменения прибыли от продаж:

$$\Delta P_{2017} = 15\,422 - 58\,377 = -42\,955 \text{ тыс.руб.}$$

2. Расчет влияния на прибыль изменения объема продаж:

$$\Delta N\% = \frac{13\,838\,372}{14\,553\,288} \times 100 - 100 = -4,91\%$$

$$\Delta P_1 = \frac{58\,377 \times (-4,91)}{100} = -2\,868 \text{ тыс.руб.}$$

3. Расчет влияния на прибыль изменения отпускных цен на проданную продукцию:

$$\Delta P_2 = 13\,988\,044 - 13\,838\,372 = 149\,672 \text{ тыс.руб.}$$

4. Расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продукции:

$$\Delta P_3 = 13\,823\,115 - 13\,972\,622 = -149\,507 \text{ тыс.руб.}$$

5. Расчет влияния на прибыль изменения в структуре продаж:

$$\Delta P_4 = 15\,257 - 58\,377 - 2\,868 = -40\,252 \text{ тыс.руб.}$$

6. Расчет совокупного влияния факторов, равного общему изменению прибыли от продаж:

$$\Delta P = -2\,868 + 149\,672 - 149\,507 - 40\,252 = -42\,955 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, прибыль от продаж за 2018 г. сократилась на 42 955 тыс.руб. В результате изменения объема продаж прибыль сократилась на 2 868 тыс.руб. В связи с увеличением отпускных цен на продукцию удалось увеличить прибыль на 149 672 тыс.руб. За счет изменения себестоимости продукции и структуры продаж прибыль снизилась на 149 507 тыс.руб. и на 40 252 тыс.руб. соответственно.

Из вышесказанного можно рекомендовать организации АО «Гулливвер» увеличивать объемы продаж именно в натуральном выражении путем привлечения дополнительных поставщиков, изменения ассортимента продукции или открытия дополнительных точек продаж. Так же необходимо пересмотреть договора с существующими поставщиками из-за больших входных цен на продукцию, которая составляет львиную долю расходов на себестоимость продукции.

Список литературы:

1. Артеменко, В. Г. Финансовый анализ: учебник / В. Г. Артеменко – М.: ДИС, 2017. – 352 с.
2. Бланк, И. А., Управление прибылью: учебник / И. А. Бланк. - М.: ДИС, 2017. - 529 с.
3. Горфинкель, В. Л., Швандар, В. А. Экономика предприятия: учебник / В. Л. Горфинкель – М.: Юнити, 2016. – 468 с.
4. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедур / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 560 с.
5. Официальный сайт АО «Гулливвер» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gulliver-ul.ru> (дата обращения 31.05.2019).

Бобылева А. С.

ОБЗОР ПРАКТИК ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье представлен обзор программных мероприятий по повышению финансовой грамотности населения в Российской Федерации. Раскрыты особенности финансово-просветительских практик, реализуемых государством, финансовыми корпорациями, некоммерческими организациями, ВУЗами, тренинговыми центрами и частными лицами. В статье приведены результаты экспертных оценок уровня развития финансовой грамотности российского населения и обозначены направления дальнейшего развития финансового просвещения в России.

Abstract: The article presents an overview of the program measures to improve the financial literacy of the population in the Russian Federation. The features of financial and educational practices implemented by the state, financial corporations, non-profit organizations, Universities, training centers and individuals are disclosed. The article presents the results of expert assessments of the level of financial literacy of the Russian population and outlines the direc-

tions of further development of financial education in Russia.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовое просвещение, финансовая дисциплина.

Keywords: financial literacy, financial education, financial discipline.

Реализация национальной Стратегии повышения финансовой грамотности населения, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 25.09.2017 № 2039-р [1] является чрезвычайно важным этапом в развитии Российской Федерации, поскольку финансово грамотный гражданин – это не только гарант личного благосостояния и личной финансовой безопасности, но и добросовестный исполнитель своих обязательств, осознающий уровень своей финансовой ответственности и необходимость соблюдения финансовой дисциплины. Кроме того, распространение финансового просвещения приобретает особую актуальность в условиях масштабной цифровой трансформации в сфере финансовых услуг и продуктов, а также стратегических задач прорывного развития, поставленных Президентом Российской Федерации: «России необходимо создание собственных цифровых платформ, совместимых с глобальным информационным пространством, это позволит по-новому организовать производственные процессы и финансовые услуги». Знания и современные технологии – важнейшее конкурентное преимущество» - отметил В.В. Путин в своем Послании Федеральному собранию Российской Федерации [2].

В Российской Федерации программы и проекты по финансовой грамотности организуются не только государством, но и финансовыми корпорациями, некоммерческими организациями, ВУЗами, тренинговыми центрами, частными лицами. В числе наиболее масштабных и прогрессивных следует отметить программы и проекты, приведенные далее.

1. *Национальный проект «Ваши финансы».* Проект реализуется Министерством финансов Российской Федерации посредством распространения информации на сайте «vaashifinansy.rf». Сайт содержит программы обучения финансовой грамотности для людей разных возрастов: от 25 до 30, от 30 до 45, от 45 до 60 и старше 60 лет [4].

Одно из ключевых направлений Проекта - реализация региональных программ повышения финансовой грамотности. В настоящее время в реализации Проекта участвуют девять регионов, однако его география постоянно расширяется. Цель работы по этому направлению - формирование институционального и кадрового потенциала на региональном уровне, создание сети региональных центров финансовой грамотности, проведение апробации и реализации образовательных программ и информационных продуктов, разработанных в рамках Проекта на федеральном уровне, а также привлечение региональных и муниципальных администраций к участию в Проекте.

2. *Проект «Финансовая культура и безопасность граждан».* Общефедеральная программа «Финансовая культура и безопасность граждан России» создана при поддержке Всероссийской политической партии «Единая Россия». Генеральным партнером Программы выступило АО «УРАЛСИБ». В рамках Программы реализовываются проекты и мероприятия, направленные на повышение финансовой культуры и защищенности всех слоев граждан. Основной акцент сделан на молодежь, в среде которой отмечается наиболее высокий запрос на повышение финансовой эрудиции.

3. *Проект финансового образования в России «Повышение финансовой грамотности населения с низкими доходами «Планируй свое будущее».* Совместный проект Российского Микрофинансового Центра и Микрофинансового Центра (МФЦ) для стран Центральной и Восточной Европы и СНГ. Проект осуществляется при поддержке Фонда Citi и Фонда Clifford Chance. Главная цель проекта - повышение финансовой грамотности и расширение доступа к финансовым услугам семей с низким уровнем доходов. Задача проекта - обучение представителей партнеров навыкам преподавания курсов финансового образования для семей с низкими доходами.

4. *Общероссийская программа финансового просвещения «Кредитный форватер».* Программа создана в рамках проекта Общероссийского народного фронта «За права заемщиков». Его цель - помочь гражданам получить знания о грамотном управлении личными финансами, а также педагогам в области экономического просвещения. С декабря 2017 года фондом «За Права Заемщиков» при поддержке «Фонда президентских грантов» реализуется проект по повышению финансовой грамотности людей старшего возраста [5].

5. *Программа «Финпотребсоюз».* Программа Общероссийской общественной организации потребителей «Союз защиты прав потребителей финансовых услуг» (ФинПотребСоюз). Основные цели Финпотребсоюза в рамках данной программы: защита прав и законных интересов потребителей в сфере финансовых услуг, содействие созданию справедливого и цивилизованного потребительского финансового рынка в интересах российских граждан-потребителей, акционеров и частных инвесторов, пропаганда финансовой грамотности и знаний среди широких слоев населения.

6. *Программа Ассоциации участников финансового рынка «Некоммерческое партнерство развития финансового рынка РТС» (НП РТС).* В 2008 году при поддержке Экспертной группы по финансовому просвещению при Федеральной службе по финансовым рынкам ЦБ РФ был создан образовательный интернет-портал о финансах Fingramota.org [3], который продолжает свою деятельность по настоящее время. Целевые вопросы интернет-портала: теория финансов (история денег, устройство

рыночной системы РФ), личные финансы (личный бюджет, займы и кредиты, банковские инструменты, инвестиции и сбережения), безопасность (мошенничество на финансовых рынках), кредитование и налогообложение индивидуальных предпринимателей, а также новации отечественного финансового рынка.

7. *Проект Национального Центра финансовой грамотности.* Компания была основана в 2005 году, ранее именовалась Институт финансового планирования. Центр финансовой грамотности - объединение специалистов по финансовой грамотности (консультанты-методисты, эксперты-практики, преподаватели и финансовые советники), ведущих свою деятельность на базе 14 региональных отделений. Деятельность Центра направлена на информирование потребителей о личных финансах, кредитных продуктах, особенностях использования заемных средств в понятной и доступной форме. Основными направлениями деятельности центра являются:

- реализация программы подготовки и развития кадрового потенциала в области повышения финансовой грамотности и личного финансового консультирования;
- проведение всероссийских ежегодных недель по финансовой грамотности для детей и взрослых;
- разработка проектов по финансовой грамотности [6].

8. *Проект РАНХиГС «Финансовая грамотность».* Проект предназначен для молодёжи и позволяет студентам подготовиться к принятию финансовых решений, от которых зависит собственное благополучие, получить базовое представление о мире финансов, выбрать оптимальный финансовый инструмент [9].

9. *Проект «Финансы просто».* Проект реализуется ПАО «Сбербанк России» через образовательный портал finprosto.ru, который содержит обучающие курсы по проблемам «личных финансов», в том числе: как оплачивать услуги и переводить деньги; как получить кредит; как приумножить деньги; как высчитать процент по вкладу; практические финансы на все случаи жизни и т.д. [10].

10. *Проект «Школа личных финансов для родителей».* Проект создан частным лицом для помощи родителям в освоении «домашней науки о деньгах», необходимой самим родителям, и их детям. На сайте проекта простым и доступным образом изложены основополагающие навыки обращения с деньгами, без которых невозможно финансовое благополучие.

11. *Программа Школы начального финансового образования - ФинСтарт.* Школа была открыта в 2007 году. Ее создателем является А.В. Паранич - член экспертных советов по финансовой грамотности и по

защите прав потребителей финансовых услуг Банка России, Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям ТПП РФ.

Проект представляет собой серию семинаров об управлении личными финансами, проводимыми на постоянной основе. Семинары посвящены составлению личного финансового плана, созданию карты денежных потоков, особенностям и рискам инвестирования в различные инструменты (ПИФы, ценные бумаги, торговля акциями через Интернет, банковские депозиты, золото и многие другие). В Программе «ФинСтарт» сделан акцент на постановке и планировании достижения целей с использованием финансовых инструментов, при изучении которых наибольшее внимание уделяется вопросу риска, а не потенциального заработка [8].

12. Просветительский проект «Школа денег». Проект Центра инвестиционного просвещения ориентирован, в первую очередь, на учащихся старших классов общеобразовательных учреждений. Образовательный проект «Школа денег» позволяет получить основы знаний для непосвященных в финансовую науку, а для специалистов способствует расширению кругозора и повышения своей финансовой эрудиции.

13. Программа «JA– Больше чем деньги». Программа финансовой грамотности для детей и подростков 12-14 лет - совместная инициатива HSBC Holdings plc и международного содружества «Достижения молодых» JA Worldwide. Программа устанавливает связь между деньгами и работой - основным источником дохода большинства людей; учит принимать взвешенные решения о тратах и сбережениях; знакомит с учетом поступлений и расходов; помогает понять важность планирования и личной ответственности за безопасность и благополучие в финансовой сфере.

Таким образом, как следует из представленного обзора, основными приоритетными целевыми группами населения в сфере повышения финансовой грамотности являются молодежь и взрослое (наиболее уязвимое) население. Однако, в нашей стране пока только в 15 субъектах созданы специализированные региональные методические центры по финансовой грамотности населения *системы общего и среднего профессионального образования* (Алтайский край, Архангельская область, Волгоградская область, Калининградская область, Краснодарский край, Нижегородская область, Новосибирская область, Республика Татарстан, Ростовская область, Саратовская область, Свердловская область, Ставропольский край, Томская область, Хабаровский край, город Москва). Такие центры созданы на базе ведущих вузов названных регионов. В их числе филиалы РАНХиГС при Президенте РФ, НИИ «Высшая школа экономики», Казанский (Приволжский) федеральный университет.

Для повышения финансовой грамотности *взрослого населения* создан Федеральный консультационно-методический центр, а на его базе региональные консультационно-методические центры в 13 городах Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1

**Региональные консультационно-методические центры
по финансовой грамотности взрослого населения**

Местонахождение центра	Наименование центра по финансовой грамотности населения
г. Калининград	АНО «Центр жилищного просвещения»
г. Волгоград	ООО «Битилайн»
г. Казань	ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
г. Барнаул	Краевой государственное бюджетное учреждение «Алтайский бизнес-инкубатор»
г. Краснодар	Краснодарский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
г. Ставрополь	ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»
г. Архангельск	ФГАОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова»
г. Саратов	Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В.Плеханова
г. Томск	Некоммерческое партнерство по развитию финансовой культуры «Финансы. Коммуникации. Информации»
г. Санкт-Петербург	Факультет публичного и корпоративного администрирования РАНХиГС
г. Иркутск	ООО «Сфера Групп»
г. Екатеринбург	ООО «Деловые связи»
г. Москва	АНО ДПО «Институт финансового планирования»

Несмотря на широту популяризации финансовых знаний посредством реализации разнообразных программ и проектов в России, уровень финансовой культуры и дисциплины граждан пока не вселяет оптимизма. Такой вывод позволяют сделать данные социологических опросов россиян, проведенных Национальным агентством финансовых исследований в [7], которые показали следующее:

- 79% россиян не способны оценивать риски на рынке финансовых услуг;
- 72% граждан не способны распознать признаки финансовой пирамиды;
- 72% россиян не знакомы с термином «криптовалюта»;
- 3% граждан осведомлены о возможностях инвестирования сбережений в государственные ценные бумаги;

- 48% россиян отмечают, что плохо понимают параметры финансовых продуктов;
- 59% россиян затрудняются с поиском необходимой финансовой информации;
- 67% пользователей финансовых услуг не понятны консультации сотрудников финансовых организаций;
- 72% граждан в сельской местности оценивают личную финансовую грамотность как низкую;
- 64% граждан считают необходимым обучение детей финансовой грамотности в школе;
- 44% россиян испытывают потребность в повышении уровня знаний в финансовой сфере, в т.ч. в области: распознавания финансового мошенничества (39%); прав потребителей финансовых услуг (29%); оценки рисков на рынке финансовых услуг (29%).

Представленные сведения доказывают необходимость развития финансового образования в России, особенно с учетом того, что в большинстве передовых стран такие программы успешно реализуются (Австралия, Индонезия, Япония, Великобритания, Германия, США, Бразилия, Канада, Франция, Индия, Республика Корея, Южная Африка, Турция, Аргентина, Китай, Италия, Мексика, Саудовская Аравия, Норвегия, Нидерланды, Испания, Новая Зеландия и др.).

Решение проблемы популяризации финансового просвещения в России видится в комплексном подходе и систематизации усилий всех заинтересованных субъектов, в частности посредством разработки и реализации региональных программ повышения финансовой грамотности населения, базирующихся на концептуальном обосновании их механизмов. Данный постулат заложен в Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы, которой рекомендовано органам государственной власти субъектов Российской Федерации:

- принять к сведению основные положения Стратегии и использовать их в стратегическом планировании, подготовив стратегические планы деятельности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в этой социально-экономической сфере;
- составить региональные программы повышения уровня финансовой грамотности населения (или региональные программы с иным наименованием, направленные на повышение финансовой грамотности населения и защиту прав потребителей финансовых услуг).

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 гг.».
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.03.2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_291976/.
3. Все о финансах. Просто, доступно, удобно: Интернет-портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fingramota.org/>.
4. Дружи с финансами. Национальная программа повышения финансовой грамотности граждан [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://вашифинансы.рф/>.
5. За права заемщиков. Общероссийская программа финансового просвещения: Интернет-портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fingramota.zapravazaemschikov.ru/>.
6. Национальный Центр финансовой грамотности: Интернет-портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ncfg.ru/>.
7. Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nafi.ru/>.
8. Официальный сайт Школы «ФинСтарт» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finstart.ru/>.
9. Федеральный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования: Интернет-портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://fmc.hse.ru/>.
10. Финансы просто: Интернет-портал ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finprosto.ru/>

Васенина Я. А.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: Проблема развития финансового образования и повышения уровня финансовой грамотности населения является новой и сложной для общества. Именно она определяет уровень благосостояния современного индивида. В нынешних экономических условия жизни общества каждому человеку необходимо обладать хотя бы первичными навыками финансовых знаний.

Abstract: the Problem of development of financial education and increase of level of financial literacy of the population is new and difficult for society. It

determines the level of well-being of the modern individual. In the current economic conditions of society, everyone needs to have at least basic skills of financial knowledge.

Ключевые слова: Финансовая грамотность, образование, финансовые компетенции.

Key words: Financial literacy, education, financial competence.

Как известно, вопросами финансовой грамотности и уровнем ее повышения обеспокоены давно. К примеру, подобные вопросы возникают при оказании услуг удаленно, то есть, когда применяются новые технологии, оплата услуг через телефоны, компьютеры, терминалы самообслуживания. В условиях сложной модели экономики, внешнего давления со стороны зарубежных стран, нестабильности финансовых рынков все больше и больше приобретает актуальность, то есть поиск роста благосостояния населения. С начала 90-х Россия пережила глубокие перемены, которые связаны с переходом на рыночную модель. Переход несет за собой проблемы для населения, ведь страна может спуститься до грани нищеты. На данном этапе развития приходит осознание необходимости повышения финансовой грамотности населения, особенно в кризисные периоды экономики. Если же эта необходимость успешно разрешится, то это будет выгодно не только для государственных организаций, но и для частных.

Как показывает практика, высокий уровень финансовой грамотности облегчает сокращение количества финансовых ошибок, которые совершают люди повседневно, что приводит к приобретению кредитов с завышенными ставками, некорректным постановкам финансовых целей, игнорированию финансовых категорий как страхование, оплат социальных услуг, отсутствию понимания необходимости планирования пенсионных накоплений и другое [1].

Кто же такой финансово грамотный человек? Это человек, обладающий развитым экономическим мышлением, который может правильно оценить ситуацию на рынке и принять разумное решение. Навыки первичных финансовых понятий на практике дают возможность индивиду грамотно управлять своими финансовыми средствами. Имея все эти навыки, индивид сможет вести учет доходов и расходов, искусно планировать свой бюджет, создавать некие сбережения, а также избегать излишней задолженности. Кроме этого, ориентироваться в сложных товарах и приобретать их осознанно. Следует отметить, что от уровня финансовой грамотности населения страны зависит ее развитие.

Компонентами финансовой грамотности выступают финансовые навыки и знания. К ним относятся: понятия доходы и расходы бюджета, финансовые инструменты (акции, облигации), планирование финансов, механизмы кредитов и депозитов банка, страхование, навыки в соверше-

нии финансовых операций, изучение таких документов, как квитанции, договоры, различные счета и многое другое. Компонентом могут выступать и финансовые компетенции. Это категория, которая дает возможность сделать более осознанный выбор финансовых услуг с точки зрения повышения личных выгод.

По данным Национального агентства финансовых исследований, в 2018 году возник вопрос «Считаете ли вы себя финансово грамотным человеком?». 17% россиян дали хорошие или отличные оценки своей финансовой грамотности в 2018 году (рост на 5 процентных пунктов по сравнению с прошлым годом). Доля тех, кто оценил свои знания и навыки в области финансов как удовлетворительные (47%, снижение на 3 процентных пункта) и неудовлетворительные (36%, снижение на 2 процентных пункта), практически не изменилась [2].

Респонденты 25-34 лет (21%), 35-44 года (22%) и лица с высшим образованием (27%) оценили свою финансовую грамотность выше других. Россияне старше 55 лет (46%) и люди без высшего образования (42%) чаще ставили себе низкие оценки [2].

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос «Считаете ли Вы себя финансово грамотным человеком?», % от всех опрошенных

Показатели	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г	2015г	2016г	2017г	2018г
Отличные/хорошие знания и навыки	15	25	20	17	13	20	24	12	17
Удовлетворительные знания и навыки	50	44	44	41	38	46	51	50	47
Неудовлетворительные/знаний и навыков нет	35	31	36	43	49	34	25	38	36

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос «Считаете ли Вы себя финансово грамотным человеком?», в % от всех опрошенных, распределение по возрастным группам

Показатели	Возраст				
	18-24	25-34	35-44	45-54	55+
Отличные/хорошие знания и навыки	17	21	22	17	11
Удовлетворительные знания и навыки	44	50	49	48	43
Неудовлетворительные/ знаний и навыков нет	39	29	29	34	11

Динамика объективных показателей финансовой грамотности по сравнению с прошлым годом может быть охарактеризована как положительная. С 2015 года доля тех, кто не ведет учет потраченных и полученных денег, постепенно уменьшается. Кроме того, на 9 процентных пунктов доля россиян увеличилась до 36%, которые, прежде чем получить финан-

совую услугу, всегда сравнивают предложения разных компаний. С 2015 года этот показатель демонстрировал отрицательную динамику (39% в 2015 году, 27% в 2017 году), и в этом году ситуация изменилась. Реже, чем среди респондентов в целом, условия предоставления финансовых услуг сравниваются с россиянами старше 55 лет [2].

14 февраля 2019 года состоялась сессия «Финансовая грамотность как основа финансовой стабильности» в рамках Российского инвестиционного форума в Сочи, в котором принял участие первый вице-премьер Российской Федерации - министр финансов Антон Силуанов [2].

В исследовании приняли участие 85 000 респондентов, в каждом регионе было опрошено 1000 человек. Опрос проводился с использованием личного интервью по месту жительства респондента. Исследование проводилось в рамках совместного проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Согласно исследованию, уровень финансовой грамотности во многом определяется социально-демографическими характеристиками респондентов, а также их вовлеченностью в использование финансовых продуктов / услуг. Наиболее финансово грамотными жителями России являются мужчины и женщины в возрасте 30–45 лет, работающие, семьи с 1-2 детьми, живущие в городах с населением в миллион и более человек и активно использующие финансовые продукты и услуги [2].

Список литературы:

1. Клоков, Д. В. Расходы на социально значимые услуги в бюджете домохозяйств / Д. В. Клоков // Экономический журнал. – 2013. – Том 30. – № 2. – С.116.
2. URL: <https://nafi.ru> (дата обращения: 25.05.2019).

Денисова Д.О., Решетова Л.В., Байгулов Р.М.

ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗЕНЬ В РОССИИ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В данной статье авторами исследовано взаимосвязь между наличием сырьевых ресурсов и негативными факторами в экономике, так же изучим термин «Голландская болезнь». Сформулированы предпосылки и признаки голландской болезни существующие и в экономике Российской Федерации.

Abstract: In this article, the authors investigated the relationship between

the availability of raw materials and negative factors in the economy, as well as study the term "Dutch disease". The preconditions and signs of Dutch disease existing in the economy of the Russian Federation are formulated.

Ключевые слова: «Голландская болезнь», конъюнктура мировых цен, сырьё, колебаниями ВВП, несырьевой сектор, посткейнсианство, экономическая киберсистема, блокчейн, государственные банки, институты цифровой экономики, ICO.

Key words: "Dutch disease", world price environment, raw materials, GDP fluctuations, non-resource sector, post-Keynesianism, economic cybersystem, blockchain, state banks, digital economy institutions, ICO.

Наличие сырья в той или иной стране даёт ей конкурентные преимущества в развитии экономики в краткосрочной перспективе. Однако если рассматривать долгосрочный период, то зачастую показатели роста хуже в тех, странах, которые наиболее богаты ресурсами.

В данной работе будут рассмотрены взаимосвязи между наличием сырьевых ресурсов и негативными факторами в экономике, так же изучим термин «Голландская болезнь».

Голландская болезнь – это ситуация, в которой усиление курса национальной валюты, которое вызвано увеличением экспортных поставок ресурсов, сопровождается стагнацией производства и прочих отраслей экономики страны.

Впервые Голландская болезнь проявилась в Испании после открытия Америки. Испания наладила крупномасштабную добычу драгоценных металлов, что привело к значительному росту их предложения на рынке Европы, а потом и к большому росту цен, прежде всего, в Испании [2,3]. Данный эффект сделал промышленность страны неконкурентоспособной.

В 1950-х Голландская болезнь проявилась в Нидерландах из-за открытия крупного месторождения газа, и была описана экономистом Яном Тинбергеном. Этот экономист не только выявил данное явление, но и искал пути его предотвращения. В 60-е годы 20 века, он занимался разработкой количественной модели планирования в сфере рационального размещения капитала и производства в масштабах конкретной страны. Он считал, что оптимизация ресурсов поможет преодолеть голландскую болезнь.

Развитие голландской болезни происходит по следующей схеме: существует три сектора – ресурсный, сектор, торгуемых товаров на мировом рынке и сектор неторгуемых товаров (услуги). Происходит отток труда и капитала из торгуемого сектора в ресурсный, что связано с длительным повышением цен на продукты ресурсного сектора. Далее проявляются последствия, связанные с повышением курса национальной валюты в следствие увеличения валютной выручки, то есть уменьшается доля иных отраслей экономики, растёт безработица, импорт, ВВП снижается, значи-

тельно увеличивается дифференциация населения по доходам.

Так же, национальная валюта становится зависима от конъюнктуры мировых цен на сырьё, это приводит к макроэкономической нестабильности из-за неустойчивости мировых цен на сырьё.

Существует острая проблема изъятия и перераспределения рентных доходов при развитии голландской болезни. Как правило, эти доходы присваиваются владельцами месторождений, а благосостояние остальной части населения растёт более низкими темпами или не растёт вовсе. Изъятие сверхдоходов добывающего сектора происходит за счёт налогообложения. Следует отметить, что денежно-кредитная система играет здесь едва ли не самую главную роль. Необходимо понимать, что даже справедливое распределение части природной ренты не в состоянии обеспечить региональную сбалансированность спроса и предложения.

Резкое сокращение доли вложений в сектора обрабатывающей промышленности и наукоёмкие производства влечёт за собой кризисные явления в этих отраслях, выражающиеся в понижении заработной платы работников, их уровня квалификации, качества производимой продукции и её конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках, уменьшается степень разделения труда, а в результате этого становится невозможно производить технически сложную продукцию. Так как разработка месторождений углеводородов процесс длительный, данные кризисные явления могут затянуться на десятки лет и привести к стагфляции всей экономики. Естественно, что после длительного периода зависимости от экспорта углеводородов, необходимы осторожные и взвешенные решения в области «лечения» голландской болезни. Г. Фетисов в своей статье «Голландская болезнь в России: макроэкономические и структурные аспекты» отмечает, что выздоровление после «голландской болезни» может оказаться еще тяжелее, чем структурный кризис при ее начале.

Признаки голландской болезни существуют и в экономике Российской Федерации.

Следует сразу отметить, что не все экономисты и аналитики соглашались с заявлением о том, что Россия страдает «голландской болезнью». Например, А. Брич пишет: «Термин «голландская болезнь» некорректно использовать для анализа ситуации в российской экономике. Он был введен для того, чтобы описать влияние неожиданного открытия месторождений газа в Северном море на остальные, то есть не относящиеся к нефти и газу отрасли голландской промышленности... О существовании запасов нефти и газа в России известно издавна. Их эксплуатация позволяла в течение длительного времени финансировать и поддерживать советскую экономику. В настоящее время Россия гораздо больше страдает от наследия советской эпохи, чем от «вредной привычки» получать завышенные доходы от экспорта нефти и газа». Из его утверждения следует то, что РФ

получила сильную зависимость от экспорта углеводородов в наследство от СССР.

Официально наличие Голландской болезни было признано в 2000 году Министерством экономического развития и торговли.

Таблица 1

Производство и переработка нефти в России в 2010-2017 гг.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Добыча нефти, включая газовый конденсат, млн т	505,1	511,4	518,0	523,3	526,7	534,0	547,6	546,8
Первичная переработка нефти, млн т	249,3	258,0	270,0	278,0	294,4	287,2	284,5	284,0
Доля переработки нефти в ее добыче, %	49,4	50,4	52,1	53,1	55,9	53,8	52,0	51,9
Глубина переработки нефтяного сырья, %	71,1	70,8	71,5	71,7	72,4	74,4	79,1	81,0

Как можно видеть из таблицы, добыча нефти за последние 7 лет увеличилась на 8,3%, что является серьёзной предпосылкой к дальнейшему усугублению стагнации экономики в следствии развития «голландской болезни».

Так же, можно проследить взаимосвязь между изменением динамики цен на мировом рынке нефти и изменением динамики ВВП России (рассматриваем динамику с 2008 года).



Рис. 1. Цена на нефть сорта Urals в 2008–2017 гг., долл./барр

Можно с уверенностью говорить о зависимости между конъюнктурой мировых цен на нефть и колебаниями ВВП страны, что в свою очередь является очередным признаком «ресурсного проклятья».

ВВП России по годам: 1990-2015

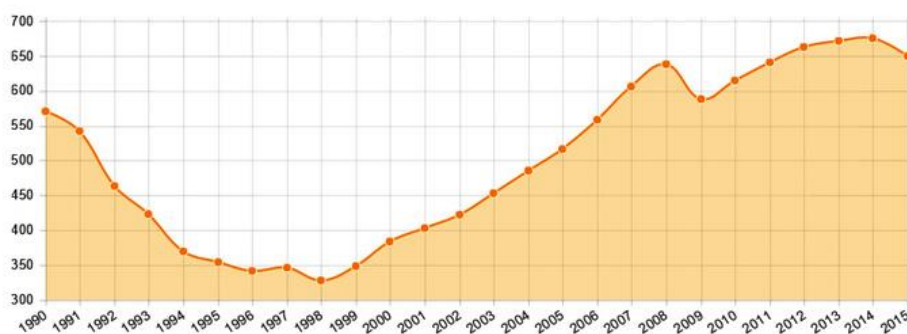


Рис.2 ВВП России

С начала проведения рыночных реформ, в той или иной форме начала проявляться и Голландская болезнь. В России существуют три сектора: сырьевой, который считается сверхприбыльным, сервисный, который защищён от конкуренции извне, от этого благополучный, конкурентный, который испытывает упадок из-за завышенного курса национальной валюты.

На данный момент Российская Федерация выступает экспортёром сырья на мировом рынке и импортёром готовой продукции, в том числе и наукоёмкой. Такая структура экспорта не выгодна для России.

С 1998 года и по 2006 экспорт углеводородов возрос в 6.3 раза, экспорт нефти почти в 2 раза. Подобное увеличение объёмов поставок зачастую пренебрегало интересами внутреннего рынка.

Стоит отметить, что укрепление курса национальной валюты негативно действует на динамику ВВП.

Можно дополнительно выделить некоторые проявления Голландской болезни: повышение восприимчивости к коррупции, ограничение свободы слова, потеря высококвалифицированных рабочих кадров.

Рассмотрим некоторые способы борьбы с Голландской болезнью в Российской Федерации.

Для эффективной борьбы с ресурсным проклятьем необходимо учитывать уникальные условия российской действительности такие как: неблагоприятные климат, неэффективность проводимых ранее рыночных реформ, высокий уровень коррупции, заинтересованность стран Запада и Востока в ресурсах Российской Федерации.

Улучшение структуры экономики РФ можно рассматривать в двух направлениях.

1. Политика правительства, направленная на изъятие по средствам налогов рентных доходов сырьевых отраслей и перераспределение (а не консервирование во внебюджетных фондах) их в обрабатывающую промышленность. Такая политика позволит сформировать наиболее благоприятную структуру экономики и повысить уровень инвестиций в несырьевой сектор. Однако в данном варианте возникает проблема выявления приоритетных отраслей и определения необходимой дозировки государственного регулирования.

2. Создание и развитие предприятий, связанных с наукоёмкими отраслями, в том числе, симбиоз добывающих предприятий с наукоёмкими. Эта стратегия связана с осознанием инвесторами необходимости вложения капитала в несырьевой сектор и не может обойтись без помощи государства.

На практике же возможно и необходимо применение обоих вариантов для нормализации структуры экономики и в целом и структуры экспорта в частности.

Общественно-государственная, денежно-расчетная система, как наиболее эффективная система в условиях борьбы с «голландской болезнью».

Деньги в экономике оказывают огромное влияние на структуру и объём производства, количество производимых благ и в конечном итоге на степень разделения труда.

В условиях, когда несырьевой сектор испытывает кризисные влияния, деньги могут стать эффективным средством расширения объёма производства приоритетных отраслей и мощным фактором технологического процесса.

Образуется необходимость внутренних механизмов создания расчетно-денежной массы, аналогичных посткейнсианским идеям эндогенных денег. Так, по мнению посткейнсианцев, предложение денег в современном рыночном хозяйстве формируется не внешними факторами, а эндогенно, то есть создается внутри экономики за счет взаимодействий промышленных корпораций и коммерческих банков.

Далее рассмотрим общественно-государственную, денежно- расчетную систему и её особенности, которые наиболее благотворно могут «излечить» ресурсное проклятье.

В данной системе мерой и средством развития служат расчётные инструменты (пример, электронные деньги). То есть расчётные средства формируются в основном для финансирования расширенного воспроизводства, что создаёт благоприятный инвестиционный и инновационный климат.

Институтами, создающими деньги в данной системе, выступают государственные банки, институты цифровой экономики, ICO, что в свою

очередь позволяет минимизировать дестабилизирующее воздействие внешних, зачастую недружественных России, субъектов.

Механизм формирования - автоматическая система управления, экономическая киберсистема, блокчейн [1]. Этот механизм позволяет с наибольшей эффективностью контролировать и координировать потоки денежных средств. Например, система блокчейн позволит насытить экономику денежными средствами и даст возможность инвестировать средства, даже при сохранении тенденции к консервированию денежных средств во внебюджетных фондах.

«Голландская болезнь» обеспечивает сильный перекос экономики страны в сторону сырьевых отраслей, сильнее всего от этого страдают высокотехнологичные отрасли. Координация звеньев реального сектора и формирование инновационной творческой сферы в результате применения общественно-государственной, денежно- расчетной системы – одно из наиболее весомых преимуществ этой системы.

Так же следует отметить, что при применении любого направления по улучшению структуры экономики РФ или их комбинации между собой, усиливается роль государства. Именно государство выбирает приоритетные отрасли, которые необходимо финансировать, оно устанавливает экспортные пошлины и иные налоги. Зачастую действия государственного аппарата в этой области ограничиваются внешними факторами, которые связаны именно с денежно-расчётной системой, а именно приоритетным положением доллара в ней.

Система блокчейн позволяет структурировать рынок, а при применении нерыночных механизмов – планировать. Это обеспечивает гармоничное развитие рыночных и нерыночных сегментов экономики РФ.

Для взаимных платежей в рамках таких сетевых структур можно сформировать собственную платежную систему с собственной расчетной валютой и собственным обменным пунктом, подконтрольным государству эмиссионным центром. Созданные собственные расчетные средства позволят компенсировать недостаток инвестиционных ресурсов для развития инновационной творческой сферы.

Для эффективного планирования и прогнозирования в целом и для решения проблемы «голландской болезни в частности», необходима система сбора данных и отцифровки информации. Это, в свою очередь, поможет определить набор приоритетных отраслей для финансирования. Так же, более отчётливо можно будет спрогнозировать эффекты от симбиоза добывающих предприятий и наукоёмких в масштабах всей экономики.

Таким образом, можно говорить о том, что лечение «голландской болезни» долгий и многоаспектный процесс, требующий государственного вмешательства. Так же, на успешное избавление от есурсного проклятья влияет такой фактор, как денежно-расчётная система.

Список литературы:

1. Байгулов, Р.М. Эволюция цифровых технологий в экономике. В сборнике: Труды Седьмой научной конференции с международным участием "Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования" (пленарное заседание). - 2017. - С. 5-6.
2. Байгулова, А., Пигина, С. Экологическая миграция как симптом провала современной модели развития // Мировое и национальное хозяйство. - 2019. - № 1 (47). - С. 4.
3. Байгулова, А.Р., Байгулов, Р.М. Успехи антикризисной политики Испании. В сборнике: Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования, новые вызовы. Труды Шестой Всероссийской научной конференции с международным участием. Ульяновский государственный университет, Редакционная коллегия: д.т.н., проф. Белый Е.М., д.э.н., проф. Иванова Т.Ю., к.э.н., доц. Рожкова Е.В., 2016. - С. 30-32.
4. Брич, А. Путь России к процветанию в постиндустриальном мире. С. 27.
5. Капканщиков, С.Г. Варианты реализации промышленной политики Российского государства: в поисках путей преодоления «Голландской болезни» [электронный ресурс] // URL: cyberleninka.ru
6. Повышение устойчивости финансовой системы страны - важное направление деятельности Минфина России // Финансы. - 2006. - № 5. - С. 6.
7. Повышение устойчивости финансовой системы страны - важное направление деятельности Минфина России // Финансы. - 2006. - № 5. - С. 6.
8. Решетова, Л.В. Основные подходы к реализации инновационно – инвестиционного процесса в России. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. - Т. 7. - № 26 (119). - С. 16-22.
9. Фетисов, Г. «Голландская болезнь в России: макроэкономические и структурные аспекты»// Вопросы экономики. - № 12. – 2006. - С. 38-53.
10. https://studbooks.net/1799486/ekonomika/istoriya_vozniknoveniya_gollandskoy_boleznii

Габбазова Р.Р., Ширяева Н.В.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье рассматривается стратегическое финансовое планирование в условиях экономического кризиса, исследуются этапы стратегического планирования.

Abstract: The article deals with strategic financial planning in the context of the economic crisis, examines the stages of strategic planning.

Ключевые слова: финансовое планирование, прогнозирование, финансовая стратегия.

Keywords: financial planning, forecasting, financial strategy.

На современном этапе развития стратегическое финансовое планирование пользуется огромным спросом у всех предприятий в Российской Федерации, независимо от вида деятельности или от сегмента рынка, в котором находится организация.

Так же можно отметить то, что в кризисных условиях, стратегическое финансовое планирование не утрачивает свою актуальность, а даже приобретает вид некой необходимости для дальнейших решений, связанных с развитием предприятия.

Современное стратегическое финансовое планирование – что же это такое?

В своем учебнике «Финансы организаций (предприятий)» Н.В. Колчина пишет: Стратегическое финансовое планирование – это главная форма реализации целей предприятия, определяющая важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного производства. Другими словами, стратегическое финансовое планирование – это функция менеджмента, которая включает в себя анализ финансовых показателей за прошлые периоды и составления финансового плана и стратегии на будущие периоды с целью увеличения эффективности и прибыльности предприятия. Из выше сказанного можно сделать вывод, что основной целью финансового планирования является – прогноз возможных объемов ресурсов организации и рациональное распределение их по стратегическим направлениям развития предприятия. Необходимо учитывать то, что на современном этапе развития, стратегическое финансовое планирование включает в себя промежуток времени в рамках от одного до трех лет. Следует отметить то, что в условиях финансового кризиса данный промежуток времени будет существенно меняться, поскольку в период кризисных ситуаций, финансовая

стратегия строится на меньший срок, в связи с изменением ситуации на рынке [3].

Результаты:

- рациональное использование всех ресурсов предприятия;
- подготовка организации к кризисному периоду в экономике;
- завоевание новых позиций на рынке;
- успешное развитие и отсутствие стагнации в работе организации, в условиях экономического кризиса;
- эффективное использование сильных и слабых сторон компании.

Финансовая стратегия определяется в процессе стратегического финансового планирования. Она включает в себя выбор целей компании на предстоящий период работы и определение наиболее результативных и наименее затратных методов их выполнения.

Финансовая стратегия является определяющей частью финансовой политики предприятия, поскольку она определяет направления финансовой деятельности предприятия и выявляет наиболее важные статьи расходов, которые нуждаются в финансировании. К тому же финансовая стратегия не должна забывать о рисках, которые связаны в первую очередь с вложением средств в статьи расходов предприятия. Исходя из этого в условиях экономического кризиса данный пункт финансовой политики будет в приоритете, так как в условиях финансовой неэффективности большинства секторов экономики, нерациональные действия могут привести к катастрофическим последствиям [1]. Прогнозирование считается основным элементом стратегического финансового планирования. Прогнозирование занимается изучением всех возможных аспектов будущего финансового состояния организации. В прогнозирование не входит стопроцентная реализация прогнозов на практике, оно лишь подсказывает финансовому менеджеру, в виденье на будущую финансовую ситуацию. Помимо этого, так же не следует забывать о том, что прогноз может значительно отличаться от финансового плана компании. Менять весь план на текущий период не следует, необходимо досконально проанализировать ситуацию и сделать выводы, поскольку прогноз может и не сбыться [3].

Определение момента стабильности изменений экономических показателей компании считается начальной точкой прогнозирования. Следует отметить то, что прогноз делается по трем основным финансовым документам организации: бухгалтерский баланс, отчет о прибыли и убытках и отчета о движении денежных средств. Основной целью анализа вышеуказанных документов является определение финансового положения предприятия к концу отчетного периода.

Основным пунктом анализа основных финансовых отчетов организации, вероятно, будет прогноз объема будущих заработков по каждой из прибыли предприятия. В большинстве случаев, в учебных пособиях гово-

рится о первоначальном прогнозе объема продаж, по нашему же мнению, данный показатель является не совсем корректным, так как у огромного числа организаций отсутствует данная статья дохода, поэтому следует делать прогноз по наиболее прибыльному денежному потоку [2].

Предприятие, составив прогноз, определяет свою финансовую стратегию. Далее компания создает и балансирует свой капитал, определяет долю собственного и заемного капитала, а также выявляет методы капитализации организации.

При наступлении экономического кризиса действия предприятия вполне логичны. Для начала, если предприятию известны предпосылки, оно должно понять примерное время наступления кризиса, затем ему необходимо начать подготовку к его последствиям. По моему мнению, чтобы понять какими средствами предприятие располагает, ему следует провести оценку эффективности деятельности компании за прошедший период. Затем необходимо создать запас финансовой прочности и начать увеличение собственных средств в ущерб заемным. Это, безусловно, сократит объем оборачиваемости денежных средств, но значительно увеличит шансы организации не попасть в долговую яму перед кредиторами.

Ранее выбранную стратегию организации необходимо проанализировать и определить, актуальна ли она в нынешних кризисных условиях. Если она не подходит, то происходит оперативное планирование и выбирается новая стратегия и цели компании на период кризиса. В условиях экономического кризиса ситуация на рынке может измениться очень быстро, из-за этого срок стратегии может значительно уменьшиться. Помимо этого, необходимо отметить, что при ухудшающейся ситуации организация может провести ряд мероприятий, сокращающих финансирование нескольких важных направлений денежных потоков, а так же сокращение персонала. Так же не следует забывать и о маркетинговых исследованиях, детальном анализе спроса на тип продукта предоставляемом организацией на рынок и о действиях конкурентов в данный промежуток времени. Указанные факторы помогают руководству предприятия в создании коррелирующих методов изменения выбранной стратегии, что необходимо для корректной работы финансовой политики в настоящий момент времени. Исходя из этого, при выборе стратегии следует обратить внимание на ряд факторов, которые позволяют организации не потерять свои позиции на рынке среди конкурентов, поскольку во время кризиса спрос на товары значительно сокращается, тем самым лишая компании прибыли. Самый важный момент для организации в период экономического кризиса – это закрепление и сохранение своей конкурентоспособности [4].

Кроме всего прочего, очень сложно правильно оценить соответствие результатов, полученных в процессе работы организации к поставленным целям в критических экономических ситуациях. Не следует забывать о

том, что при оценке деятельности предприятия в период кризиса необходимо находить корректные критерии оценки компании. Руководство должно уметь правильно выделять задачи, которые должны быть обязательно выполнены. Чем выше будут финансовые результаты организации, тем больше менеджмент должен уделять внимание контролю финансовой политики организации и тем больше элементов финансовой устойчивости оно должно применять.

После того, как предприятие получит успешные результаты проведенной антикризисной стратегии, оно должно немедленно определиться, что делать в дальнейшем, продолжать текущую антикризисную стратегию или выбрать новую и возможно уже не ту, которая требует такой осторожности в действиях с активами компании. Вероятно, потребуется только лишь внести изменения в старую стратегию. Но также не следует забывать о том что, возможно, для развития компании не хватает лишь выхода экономики из кризисной ситуации. Определить точку выхода экономики из кризиса очень сложно, но те организации, которые правильно найдут подходящий момент для увеличения объемов производства и увидят перспективу увеличения спроса, увеличат свои конкурентные позиции на рынке.

Необходимо отметить то, что эффект, который негативно влияет на всю мировую экономику носит название экономического кризиса. Однако он может дать неизвестным предприятиям, с грамотно поставленной финансовой политикой и стратегией, возможность выйти на лидирующие позиции на рынке.

В итоге следует сделать вывод, что формирование антикризисной стратегии становится довольно-таки значимым инструментом в арсенале финансового менеджера организации. Стратегическое финансовое планирование в период экономического кризиса, является определяющим методом сохранения окупаемости, обоснованности вложения ресурсов в проекты, организации который действуют, а также содействует увеличению возможности выполнения предприятием поставленных задач и закреплении или увеличении своих позиций на рынке.

Список литературы:

1. Байгулов, Р.М., Прохорова Л.М. Инновационная привлекательность вовлечения интеллектуальной собственности в нематериальные активы. Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2006. - № 1 (2). - С. 35-38.
2. Кловацкий, А.Ю., Байгулов, Р.М., Тимагина, Ю.А. Роль инвестиции в доленое строительство в РФ. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и миро-

вого хозяйства. Материалы III-й Международной научно-практической конференции, 2015. - С. 116-118.

3. Саати, Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс. - М.: Радио и связь, 2015. - 224 с.

2. Сергеев, И. В. Оперативное финансовое планирование на предприятии / И.В. Сергеев, А.В. Шипицын. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 288 с.

3. Финансы организаций (предприятий) / Н.В. Колчина. - 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 383 с.

4. Щесняк, К.Е., Быстряков, А.Я. Стратегическое планирование на предприятии в период финансового-экономического кризиса / К.Е. Щесняк, А.Я. Быстряков // Евразийский международно-экономический журнал Проблемы современной экономики. – 2016. – №1 (37).

Гавриленко Д. В.

ВИДЫ МОШЕННИЧЕСТВ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

Финансовое управление администрации города Ульяновска

Аннотация: В статье проводится анализ мошенничеств с использованием банковских карт: скимминг, фишинг, снифферинг, ливанская петля и др. С развитием цифровых технологий актуальность защиты от кибермошенничеств возрастает. По данным аналитиков, в I полугодии 2017 г. зафиксировано 525,9 тыс. случаев совершения преступлений данного вида, что на 15,1% меньше, чем во II полугодии 2016 г. (619,3 тыс. ед.). Вместе с тем данный показатель в январе-июне 2017 г. увеличился на 34,4% по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. (391,4 тыс. ед.). Автор подробно раскрывает суть мошеннических схем фишинга с помощью интернет-банкинга и мобильного банкинга. Кроме того, приводит ряд рекомендаций, как уберечь себя и своих близких от подобного рода мошенничества.

Abstract: The article analyzes fraud using Bank cards: skimming, phishing, sniffing, Lebanese loop, etc. With the development of digital technologies, the relevance of protection against cyber fraud increases. According to analysts, in the first half of 2017, 525.9 thousand cases of crimes of this type were recorded, which is 15.1% less than in the second half of 2016 (619.3 thousand units). However, this figure in January-June 2017 increased by 34.4% compared to the same period in 2016 (391.4 thousand units). The author reveals in detail the essence of fraudulent schemes of phishing with the help of Internet banking

and mobile banking. In addition, it provides a number of recommendations on how to protect yourself and your loved ones from this kind of fraud.

Ключевые слова: банковский сектор, мошенничества с банковскими картами, меры предосторожности, скимминг, фишинг, шимминг, сниффринг, ливанская петля.

Key words: banking sector, fraudulent use of credit cards, precautions, skimmming, phishing, schimming, snifferring, Lebanese loop.

В условиях стремительного развития процессов технологизации платежные карты активно внедряются в повседневную жизнь общества. По официальным заявлениям Министерства финансов Российской Федерации, в ближайшее время предполагается полный переход на безналичное денежное обращение. В связи с этим банковские платежные карты становятся приоритетным направлением развития среди банковских продуктов. Однако проблема безопасности по-прежнему остро стоит перед коммерческими банками и обществом. Сегодня каждому участнику расчетного процесса с помощью банковских карт очевидно, что существует риск поломки оборудования, технологического сбоя, а также мошеннических действий со стороны злоумышленников. Все эти риски несут негативные последствия как для банка, так и для клиента. Для последнего он заключается в потере денежных средств, а для банков - финансовом риске и риске потери деловой репутации [3].

Все это вынуждает банки постоянно совершенствовать систему по минимизации рисков, связанных с банковскими картами.

Прежде чем рассматривать основные виды мошенничеств с банковскими картами, проанализируем, насколько они распространены в России. Для этого воспользуемся данными, предоставленными Центральным банком Российской Федерации.

Так, в 2011 г. было выпущено 137 834 тыс. пластиковых карт. В 2012 г. выпуск был увеличен в 1,2 раза, или на 25 064 тыс. ед. В 2016 г. их число выросло на 106 073 тыс. ед., или 1,8 раз. В 2017 г. объем выпуска банковских карт увеличился на 10 830 тыс. ед., или 4,4%, по сравнению с предыдущим годом, или в 1,8 раз по сравнению с 2010 г. (рис. 1). В дальнейшем выпуск банковских карт, на наш взгляд, также будет увеличиваться, поскольку в стратегическом развитии банковская система должна полностью перейти на безналичное обращение. Хотя стоит заметить, что не всегда банковские карты будут в физическом виде, а скорее станут виртуальными, поскольку технологии PayPass активно входят в повседневную жизнь.

Дадим характеристику видам мошенничеств с помощью банковских карт. Рассмотрим их более подробно.

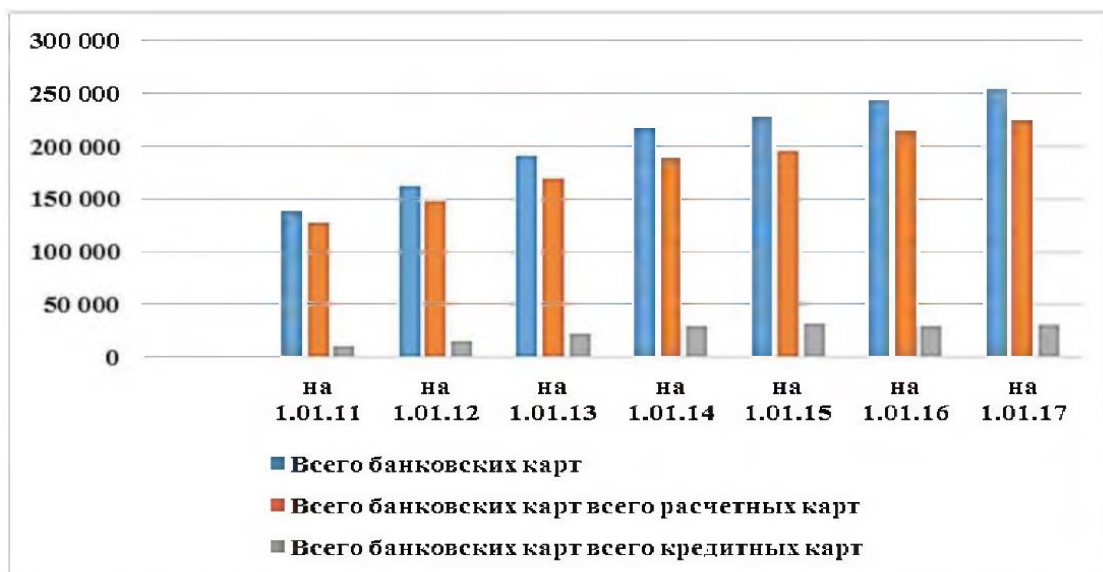


Рис. 1. Динамика выпущенных банковских карт, тыс. ед.

1. *Скимминг* - способ хищения, постепенно уходящий в прошлое из-за внедрения чиповых карт, но тем не менее не потерявший своей актуальности. Заключается он в установке специального устройства скиммера на место картоприемника банкомата, от которого отличить его внешне очень сложно. Клиент банка вставляет пластик, а злоумышленники копируют всю нужную информацию с магнитной полосы карты для изготовления дубликата. Пин-код добывается двумя способами – при помощи установки специальной накладки на клавиатуру банкомата или путем монтажа миниатюрной видеокамеры. Одной из разновидностей скимминга является шимминг. Это усовершенствованный вариант, поскольку вместо накладного устройства в картоприемник помещается тонкая плата. Впоследствии она считывает всю необходимую информацию с карточки.

Меры защиты от скимминга:

1. Не стесняйтесь закрывать свободной рукой, сумочкой, другим предметом клавиатуру при вводе ПИН-кода, даже если рядом с вами никого нет, и особенно - если есть. При этом старайтесь набирать ПИН быстро, используя несколько пальцев. Помните, что меры по защите собственных денежных средств не могут быть излишними.

2. Никогда и никому не сообщайте свой ПИН-код. Сотрудники банка также не знают ваш ПИН и не могут требовать назвать его для проверки операции и т.д.

3. Услуга СМС-информирования или «мобильный банк» позволит вам мгновенно узнать о неправомерных действиях с вашей картой, а значит, и быстро реагировать на них. К тому же если у мошенников окажется доступ к базе держателей карт, в первую очередь их жертвами станут те, у

кого такая услуга не подключена. Это логично - такие клиенты могут очень нескоро узнать о пропаже денег и поднять тревогу.

4. Старайтесь пользоваться банкоматами, установленными в офисах банка, - они чаще и тщательнее проверяются сотрудниками, да и у злоумышленников нет возможности установить необходимое оборудование на глазах у представителей банка. Банкоматы, установленные в деловых и торговых центрах без постоянного присутствия сотрудника банка поблизости, могут быть оборудованы скиммерами, а уличные банкоматы - тем более. Отдавайте предпочтение банкоматам с анти-скиммером - это специальная насадка на картридер (устройство для приема карт), с замочком наверху.

5. Проявляйте бдительность: обращайтесь внимание на видеокамеры, накладные клавиатуры, нестандартные элементы банкомата. Используемое для скимминга оборудование часто выглядит «топорно», покрашено под цвет, немного отличающийся от банкомата.

2. *Фишинг* – хищение персональных данных с помощью поддельных сайтов.

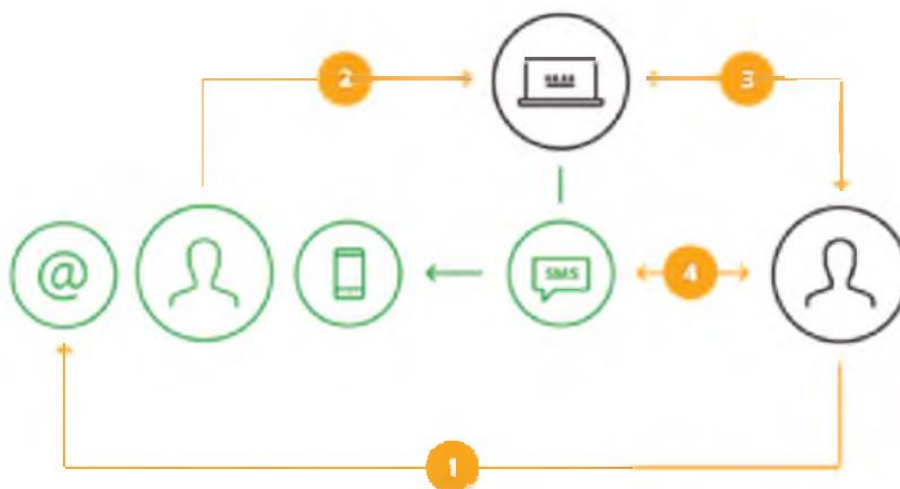


Рис. 2. Классическая схема фишинга

1. Фишинговый сайт - преступник на различных ресурсах интернета: на новостных сайтах, в социальных сетях или почте - предлагает перейти по ссылке, ведущей на фишинговый сайт. После нажатия соответствующей кнопки или клика по ссылке держатель банковской карты попадает на сайт, внешне напоминающий дизайн известного сайта.

2. Персональные данные - на поддельном сайте просят ввести логин, пароль, номер мобильного телефона и другие данные, составляющие персональную информацию.

3. Одноразовый СМС-пароль. Для того чтобы узнать одноразовый пароль, который приходит на телефон каждому, подключившему мобильный банкинг, преступник, как правило, звонит и представляется сотрудни-

ком банка. Далее для подтверждения той или иной операции просит сообщить одноразовый пароль.

4. Получив одноразовый пароль, преступник заходит в личный кабинет потерпевшего и переводит денежные средства на другой счет.

Возможен и такой вариант:

1. Вирусное программное обеспечение (вирус) заражает мобильное устройство держателя карты.

2. При переходе собственника карты на сайт банка, вирус перенаправляет его на фишинговый сайт, имитирующий сайт банка.

3. На поддельном сайте предлагается ввести логин и пароль от личного кабинета, пройти социальный опрос, скачать антивирус или новое приложение от банка.

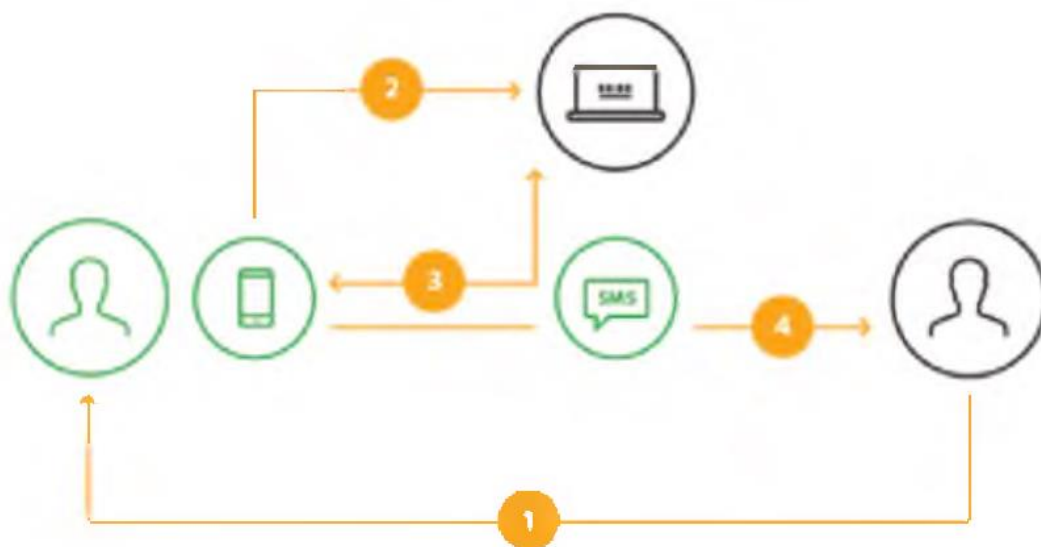


Рис. 3. Фишинг для мобильных устройств

4. После установки от имени держателя карты вирусная программа получает и пересылает преступникам необходимые данные: СМС-пароли для входа и подтверждения входа в интернет банк.

3. *Кардинг* - вид мошенничества, когда преступники взламывают сервера интернет-магазинов и получают персональные данные о держателях банковских карт, совершивших покупки в данных магазинах [2].

4. *Ливанская петля* - вид мошенничества, когда в картоприемник вставляется кармашек, как правило, изготовленный из фотопленки, в который попадает банковская карта. Возле жертвы мошенничества появляется прохожий, который рассказывает о похожей ситуации и сообщает, что нужно набрать определенную комбинацию и ввести ПИН-код. Жертва мошенничества сообщает ПИН-код мошеннику, но после того, как комбинация не помогла, тот же самый человек советует немедленно обратиться в

банк. Этим временем карта изымается из кармашка и с нее обналичиваются денежные средства.

5. *Снифферинг* - хищение персональных данных в людных местах, как правило, через незащищенные Wi-Fi сети. Происходит перехват любых данных, в том числе паролей от платежных аккаунтов и платежных реквизитов банковской карты, если происходит оплата с ее помощью в интернет-магазине.

6. *Социальная инженерия* - хищение данных посредством воздействия на психику. Используя данный метод, преступники могут прислать сообщение на мобильный телефон с просьбой перезвонить, перевести денежные средства или отправить СМС-сообщение на указанный номер, а тем временем спишут денежные средства с карты, привязанной к номеру телефона [1].

В заключение можно сказать следующее. Все риски по банковским карточкам связаны с различными этапами их использования. Кроме того, с каждым годом злоумышленники придумывают новые мошеннические схемы отъема денежных средств у держателей карт. Во избежание вышеперечисленных рисков по платежным картам, а также репутационного риска банку следует принимать определенные меры для их минимизации. Однако бремя минимизации рисков не лежит полностью на банковской организации, держатели платежных карт также должны предпринимать определенные меры для минимизации данных рисков, в частности соблюдать рекомендации своего банка по безопасному использованию банковской платежной карточки.

Список литературы:

1. Богданов, И. Я. Экономическая безопасность России: теория и практика: учебник / И. Я. Багданов. – М.: ИСПИ РАН, 2016. – 334 с.
2. Загашвили, В. С. Экономическая безопасность России / В. С. Загашвили. – М.: Юристъ, 2017. – 221 с.
3. Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» // СПС «Консультант-Плюс». http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_87685/

Гарявина А.А., Ширяева Н.В.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы дефицита собственных средств хозяйствующих субъектов для финансирования инновационной деятельности. Определены факторы, влияющие на процесс формирования инвестиционных ресурсов и результативности инноваций. Предложен к рассмотрению один из источников финансирования – лизинг.

Abstract: The article deals with the problems of the deficit of own funds of economic entities for the financing of innovation. The factors influencing the process of formation of investment resources and efficiency of innovations are defined. One of the sources of financing – leasing-is offered for consideration.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инновации, источники финансирования, собственные ресурсы, лизинг.

Key words: investment activity, innovations, sources of financing, own resources, leasing.

Актуальность инвестиций в современной экономике определяется возможностью нарастить капитал. Для внедрения каких-либо новых проектов предприятия требуют инвестиций, чей размер превышает собственные свободные денежные средства [4, с. 16-17].

Сейчас до сих пор остается актуальной проблема дефицита собственных средств для финансирования инновационной деятельности. Ведь как известно инновации в производстве – одна из главных составляющих стратегий развития, так же они определяют возможность сохранения производства и высокой конкурентоспособности продукции. Давайте представим экономику в виде цветущего растения, у которого большие и разветвленные корни, деньги в данном случае будут водой, которая питает корни растения и дает ему жизненную силу. И когда растению не хватает воды, как мы знаем, оно перестает приносить плоды и цвести, и в конечном итоге засыхает. Именно поэтому, чтобы противостоять кризису, необходимы серьезные капиталовложения, а обеспечение его роста – задача первостепенной важности.

Данная проблема решается уже много лет. Правительство находится в поиске надежных источников инвестиций. Задача эта не совсем простая, в условиях нестабильной экономики возрастает проблема ограниченности ликвидных средств, снижается международная экономическая активность, кредитные институты ужесточают требования к потенциальным заемщи-

кам, особенно из-за сложившейся политической ситуации и ее влияния на экономику. На это так же влияет проблема сырьевой зависимости и проблема с поставщиками элементной базы [1, с. 144-145].

Основными препятствиями на пути инноваций являются ориентация на краткосрочную перспективу и отсутствие ресурсов. В целом инновационная деятельность имеет достаточно высокую степень риска и неопределённости. Поэтому важными принципами системы финансирования данной деятельности является адаптивность и гибкость к быстро изменяющейся среде процессов. Также для страхования инновационной деятельности необходимо иметь возможность привлечения нескольких источников инвестиций.

Именно выбор источника финансирования во многом предопределяет эффективность деятельности. Для его выбора необходимо сравнить все достоинства и недостатки источников. Внутренние источники или как его еще называют собственный капитал в своих преимуществах имеет, доступность и быстроту мобилизации, получение более высокой прибыли в связи с отсутствием необходимости выплат по привлеченным и заемным источникам, а так же сохранение собственности и управления учредителей. Так как привлечение внешних инвесторов в свою очередь, увеличивает риск потери контроля над предприятием. Из недостатков внутренних источников финансирования можно выделить ограничение объемов привлеченных средств, именно по данному обстоятельству многочисленные производственные компании обязаны заинтересовывать капиталовложения из внешних источников финансирования и в том числе создавать запасы на возвратной основе. Также из недостатков можно выделить отвлечение собственных средств от хозяйственного оборота. Внешние источники или привлеченный и заемный капитал в своих преимуществах несет возможность привлечения средств в значительных масштабах, наличие независимого контроля за эффективностью использования инвестиционного ресурса, чего нет во внутренних источниках.

Одними из главных факторов, влияющих на процесс формирования инвестиционных ресурсов и результативности инноваций, являются:

- финансовое состояние предприятия;
- производственный уровень и потенциал предприятия;
- наличие технико-технологической базы, а также темпы освоения новых внедрений и технологий;
- инвестиционная стратегия предприятия;
- качество управления, обеспеченность трудовыми ресурсами;
- размер собственных накоплений и ресурсов для инвестирования.

Для финансирования своих проектов предприятия проводят дополнительные эмиссии акций, пользуются различными кредитами, а также ищут помощь в различных международных программах по поддержке ин-

новационной деятельности, в том числе спонсированных государством [2, с. 67-69].

Для осуществления технологических инноваций на производстве, необходимо приобретение дорогостоящего промышленного оборудования, в том числе для увеличения своих производственных потенциалов. Требуется так же энергетические установки, компьютерная и телекоммуникационная техника, транспортные средства и складское оборудование и т.д. Для всего этого наиболее перспективным источником финансирования является лизинг.

Лизинг в наиболее общем смысле слова – долгосрочная аренда имущества с возможностью её выкупа в дальнейшем. Лизинг бывает нескольких видов:

- с возможностью выкупа предмета в собственность (ниже рыночной)
- лизинг без перехода в право собственности

Отличием лизинга от кредита будет являться права на собственность. При лизинге до конца договора объект принадлежит лизинговой компании, при кредите – сразу переходит к покупателю, но при этом имущество будет являться в залоге. Отличия так же прослеживаются и при обязательствах, при лизинге не нужен залог или поручители, при кредите наоборот. При всех отличиях наиболее позитивными в лизинге будет возможность возврата налога на добавленную стоимость (НДС), а также график платежей, в лизинге он устанавливается реальными возможностями покупателя. Также стоит отметить, что в договоре лизинга прописывается остаточная стоимость, её необходимо выплатить после конца договора только так можно получить в собственность объект. Амортизационные отчисления на используемый объект начисляются двумя методами: обычным и ускоренным. В случае применения лизинга возможно ускоренное списание имущества на себестоимость продукции с использованием коэффициента ускорения. Для того, чтобы использовать лизинг в качестве внешних источников финансирования необходимо обратиться в лизинговые компании, как правило, успешные сделки проводятся в крупных лизинговых компаниях [3, с. 131-132].

Таким образом, хотелось бы отметить, что нет однозначного ответа, что выбрать кредит или лизинг или же воспользоваться внутренними источниками финансирования, во всех вариантах есть свои достоинства и недостатки, и источники финансирования должны выбираться по оценке предприятия своих возможностей и перспектив, а так же из расчета выгоды с помощью финансовых расчетов. Если стоит задача в регулярном обновлении оборудования, что сейчас особо востребовано при современном ритме, то следует выбрать лизинг, если же цель – приобретение имущества, то целевой кредит. Но хотелось бы отметить, что лизинг является

очень удобным источником финансирования не только при модернизации производства, но и в кризисных условиях экономики, поэтому он остается одним из наиболее перспективным из источников финансирования предприятий.

Список литературы:

1. Агафонов, А. А. Особенности привлечения внешних источников финансирования предприятиями малого и среднего бизнеса / А. А. Агафонов // Экономика и управление в XXI веке: Тенденции развития. – 2016. – № 26. – С. 144-146.

2. Байгулов, Р. М. Развитие рынка интеллектуальной собственности: теория и практика. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российский государственный социальный институт. Москва, 2007.

3. Байгулов, Р. М. Рынка интеллектуальной собственности и проблемы ее коммерциализации. Р. М. Байгулов; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Ульяновский гос. ун-т. Ульяновск, 2006. Сер. ABC®

4. Беляева, И. В. Лизинг: Выбор эффективного источника финансирования инновационных проектов предприятием (фирмой) в условиях нестабильной экономики / И. В. Беляева // Вестник ТГУ. – 2009. – № 10 (78). – С. 67-72.

5. Петухова, Е. С. Обоснование источников финансирования инвестиционной деятельности на предприятии / Е. С. Петухова // Современные проблемы и пути их решения в науке, производстве и образовании. – 2018. – № 7. – С. 130-133.

6. Сотникова, Л. Н., Кукуш Л. И. Сопоставление цены различных источников финансирования реальных инвестиций на предприятии / Л. Н. Сотникова, Л. И. Кукуш // Финансовый вестник. – 2016. – № 4(35). – С. 16-23.

Глущенко М. Е., Абдуллина А. К.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Омский государственный технический университет

Аннотация: В статье проведен анализ статистической информации по динамике юридических лиц в экономике России, объему привлеченных и размещенных средств банковской системой РФ в части банковского об-

служивания корпоративных клиентов. Также рассмотрены наиболее перспективные формы банковского обслуживания юридических лиц в условиях стремительного развития информационных технологий.

Abstract: The article analyzes statistical information on the dynamics of legal entities in the Russian economy, the volume of attracted and placed funds by the banking system of the Russian Federation in terms of banking services to corporate clients. In addition, the most promising forms of banking services for legal entities in the conditions of rapid development of information technology are considered.

Ключевые слова: банки, юридические лица, кредиты, депозиты, динамика.

Key words: banks, legal entities, credits, deposits, dynamics.

В условиях жесткой конкуренции в банковской сфере коммерческие банки должны прикладывать большие усилия для удержания клиентов и расширения клиентской базы. Банкам нужно не только удовлетворять текущие потребности клиентов, но и устанавливать долгосрочные и прочные отношения с максимально возможным количеством клиентов, обеспечивая широкий круг их потребностей в финансовых услугах.

Юридические лица составляют значительно меньшую часть клиентской базы коммерческих банков (только около 6-7 % счетов, открытых в банках, принадлежит юридическим лицам). Однако обслуживание именно этой категории клиентов обеспечивает поступательное развитие экономики России. Так, по данным Банка России на 01.01.2019 года 43,2 % привлеченных кредитными организациями средств принадлежит юридическим лицам, совокупный кредитный портфель коммерческих банков РФ на 61% сформирован из средств, размещенных у корпоративных клиентов.

Проанализируем как изменилось количество юридических лиц в Российской Федерации, сведения о которых содержатся в Едином государственном реестре юридических лиц, за период с 2015 по 2019 гг. Данная информация представлена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика количества юридических лиц в Российской Федерации за 2015-2019 гг. по видам организаций

Показатели	Дата				
	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Количество юридических лиц всего, ед. в том числе:	4 659 623	4 820 432	4 553 818	4 371 335	4 006 917
Коммерческие организации, ед.	3 991 137	4 150 374	3 895 974	3 729 191	3 380 502
Некоммерческие организации, ед.	668 486	670 058	657 844	642 144	626 415

* - по данным ФНС РФ [1]

Исходя из данных представленных в табл. 1 можно сделать вывод о том, что количество юридических лиц в Российской Федерации за анализируемый период сокращается. За последние четыре года количество юридических лиц уменьшилось на 652 706 единиц (или на 14, 1 %). Причем, количество юридических лиц, зарегистрированных в качестве коммерческих организаций за анализируемый период уменьшилось на 15,3 %, а число некоммерческих организаций сократилось на 6,3 %. Такое значительное сокращение связано с общей неблагоприятной экономической ситуацией в России и ужесточением налогового администрирования.

Исходя из экономической сущности банковских операций, наиболее важными для корпоративных клиентов представляются в части пассивных операций – операции по привлечению свободных денежных средств клиентов, в части активных операций – операции по размещению финансовых ресурсов в производственно-хозяйственный оборот хозяйствующих субъектов.

Проведем анализ структуры и динамики объема средств юридических лиц по срокам привлечения и видам валюты, привлеченных кредитными организациями РФ за период 2017-2018 гг. Данный анализ представлен в табл. 2.

Таблица 2

Анализ структуры и динамики средств юридических лиц, привлеченных кредитными организациями РФ за 2017-2018 гг. *

Показатели	01.01.2017		01.01.2018		01.01.2019		Отклонение за 2 года, млн. руб.	Темп роста (снижения) за 2 года, %
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %		
Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц всего, в том числе:	16385170	100,0	17900432	100,0	21651970	100,0	5266800	132,1
1. В рублях всего, в том числе:	8529436	52,1	10952805	61,2	13893866	64,2	5364430	162,9
- до востребования	95864	0,56	225615	1,3	186852	0,9	90988	194,9
- на срок до 30 дней	2408029	14,7	2814790	15,7	3768304	17,4	1360275	156,5
- на срок от 31 до 90 дней	1610164	9,8	2437344	13,6	2648758	12,2	1038594	164,5
- на срок от 91 до 180 дней	1052932	6,4	2073884	11,6	2942473	13,6	1889541	279,5
- на срок от 181 дня до 1 года	921173	5,6	1117825	6,2	2121491	9,8	1200318	230,3
- на срок от 1 года до 3 лет	762328	4,7	519235	2,9	451754	2,1	-310574	59,3
- на срок свыше 3 лет	1678946	10,3	1 764 112	9,9	1774234	8,2	95288	105,7
2. В иностранной валюте	7855734	47,9	6947627	38,8	7758104	35,8	-97630	98,7

* - по данным Банка России [2]

Исходя из данных представленных в табл. 2 можно сделать следующие выводы. Объем депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц за исследуемый период увеличился на 5 266 800 млн. рублей, что составило 32,1 % прироста. Наибольшую долю занимают депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц в рублях. За 2017-2018 гг. доля этих депозитов составляет около 60 % и ежегодно увеличивается. В стоимостном выражении прирост рублевых депозитов составил 5 364 430 млн. руб. (или 63 %). За два исследуемых года доля депозитов в иностранной валюте сократилась с 48 % до 36 %. В стоимостном выражении величина этих депозитов также уменьшилось на 97630 млн. руб. (или на 1,3 %).

Анализируя структуру рублевых депозитов юридических лиц, можно отметить, что наибольшую долю составляют депозиты, открытые на срок до 30 дней (15-17 % всех депозитов), также значительны доли депозитов, открытых на срок до 3 и 6 месяцев. Причем в течение исследуемого периода доли депозитов с наименьшим сроком размещения возрастают, а доли долгосрочных вкладов (срок размещения от 1 года и более) стабильно уменьшаются (с 15 % до 10,3 %). Данная динамика свидетельствует о нестабильной экономической ситуации, в условиях которой юридические лица не уверены в постоянстве своих доходов и надежности банковской системы. Вместе с тем, необходимо отметить, что доля вкладов до востребования ничтожно мала (около 1 %), что говорит о том, что организации стремятся извлечь максимально возможную выгоду из имеющихся финансовых ресурсов, размещая их хоть и на короткий период, однако под определенный процент вознаграждения.

Для наглядного представления ситуации отразим динамику средств юридических лиц, привлеченных кредитными организациями, в разрезе видов валют на рис. 1.

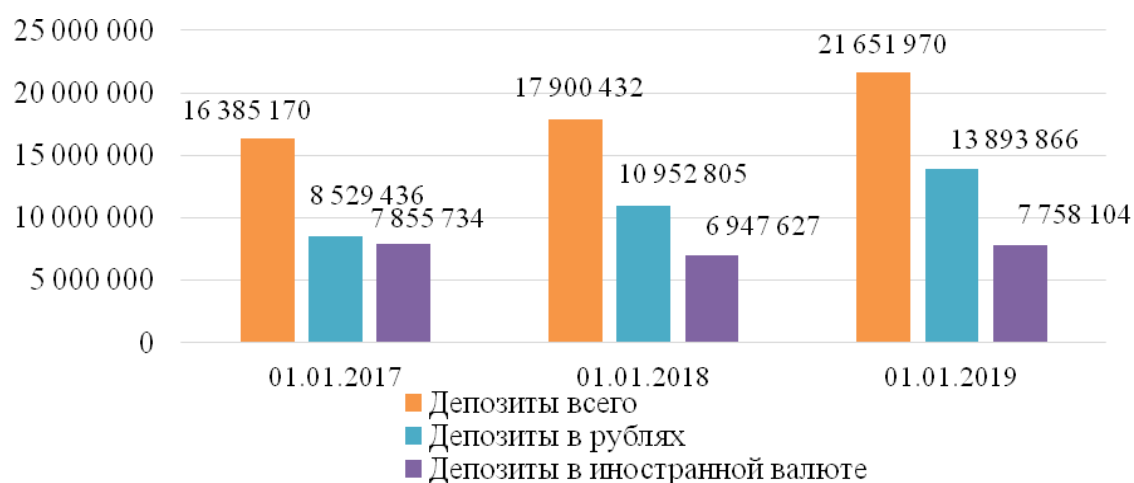


Рис. 1. Динамика средств юридических лиц, привлеченных кредитными организациями РФ в 2017-2018 гг.

Данные, представленные на рис. 1, подтверждают вывод о росте объемов всех привлеченных депозитов, в том числе рублевых депозитов, и уменьшении величины валютных депозитов юридических лиц.

Далее рассмотрим, как изменился объем кредитов, выданных юридическим лицам банковской системой РФ в целом и в разрезе крупнейших банков России в 2017-2018 гг. (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика объема кредитов, выданных юридическим лицам
банковской системой РФ в 2017-2018 гг., млн. руб.***

Наименование банка	01.01.2017	уд. вес, %	01.01.2018	уд. вес, %	01.01.2019	уд. вес %	Откло- нение за 2 года	Темп роста за 2 года, %
Выдано кредитов все- го, в том числе:	35 579 643	100,0	38 452 742	100,0	45 005 060	100,0	9425417	126,5
1. Сбербанк России	10 429 464	29,3	10 955 322	28,5	12 419 971	27,6	1990507	119,1
2. ВТБ	4 703 498	13,2	5 312 216	13,8	6 978 113	15,5	2274615	148,3
3. Газпромбанк	3 235 650	9,1	3 419 401	8,9	3 711 725	8,2	476075	114,8
4. Россельхозбанк	1 405 237	3,9	1 532 533	4,0	1 733 947	3,9	328710	123,4
5. Альфа – Банк	1 216 267	3,4	1 320 962	3,4	1 589 113	3,5	372846	130,7

* - по данным Банка России [2]

Данные табл.3 позволяют сделать следующие выводы. Объем выданных кредитов для корпоративных клиентов за период 2017-2018 гг. увеличился на 26,5 %, что составило 9425417 млн. руб. прироста. Анализируя роль крупнейших банков в кредитовании экономики России, можно отметить, что их доли на рынке кредитования стабильны. Так Сбербанк выдает около 30 % всех корпоративных кредитов, доля ВТБ держится на уровне 13-15 %, Газпромбанка - 8-9 %, Россельхозбанк и Альфа-банк выдают по 3-4 % от общей величины кредитов для юридических лиц. Во всех рассматриваемых банках наблюдается положительная динамика объема кредитования юридических лиц.

Оценивая динамику сокращения количества юридических лиц в экономике России и данные о размещении средств коммерческими банками в производственно-хозяйственный оборот юридических лиц можно сделать вывод о росте кредитной нагрузки на субъекты хозяйствования. Так на 01.01. 2017 г. на 1 юридическое лицо приходилось в среднем 7,813 млн. руб. кредитов, на 01.01.2019 г. – уже 11,238 млн. руб., что означает рост закредитованности юридических лиц за два последних года на 44 %.

Оценивая перспективы развития предоставления банковских услуг для корпоративных клиентов, можно отметить, что современной тенденцией в обслуживании юридических лиц является внедрение и широкое применение различных форм дистанционного банковского обслуживания. Дистанционное банковское обслуживание – это предоставление возможности

клиентам осуществлять банковские операции с использованием разнообразных каналов телекоммуникации [3]. Корпоративным клиентам дается возможность получать информацию по своим счетам, управлять ими через применение имеющихся телекоммуникационных средств, не совершая визит в банк. Предоставление банком своим клиентам подобного вида услуг в условиях интенсивного развития информационных технологий и стремления потребителей к комфорту является непременным условием конкурентоспособности банка.

Выделяют следующие преимущества использования систем дистанционного банковского обслуживания по сравнению с традиционным банковским обслуживанием:

- сокращение затрат на обработку и хранение бумажной документации;
- возможность с помощью стандартного интернет-браузера отправлять и подготавливать платежные документы;
- возможность в режиме реального времени совершать мониторинг платежных документов и получать актуальные сведения по состоянию расчетных счетов;
- постоянный доступ для клиентов к своим счетам из любой точки мира.

Выделяют три основных способа взаимодействия, с помощью которых банк проводит обслуживание юридических лиц:

- интернет-клиент;
- банк-клиент;
- обслуживание по телефону [4].

Клиент-банк – это система дистанционного банковского обслуживания, с помощью которой можно отправлять и подготавливать платежные документы, получать информацию о движении денежных средств по счетам, а также взаимодействовать с сотрудниками банка посредством обмена сообщениями сводного формата.

Интернет-клиент для юридических лиц (интернет-банкинг) – это система, которая дает возможность клиентам банка дистанционно осуществлять все виды платежных операций по своему счету, а также мгновенно получать нужную информацию для взаимодействия с банком. Все имеющиеся документы, а также иные ресурсы необходимые клиенту для работы с банком находятся на стороне коммерческого банка. Это позволяет не зависеть от определенного программного средства, а получать доступ из любого удобного места, где имеется подключение к интернет-сети.

Телефонный банкинг обладает ограниченным набором функций по сравнению с ранее рассмотренными системами, однако дает возможность клиентам осуществлять ввод заявок об осуществлении платежей, а также получать информацию о суммах поступлений на счета и об остатке на сче-

тах. Передача данных от клиента может осуществляться различными способами, которые включают в себя использование телефона и голосового меню, общение клиента с оператором телефонного обслуживания, а также посредством передачи сообщений.

Таким образом в условиях экономического кризиса и возможной рецессии коммерческие банки должны прикладывать большие усилия для формирования лояльности существующих клиентов, завоевания новых клиентских рынков через повышение надежности, скорости и комфортности совершения финансовых операций клиентов – юридических лиц.

Список литературы:

1. Федеральная налоговая служба РФ. [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/regstats/.
2. Центральный Банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/pdco/sors/retro/>.
3. Актуальные направления развития банковского дела: монография / коллектив авторов, под ред. Н. Э. Соколинской, И. Е. Шакер. – М.: КноРус, 2018. – 250 с.
4. Бурмистрова, П. Д., Шаталова, Е. П. Дистанционное банковское обслуживание как средство модернизации банковских услуг / П. Д. Бурмистрова, Е. П. Шаталова // Вестник ГУУ. 2018. № 11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/distantionnoe-bankovskoe-obsluzhivanie-kak-sredstvo-modernizatsii-bankovskih-uslug> (дата обращения: 24.05.2019).

Глущенко М. Е.

БАНКОВСКИЕ КАРТОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Омский государственный технический университет

Аннотация: В статье исследованы и обобщены социологические исследования финансовых организаций по доступности, широте применения банковских карт ведущих платежных систем, действующих на территории России – Visa, Mastercard, «Мир». Кроме того, проанализированы особенности поведения держателей банковских карт, причины роста российского рынка банковских карточных продуктов, выявлены факторы, сдерживающие рост безналичных платежей среди населения.

Abstract: In the article, the author investigates and summarizes the sociological research of financial institutions on the availability, the breadth of the

use of Bank cards of the leading payment systems operating in Russia – Visa, Mastercard, «MIR». In addition, the features of the behavior of cardholders, the reasons for the growth of the Russian market of Bank card products are analyzed, the factors limiting the growth of non-cash payments among the population are identified.

Ключевые слова: банковские карты, безналичные платежи, физические лица, платежные системы.

Key words: bank cards, non-cash payments, individuals, payment systems.

Направление кредитных карт считается одним из наиболее перспективных видов потребительского кредитования в мире и в РФ в том числе. До сегодняшнего дня российский рынок считается слабо насыщенным банковскими карточными продуктами и имеет потенциал для роста даже в условиях экономической рецессии.

Уровень проникновения кредитных карт в РФ (285 карт на тысячу человек) находится на уровне развивающихся стран (Польша – 300 карт на тысячу человек, Вьетнам – менее 100 карт на тысячу человек). В развитых странах этот показатель гораздо выше: в США и Канаде – 4200, в Японии – 2300 карт на тысячу человек [3].

В России, как и во всем мире, доля безналичных платежей населения с помощью банковских карт растет год от года. В конце 2018 года компания Mastercard представила результаты ежегодного исследования MasterIndex в России, которое изучает динамику и тенденции распространения безналичных способов оплаты и выявляет покупательские предпочтения и особенности использования банковских карт. Результаты опроса показали стабильный рост популярности электронных платежей среди россиян.

В 2018 году безналичные платежи на российском финансовом рынке по своей доле впервые превысили наличные. Так, на конец 2018 г. в общем объеме расчётов в розничной торговле на оплату по банковским картам пришлось 56 % операций, хотя ещё в 2014 году показатель составлял только 25 %. Такая динамика свидетельствует о росте доверия населения к подобного рода платежам и более широком распространении электронных инструментов в финансово-хозяйственном обороте страны.

В 2017 году 88 % россиян уже были держателями банковских карт. Согласно результатам опроса Mastercard, 21 % граждан оплачивали покупки только картами, исключительно 23% населения предпочитали наличный порядок расчётов за товары и услуги, около 56 % активно используют оба варианта расчетов.

По данным Mastercard, в 2017 году в России абсолютным лидером по числу держателей карт стала Москва (90 % населения города имеют бан-

ковские карты). Одновременно высокий показатель зафиксирован в Уральском (81 %) и Северо-Западном (77 %) федеральных округах [4].

Согласно статистическим исследованиям ВТБ, наибольшей популярностью безналичные платежи пользуются в таких сегментах экономики, как покупка цифрового контента и авиабилетов – 90-95 %, покупки в супермаркетах – 70 %, оплата товаров в магазинах у дома – 50-60 %, оплата продукции и услуг предприятий малого и микробизнеса – 20-25 % [2]. Высокий спрос на электронные платежи также можно отметить в сфере ресторанного бизнеса и в расчётах за товары длительного пользования.

Эксперты по исследованию рынка Сбербанка считают, что инфраструктура безналичного расчета в России практически сформировалась. Безналичные платежи принимают около 1,6 млн. торговых точек по всей стране, которые суммарно охватывают 95 % всех расходов граждан.

Основными преимуществами безналичной оплаты покупок россияне назвали удобство расчетов (76 %) и высокую скорость проведения платежа (74 %). Для 70 % респондентов важна безопасность безналичных платежей, 69 % – возможность переводить деньги с карты на карту, 67 % – возможность оплачивать покупки в интернете.

Вескими поводами использовать банковские карты 61 % граждан считают наличие кешбэка с покупок, возможность платить за проезд в общественном транспорте в России и за рубежом (42 %), а также инновационную опцию – оплачивать покупки с помощью смартфонов (41 %). Всё это ещё больше отдаляет клиентов от традиционного использования наличных денежных средств в качестве единственно возможного средства платежа [5].

Однако барьеры для использования банковских карт всё ещё существуют. Среди основных: «привычка платить наличными», «трудно контролировать безналичные расходы» и «боязнь мошенничества». Такие причины, как «я не знаю, как это сделать» и «карты не принимаются», стали встречаться реже, что говорит о распространении финансовой грамотности и развитии платёжной индустрии.

Национальная система платежных карт (оператор карт «Мир») была создана в 2014 году для обслуживания банковских платежей в России, после того как Visa и Mastercard перестали принимать карты банков, попавших под западные санкции из-за присоединения Крыма. Для минимизации санкционных рисков правительством было решено создать собственную платежную систему «Мир» и выпускать банковские карты для россиян под этим брендом. Первые карты «Мир» были выпущены в конце 2015 года. Они предназначены в основном для использования внутри страны, за рубежом их не принимают, за исключением кобрендинговых продуктов с Mastercard или японской JCB. Большинство пользователей карт «Мир» – это работники бюджетной сферы, зарплаты которых, согласно законода-

тельству, с 1 июля 2018 года перечисляются только на карты «Мир». К 1 июля 2020 года в число пользователей карт «Мир» должны войти и все пенсионеры, в том числе военные.

Проанализируем как изменилась структура держателей карт разных платежных систем в банковской системе России в течение 2018 года (табл. 1).

Таблица 1

**Доля активных карт физических лиц в 2018 г. в разрезе
платежных систем, % ***

Карты платежных систем	01.01.18	01.01.2019	Изменение
Visa	45	39,5	- 5,5
Mastercard	42	35,7	- 6,3
МИР	12,5	24,5	12,0
Другие	0,5	0,3	- 0,2
Всего банковских карт	100,0	100,0	-

* - по данным Федеральной антимонопольной службы РФ [5].

Доля активных карт Visa у населения за год (с 1 января 2018 года по 1 января 2019 года) снизилась с 45 до 39,5 %, а Mastercard – с 42 до 35,7 %. Снижение долей международных платежных систем происходит на фоне удвоения доли активных карт «Мир» – с 12,5 до 24,5 %. Национальные карты «Мир», на которые с 01 июля 2018 года законодательно перевели все зарплаты бюджетников забрали в течение 2018 года у Visa долю рынка в 5,5 %, а у Mastercard – более 6 %.

Проведем сравнительный анализ объема безналичных платежей за товары и услуги по картам разных платежных систем за период 2017-2018 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Объем и структура платежей по картам разных платежных систем в 2017-2018 гг. *

Карты платежных систем	2017 г.		2018 г.		Изменение		
	трлн. руб.	уд. вес, %	трлн. руб.	уд. вес, %	абсолютное, трлн. руб.	темпа роста, %	уд. вес, %
Visa	8,2	52,5	10,4	47,3	2,2	126,8	- 5,2
Mastercard	6,4	40,7	8,3	38,0	1,9	129,7	- 2,7
«Мир»	0,3	2,1	2,7	12,6	2,4	в 9 раз	10,5
Другие	0,7	4,7	0,5	2,1	- 0,2	71,4	- 2,6
Всего	15,6	100,0	21,9	100,0	6,3	140,3	-

* - по данным Федеральной антимонопольной службы РФ [6].

Несмотря на то что у карт «Мир» почти четверть активных пользователей, их доля в общем объеме безналичных платежей в два раза ниже – 12,6 % по итогам 2018 года, хотя по сравнению с 2017 годом она выросла в 5,9 раза (с 2,1 % до 12,6 %). Почти половина платежей приходится на карты Visa (47,3% в 2018 г. против 52,5 % в 2017 г.), доля Mastercard в 2018 году снизилась на 2,7 % и составила 38 % (в 2017 г. – 40,7 %).

В денежном выражении держатели карт Visa в прошлом году оплатили товары и услуги на 10,4 трлн руб. (прирост составил 26,8 %), Mastercard – на 8,3 трлн руб. (прирост 29,6 %), «Мир» – на 2,7 трлн. руб. (рост в 9 раз). В целом за 2018 год рынок безналичных платежей в России вырос на 40,3 %, почти до 22 трлн. руб.

Наглядно соотношение объемов транзакций по банковским картам разных платежных систем, а также долей работающих карт в 2018 г. представлено на рис. 1.



Рис. 1. Платежи физических лиц с использованием банковских карт в России в 2018 году

Карты «Мир» по состоянию на 01.01.2019 г. выпускали и обслуживали 305 банков, эмиссией и эквайрингом карт Visa занималось 260 банков, Mastercard – 291 банк. Всего в России выпуск карт в 2019 г. осуществляют 338 банков, а обслуживание карт – 245.

В целом можно отметить, что объем безналичных платежей населения по банковским картам нарастает год от года стремительными темпами. По прогнозам банковских экспертов, в ближайшие два года рост рынка безналичных платежей будет превышать 20 % ежегодно. Но бурный рост, как в предыдущие годы уже невозможен. Сейчас число карт на руках клиентов превышает 200 млн. и специалисты считают, что рынок близок к насыщению, хотя количество и объем операций по этим картам будет постепенно расти.

Драйверами роста станут несколько факторов:

1. Банк России планирует в 2019 году осуществить полный запуск системы быстрых платежей. Сервис позволяет клиентам разных банков

мгновенно переводить деньги по упрощенной форме, в том числе по номеру телефона. По сведениям Банка России, регулятор уже получил 98 заявок от банков на присоединение к системе быстрых платежей. Российские банки начали осуществлять денежные переводы в системе быстрых платежей с 28 января 2019 г. До 1 сентября, согласно требованию ЦБ РФ, к системе планируется подключить все системно значимые банки.

Специалисты Банка России прогнозируют, что на фоне запуска системы быстрых платежей доля безналичных расчётов по итогам 2019 года должна увеличиться до 66% [1]. Вместе с тем, в текущих условиях показатель может оказаться выше этих прогнозов и составить порядка 70%. Во втором полугодии 2019 г. будут возможны переводы в пользу юридических лиц.

Исследователи НИУ ВШЭ считают, что столь высокие темпы роста связаны с тем, что Россия позже остальных стран включилась в процесс развития современных платёжных инструментов. В частности, использование пластиковых карт стартовало только после их активной реализации в развитых странах. Кроме того, относительно слабо внедрялись и другие инструменты, например, чековые книжки [3].

2. Стимулятором роста карточных операций станет увеличение количества POS-терминалов, которое на российском рынке пока не достигло оптимального для клиентов значения и отстает от показателей европейского финансового рынка.

Аналитики Сбербанка оценили, что в 2019 г. рынок наличных расчётов, потенциально доступный для охвата безналичными решениями, составляет 11 трлн руб.:

- транспорт - 1,2 трлн. руб.;
- школы - 0,3 трлн. руб.;
- розничная торговля - 7,5 трлн. руб.;
- государственные услуги - 2 трлн. руб. [5].

В настоящее время рост безналичных платежей в России наблюдается преимущественно в крупных городах. При этом небольшие города и особенно деревни пока слабо охвачены системой безналичных платежей, в отличие от некоторых развитых стран, где данный показатель приближается к 100%.

Слабый охват безналичными платежами объясняется недоступностью в некоторых местах России сети Интернет и низкой финансовой грамотностью населения. 95 % населённых пунктов сельской местности в России не имеют банковских офисов. Данная проблема планируется решаться через запуск спутников «Роскосмоса», которые позволят жителям сельской местности использовать мобильные устройства и, как следствие, пользоваться мобильным банкингом.

По оценкам специалистов платежной системы Visa, на сегодняшний день Россия занимает первое место в мире по объему переводов средств с карты на карту. Рост все большей популярности кредитных карт у населения обусловлен также наличием беспроцентного периода, который весьма выгоден клиентам в условиях нехватки финансовых ресурсов, и они с большой охотой пользуются им. Однако еще несколько лет назад 95 % операций с картами представляли собой снятие денег в банкомате. Сейчас около 50 % физических лиц уже расплачиваются с помощью современных платёжных средств.

Как показывают банковские маркетинговые исследования клиент при выборе кредитной карты ориентируется на дополнительные возможности, которые она может дать. Среди популярных дополнительных опций как получение кэшбэка с покупок, так и начисление бонусных миль для последующей оплаты ж/д-, авиабилетов, отелей, что весьма выгодно для путешественников. Кроме того, есть возможность накапливать баллы, а затем тратить их в тех или иных торговых сетях.

Таким образом, с появлением на финансовом рынке новых банковских продуктов и инновационных услуг россияне становятся финансово грамотнее и стараются наиболее эффективно, с максимальной выгодой использовать их. Обороты по банковским кредитным и дебетовым картам растут год от года, что связано с появлением продуктов, стимулирующих переход на безналичную оплату, таких как кэшбэк, бонусные баллы, а также ростом финансовой грамотности клиентов.

Список литературы:

1. Банк России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/pdko/sors/retro/>.
2. ВТБ. [Электронный ресурс]. URL: https://www.vtb.ru/akcionery-i-investory/finansovaya-informaciya/presentations/#tab_2_1#.
3. НИУ ВШЭ. Российский банковский сектор и рынок кредитных карт [Электронный ресурс]. URL: <https://dcenter.hse.ru/otrasli>.
4. Mastercard. Исследование MasterIndex: большинство жителей России предпочитают безналичные способы оплаты. [Электронный ресурс]. URL: <https://newsroom.mastercard.com/ru/press-releases/исследование-masterindex-большинство-жителей/>.
5. Сбербанк России. Сбербанк. День Аналитика 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/investor-presentation>.
6. Федеральная антимонопольная служба. Дорожная карта по развитию конкуренции на рынке финансовых услуг. 06.09.2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://fas.gov.ru/documents/655215>.

Денисова Д. С., Тимагина Ю. А.

ВЕНЧУРНАЯ ФИЛАНТРОПИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В данной статье будет рассмотрено такое явление, как венчурная филантропия, её история, принципы, возможности применения в жизни на примере зарубежных компаний.

Abstract: This article will consider such a phenomenon as venture philanthropy, its history, principles, and possibilities of application in life on the example of foreign companies.

Ключевые слова: Венчурная филантропия, благотворительность, инвестиции.

Key words: Venture philanthropy, charity, investments.

Венчурная филантропия – это инструмент, который с помощью финансовых потоков позволяет создать и развить эффективные социальные проекты и организации.

Концепция венчурной филантропии появилась в 90-х годах в США в хай-тек сфере. Именно в это время остро встал вопрос об эффективности использования средств для благотворительности. Подход венчурных филантропов позволил провести аналогию между благотворительной деятельностью и инвестиционной компанией, а именно: в использовании избирательного долгосрочного финансирования и активной консультативной поддержки целями. Таким образом, не просто реализуются единичные проекты, а создаются эффективно работающие социальные институты, приносящие пользу обществу на долгосрочной основе и увеличивающий социальный эффект благодаря более профессиональному подходу в работе с донорами.

Несмотря на то, что данное явление появилось в США, оно так же получило распространение в Европе, благодаря развитой европейской финансовой системе и высокому уровню корпоративной культуры.

В 2005 году в Оксфордском университете была образована Европейская ассоциация венчурной филантропии.

Независимым консультантом Д. Кэррингтоном было определено четыре «составные части и источника» этой формы благотворительности: исследователи из Гарварда; dot.com, или миллионеры; социально ответственные компании; разочарованные грантодающие фонды.

Основой первой формы является статья К.Леттса, У.Райана, А.Гроссмана «Благотворительный капитал: чему фонды могли бы поучиться у венчурных капиталистов?»

Вторая форма из dot.com была описана Дж. Колвином в журнале Fortune. На поздней стадии некоторые интернет-предприниматели решили, если у них получилось заработать деньги более умным способом, чем в классическом бизнесе, то и тратить эти деньги они будут более продвинутым способом.

Третьей формой считаются социально ответственные компании, которые перешли к поддержке благотворительных и других местных инициатив путем финансирования, бесплатной профессиональной помощи и др..

Четвертой формой являются «разочарованные» эффективностью благотворительности фонды.

Венчурная филантропия позволяет какой-либо организации осуществить воплощение своих идей в социальной сфере и сделать это как можно более профессионально и качественно. За счёт этого возможно создание целых социальных институтов, которые комплексно работают над устранением социальной проблемы, в отличие от отдельных точечных проектов.

Можно выделить следующие особенности венчурной филантропии:

- инвестор имеет тесные связи с благотворительной организацией;
- венчурная филантропия включает в себя различные способы финансирования (гранты, займы и т.д.);
- рассчитана на долгосрочную финансовую поддержку;
- включает в себя, в том числе, и коучинг благотворительной организации по вопросам планирования и управления;
- венчурная филантропия в большей степени нацелена не на поддержку отдельных проектов, а на развитие компании, которая осуществляет эти социальные проекты.

Осуществление деятельности по филантропии может проходить в нескольких вариантах:

1. Традиционном (инвестирование в конкретные проекты).
2. Каталитическом (инвестиции в устранение провалов рынка).
3. Построение новой организации.

В современной экономике венчурная филантропия сталкивается со следующими проблемами:

1. Пока ещё не ясно насколько эффективна эта практика будет на международном уровне.
2. Так же на юридическом уровне не прописано то, в какой форме венчурная филантропия должна взаимодействовать с государственными институтами.

3. Остро стоит вопрос об оценке значимости венчурной филантропии, так как многие социальные явления нельзя измерить конкретными цифрами.

Если обратиться к мировому опыту, то довольно показателен пример фонда Venturesome, созданного в 2002. Данный фонд использует следующие принципы в своей работе:

1. Соблюдение баланса между желаемым социальным эффектом и риском.

2. Хеджирование финансовых рисков.

Venturesome предоставляет финансирование маленьким и средним НКО и другим организациям, имеющим социальные цели, в виде гарантий, беззалогового кредитования, инвестиций в капитал или «квазикапитал». Фонд стремится к тому, чтобы заставить деньги доноров «работать интенсивнее» путем их рециркуляции. На начальном этапе предполагалось, что деньги смогут оборачиваться 4–5 раз в течение 10 лет; сейчас этот показатель уже намного выше.

Со времени основания Venturesome провел 110 сделок на общую сумму 7,1 млн фунтов, из которых 3,4 млн уже возвращены в фонд.

Рассматривая конкретные примеры деятельности компании необходимо отметить работу фонда с компанией Book Aid International.

Данная компания занимается оказанием помощи библиотекам в развивающихся странах мира и распространением книг. У руководства организации появилась идея с почтовыми рассылками, и фонд Venturesome предоставил им гарантию на дополнительное финансирование. В итоге кампания оказалась успешной.

Для России, на наш взгляд, венчурная филантропия могла бы способствовать развитию действительно важных социальных проектов, так же данная практика могла бы оказать существенную поддержку компаниям, чья деятельность социально значима, но они не являются государственными.

Список литературы:

1. Байгулов, Р.М., Прохорова, Л.М. Инновационная привлекательность вовлечения интеллектуальной собственности в нематериальные активы. Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2006. - № 1 (2). - С. 35-38.

2. Байгулов, Р.М. Рынка интеллектуальной собственности и проблемы ее коммерциализации. Р. М. Байгулов; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Ульяновский гос. ун-т. Ульяновск, 2006. Сер. ABC®

3. Кловацкий, А.Ю., Байгулов, Р.М., Тимагина, Ю.А. Роль инвестиции в доленое строительство в РФ. В сборнике: Актуальные вопросы эко-

номики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства. Материалы III-й Международной научно-практической конференции, 2015. - С. 116-118.

4. Прохорова, Л.М., Байгулов, Р.М. Инновационная активность и НТП в Ульяновской области. В сборнике: Молодежь и наука XXI века, материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: А.В. Дозоров главный редактор, М.А. Багманов, В.И. Костин, В.И. Курдюмов, Д.А. Васильев, М.В. Постнова, А.В. Бушов, В.А. Исайчев, Ю.Б. Никульшина. - 2006. - С. 242-247.

5. <https://medium.com/@phil.tech/phil-tech>

6. <http://www.nb-forum.ru>

7. <https://ru.toptipfinance.com>

Егорова Ю. Д., Тимагина Ю. А.

СТРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО КАК ФАКТОР ТОРМОЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: Страховой рынок является одной из составляющих финансового рынка России. В 2018-2019 гг. страховой рынок показал бурный рост, совершенствование процедур страхования, появление новых страховых продуктов. В годы кризиса 2014-2015 гг. страховой рынок пережил спад деловой активности, ввиду оттока потребителей страховых услуг из-за повышения тарифов и снижения реальных и номинальных доходов населения. Несмотря на благоприятную экономическую обстановку в стране, существует ряд факторов, замедляющих функционирование данного рынка. Одним из таких факторов является страховое мошенничество с целью получения личной выгоды.

Abstract: The insurance market is one of the components of the financial market of Russia. In 2018-2019 the insurance market showed rapid growth, improvement of insurance procedures, the emergence of new insurance products. In the years of the crisis of 2014-2015. The insurance market has experienced a slowdown in business activity due to the outflow of consumers of insurance services due to higher tariffs and lower real and nominal incomes of the population. Despite the favorable economic situation in the country, there are a number of factors that slow down the functioning of this market. One of these factors is insurance fraud for personal gain.

Ключевые слова: страховой рынок, страховое мошенничество, страховая премия, страхователь, страховая сумма.

Keywords: insurance market, insurance fraud, insurance premium, policyholder, insurance amount.

Страховой рынок в России считается достаточно молодым и развивающимся, 1990-е – период демократизации страхового рынка считается отправной точкой в становлении страхового рынка. В связи с этим правовое регулирование страхового рынка может содержать «лазейки», с помощью которых лицо осуществляет противоправное деяние с целью получения выгоды. Согласно статистическим данным Генпрокуратуры, в России страховое мошенничество возросло в 2,5 раза.

При этом следует обозначить сущность данного понятия, то есть что принято считать мошенничеством на страховом рынке. Мошенничество в сфере страхования – это преступление, совершенное путем обмана относительно наступления страхового случая или завышения размера страховой выплаты. Примером страхового мошенничества считается сообщение заведомо ложных сведений об обстоятельствах, подтверждающих наступление страхового случая, инсценировка ДТП, несчастного случая, хищения застрахованного имущества.

Существуют следующие виды мошенничества в сфере страхования: завышение стоимости застрахованного имущества; инсценировка страхового случая; действия недобросовестных посредников, которые выкупают у страхователей право требования страхового возмещения [1, с. 2-6].

Действия мошенников оказывают негативное влияние не только на страховые компании, страхователей, но и на экономику и рынок страхования в целом. Во-первых, страховые компании терпят убытки: например, касательно сегмента ОСАГО (так как именно данный вид страхования наиболее привлекателен для мошенников), по итогу 2017 года из суммы в 17,9 миллиарда рублей приходится на страховые выплаты (основное требование за ущерб от аварии); ещё 19,5 миллиарда рублей направлены на накладные расходы, то есть штрафы, пени, неустойки, моральный ущерб, расходы на экспертизу и посредников. Каждый год количество мошеннических и недобросовестных действий увеличивается, что подтверждается статистическими данными: суммарный объём выплат страховщиков ОСАГО в 2017 году превысил 205 миллиардов рублей, а общая премия за тот же период составила 224 миллиарда рублей.

Касательно прогнозов в 2019 году по официальным данным Банка России, то прирост рынка оценивается на уровне в 13-14%, поскольку за первые девять месяцев 2018 года, по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, страховщики увеличили сборы премий уже на 13,7% – до 1,1 трлн рублей. Выплаты же уменьшились на 6,7% и составили 368,9 млрд рублей.

Более того из-за мошеннических махинаций на страховом рынке добросовестные пользователи страховых услуг могут недополучать качественные услуги, так как страховой фонд складывается из средств страхователей, которые оплачивают страховую премию, соответственно чем больше сфальсифицированных выплат мошенникам, тем меньше объем страхового фонда [4, с. 35-36]. Это сказывается не только на финансовой устойчивости страховой компании, но и на размере потенциальных возмещений страхователям в случае наступления страхового события.

Высокий уровень мошенничества, особенно в небольших регионах (южные регионы – Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь, в лидеры по страховому мошенничеству выходит Иваново.), влияет на присутствие крупных страховых компаний, так как в таких регионах у страховой компании нет стимула оставаться на рынке, оставляя свою долю малым страховым компаниям. Данная тенденция негативно сказывается на географии присутствия страховых компании, разнообразии, внедрении и качестве предоставляемых услуг. Чем меньше участников на страховом рынке, при этом текущие требования к компаниям продолжают расти, тем более остро возникает вопрос доступности услуги. Частично эта проблема снимается развитием онлайн-страхования, однако пока цифровое страхование сильно ограничено в своих возможностях. Все это может привести к снижению доступности и росту уровня негатива среди пользователей услуг [5, с. 45-54].

Так проблема мошенничества становится с годами все более актуальной и является препятствием для развития рынка в целом, то Всероссийским союзом страховщиков (ВСС) рассматривается проект риск-офиса, включающий создание различных карт рисков, что позволит не только более точно закладывать тарификацию, но и будет помогать более точно «предугадывать» вероятность наступления страхового события в конкретном регионе в конкретный период времени.

Совместная работа страхового сообщества по противодействию мошенничеству на уровне отдельной компании и в рамках работы профильных комитетов ВСС будет способствовать изменению ситуации в судах и услуги «черных» юристов перестанут пользоваться спросом. Уже сейчас такие региональные компании, как, например, «НАСКО» и «ЮжУралЖАСО» достигли определенных успехов в борьбе с мошенничеством в разных линиях бизнеса: поэтому в Татарстане и Челябинской области замечен прогресс в части снижения уровня убыточности ОСАГО, особенно – судебных выплат с участием автоюристов. Такой опыт нужен и на федеральном уровне.

Для того чтобы снизить количество мошеннических операций, необходим комплексный подход: с участием Банка России проводятся совещания по выработке мер по борьбе со страховым мошенничеством в субъек-

тах РФ, а также на уровне заместителей генеральных прокуроров федеральных округов, то есть необходима координация усилий регулятора, страхового сообщества, правоохранительных органов и местных органов власти [6]. Переход на электронную форму покупки полиса поможет минимизировать риск мошенничества.

Осуществление мошеннических операций невозможно искоренить полностью, но пока данный показатель растет, непосредственно потребитель может испытывать недоверие к страховому рынку в целом, что будет влиять на спрос и динамику оказания страховых услуг, их качество, обновление.

Список литературы:

1. Бабурина, Н. А. Страхование. Страховой рынок России : учебное пособие для вузов / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. – Москва : Юрайт, 2018. – 127 с.

2. Байгулов, Р.М., Никифорова, Н.Н., Баратюк, Е.М. Сколько банков нужно стране. В сборнике: Ученые записки Инзенского филиала Ульяновского государственного университета Ульяновский государственный университет, под научной редакцией Р.М. Байгулова. Ульяновск, 2011. С. 26-29.

3. Бородина, Н.В., Байгулов, Р.М. Построение цифровой экономики через систему профессионального образования. В сборнике: Труды Седьмой научной конференции с международным участием "Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования" (пленарное заседание). 2017. С. 8-10.

4. Исламов, Ф. Ф. Проблемы формирования и функционирования рынка страховых услуг России / Ф. Ф. Исламов. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – 92 с.

5. Исламов, Ф. Ф. Социально-экономические аспекты развития рынка страховых услуг: учебник / Ф. Ф. Исламов. – Германия: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013. – 151 с.

6. Российская Федерация. Законы. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств: фед. закон принят 25.04.2002 № 40-ФЗ (ред. от 04.11.2015) [Принят Гос. Думой 3 апреля 2002 г. : одобрен Советом Федерации 10 апреля 2002 г.].

7. Сковиков, А.Г., Чаплыгина, М.И., Байгулов, Р.М. Цифровая экономика: новый взгляд на систему образования. В сборнике: Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования Труды Седьмой Всероссийской научной конференции с международным участием, 2017.- С. 35-37.

Ивашечкина М. Е.

ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ, ПРИНИМАЕМЫЕ ФИРМАМИ

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: в данной статье рассматриваются виды финансовых решений фирм, области принятия данных решений, финансовые инструменты, задачи фирм, рассматриваются трудности взаимодействия акционеров и руководителей фирмы, а также факторы трудностей для агентов.

Abstrac: this article discusses the types of financial decisions of firms, the field of decision-making, financial instruments, tasks of firms, the difficulties of interaction between shareholders and managers of the company, as well as factors of difficulties for agents.

Ключевые слова: финансы, фирмы, финансовые решения, деньги, виды финансовых решений, акционеры, менеджеры.

Keywords: Finance, firms, financial decisions, money, types of financial decisions, shareholders, managers.

Фирма – это субъект экономики, который производит товары и услуги. В данном контексте фирма понимается как предприятие, организация, корпорация.

Любую фирму можно охарактеризовать по её физическому и финансовому капиталу. Физический капитал называют производственным или реальным капиталом. Это здания и оборудование для производства, например. Финансовый капитал представляет собою ряд факторов, которые позволяют вести финансовые операции без фактического обмена «товар - деньги – товар». Это акции, ссуды, займы, например.

Виды решений.

Компании принимают решения последующих видов:

- планирование стратегий, то есть оценка прибыли и издержек фирмы. Выбирая направление действий, фирмы делятся на диверсифицированные и отраслевые;
- инвестирование, то есть планы и выбор инвестиционных вложений;
- управление возобновляемым капиталом для прибыльной реализации денег фирмы, направленной на систематическое восполнение дефицита денег, а профицит инвестировался с наибольшей прибылью и наименьшим риском.

Планы финансовых операций и финансирование, приводящее к изменению системы капитала предприятия. Определение системы капитала

возникает с создания реального финансового плана операций компании, после чего можно разрабатывать выгодную систему финансирования.

Области принятия финансовых решений.

Курсы «финансовый менеджмент» и «финансы» из-за своих различий по-разному объясняют проблемы финансовых решений. Чаще всего в структуре управления деньгами (экономическое управление) делается акцент на 3 области принятия решений:

1) инвестиционные решения, которые выявляют, отбирают и управляют реальными активами;

2) финансовые решения, их объектом является установление выгодного состава портфеля облигаций и акций, с помощью которого фирма притягивает капитал, нужный для финансирования ее работы (финансы корпораций). Для других фирм – выгодный состав портфеля своего и ссудного капиталов;

3) решения о дивидендах, их объектом является установление части дохода, обращаемого на рефинансирование и выплаты акционерам [2].

Любой выбор в процессе принятия предприятием решений относительно финансов – будь то регулирование возобновляемым капиталом или вложение – зависит от технологии производства, формы организации бизнеса, структуры управления бизнесом, налоговой системой и средой конкурентов, в которой действует предприятие.

Фирмы имеют право выпускать в обращение многообразные финансовые инструменты. Это могут быть:

- стандартизированные ценные бумаги (обыкновенные и привилегированные акции, облигации);
- конвертируемые ценные бумаги;
- нерыночные финансовые требования к предприятию (административные опционы, банковские займы для них, контракты аренды, лизинга и обязательства по медицинскому и пенсионному обеспечению).

Цели фирм.

Принципиальной значимостью при принятии решений обладает система денежных средств предприятия, которая поможет определить, какую долю от ее выручки приобретет любой из владельцев конкретных долей денег. В итоге система капитала воздействует на контроль над деятельностью фирмы.

Благосостояние предприятий – главная задача их работы, иными словами можно сказать: задача заключается в максимизации состоятельности акционеров, т.е. рыночной цены их ценных бумаг (корпорации) или увеличении стоимости бизнеса (иные компании).

Разногласия акционеров и руководителей фирмы.

Большая часть экономистов полагают, что интересы управленцев и акционеров зачастую не схожи и это выражается в системе противоречий интересов [1].

Первое разногласие: акционеры желают увеличить свою прибыль, а менеджеры – расширить фирму, так как это гарантирует рост капитализации, а, соответственно, и рост премий управленцев, с одной стороны, а, с другой – повышает амбиции менеджера и его общественную значимость, под его управлением оказывается все большее число работников.

Второе противоречие: диверсификация опасностей рынка. Управленцы стараются диверсифицировать риск в рамках управления внутри фирмы, неся крупные операционные затраты, в то время как акционеры могут его диверсифицировать на рынке ценных бумаг с минимальными операционными затратами. Соответственно, диверсификация для уменьшения риска – это не тот тип обслуживания, которым менеджмент может обеспечить акционеров.

Третье разногласие: управленцы не хотят рисковать. Менеджеры не диверсифицируют свой риск потери работы. Поэтому они стараются применить диверсифицированную экспансию, применяя ее как защиту от поглощения и возможности утраты своего рабочего места. Итогами являются агентские издержки.

Четвертое разногласие: стремление менеджеров обогатиться. При разделении имущества и контролирования управленцы могут выбрать личное противозаконное обогащение и не пытаться увеличить доходность для акционеров.

Факторы трудностей для агентов.

Усилились факторы, отображающие трудности агентов в современных условиях, так как диверсифицированная экспансия расширилась и обостренно выразилась в период широкомасштабного создания конгломератов (80-е г. 20 столетия).

Майкл Йенсен на основе быстрого развития данного типа экспансии определил теорию свободного потока денег. Он определил, что противоречия интересов акционеров и управленцев максимально остры при подборе направленности свободных финансовых потоков и отмечает, что финансирование приобретений внутри фирмы – один из методов израсходовать деньги и не распределять их в пользу акционерам. Управленцы предприятий, обладающие деньгами, которые пока еще не использовали, и значимым объемом свободных финансовых потоков, охотно пойдут на слияние фирм, ведь оно принесет небольшую выгоду или разрушит цену. Проекты по диверсификации целиком попадают под эту категорию, и теория прогнозирует, что они произведут доход существенно меньше общего.

Майкл Йенсен несколько десятилетий назад заметил, что у руководителей фирмы есть стимул действовать как в интересах фирмы, так и в

своих. Для предприятия: путём использования прибыли для расширения, развития фирмы. Или же для своей наживы. В это же время акционеры могут стремиться как можно скорее получить прибыль от своих вложений. Отсутствие свободных средств гарантирует в значительной степени обогащение руководителей.

Иной фактор – давление рынка. Рыночное давление могло подтолкнуть менеджеров к обману для оправдания ожидания акционеров с одной стороны, а с другой – краткосрочные акценты на рынке заставляют их обращать все внимание на краткосрочные показатели, нанося ущерб научным исследованиям и разработкам, срок окупаемости которых немаловажен.

Наконец, фактор компенсации руководителям также немаловажен в иерархии конфликтов. Он, без сомнения, относится к агентским затратам. Взаимосвязь между выплатами топ-менеджерам и их трудом на пороге финансового кризиса выросла на порядок по сравнению с 90-ми г. 20 в. При этом новая форма компенсации (фондовая) создала новые трудности. Общий уровень компенсации на данный момент состоит из окладов и акций компании. Акции составляют более 50% общей суммы выплат.

Финансовый кризис показал эти проблемы противоречий наиболее зримо, поскольку погоня за капитализацией явилась главным поводом его развертывания. В положении глобального экономического кризиса, который начал развиваться как финансовый кризис, однозначность трактовки задачи – рост капитализации компании – подвергается обоснованному сомнению, поэтому на настоящем этапе развития мировой финансовой структуры наступает пересмотр отношения к капитализации активов как единственно верному способу эффективности деятельности фирм.

Список литературы:

1. Боди Зви, Мертон Роберт. Финансы; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – С. 50.
2. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000.

Ивлеев С. А.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: В данной статье исследовано такое понятие как дебиторская задолженность, её влияние на финансовую деятельность коммерческих организаций. Рассмотрены подходы и инструменты, которые способны улучшить показатели дебиторской задолженности на российских предприятиях. Предложен ряд рекомендаций по оптимизации уровня дебиторской задолженности в современных условиях.

Abstract: This article explores the concept of receivables, its impact on the financial activities of commercial organizations. Approaches and tools that can improve accounts receivable indicators in Russian enterprises are considered. A number of recommendations for optimizing the level of receivables in modern conditions.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, предприятие, анализ, оборотные средства.

Keywords: accounts receivable, enterprise, analysis, working capital.

Образование задолженностей является необратимым следствием в процессе деловых отношений между организациями и ее партнерами. В современном мире с увеличением масштабов общественного производства и сложности хозяйственных коммуникаций размеры и суммы задолженностей могут увеличиваться, что требует непосредственного внимания к эффективности управления дебиторской задолженностью [5, с. 35].

Дебиторская задолженность является важнейшей, если не самой важной, частью активов всех субъектов рыночной экономики. В настоящее время расчеты с дебиторами и кредиторами, различными контрагентами, страховыми компаниями и банками, бюджетными и налоговыми органами становится неизбежным, из-за чего дебиторскую задолженность необходимо рассматривать как элемент обязательных правоотношений или формой инвестирования, а ее образование – следствием требований конкуренции за отсрочку платежей [1, с. 10].

Стоит обратить внимание на то, что дебиторская задолженность появляется как следствие несоответствия даты появления обязательств у участников рынка по оплате с датой самих платежей по этим обязательствам [5, с. 36].

Исходя из вышеуказанного, стоит отметить, что вопросы эффективного управления дебиторской задолженностью имеют огромную актуальность в наши дни.

Рассмотрим на примере ПАО «Ульяновскэнерго» управленческие решения по оптимизации уровня дебиторской задолженности.

К концу 2018 года дебиторская задолженность составляет 4131004 тыс. руб. В финансовый план входит задача по уменьшению среднего значения дебиторской задолженности в целом за 2019 г. на 30000 тыс. руб. Уменьшение суммы дебиторской задолженности плодотворно может сказаться на оборачиваемости оборотных средств – привести к их ускорению. Для того, чтобы выполнить данную задачу предлагаются следующие мероприятия:

- увеличить в составе предлагаемых услуг долю тех, которые имеют повышенный потребительский интерес;
- увеличить долю предоплаты;
- проработать алгоритмы работы юридической службы по взысканию просроченной части задолженности.

Для увеличения эффективности использования оборотных средств (путем снижения периода оборачиваемости) может потребоваться разработка мероприятия по реализации и списанию залежалых материалов, так как их наличие приводит к застою оборотного капитала, увеличению затрат на хранение и т.д.

Произведем расчет эффективности предложенных мероприятий. Данные для расчетов представим в виде табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для проведения анализа

Показатель	2018 г.	План 2019 г.	Отклонение
Выручка, тыс.руб.	11614766	11800000	185234
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	4131004	4101004	-30000
Запасы и материалы на складах	8568	7000	-1568
Средняя стоимость оборотных средств, тыс. руб.	5120073	5100073	-2000

Для того, чтобы определить скорость оборота оборотных средств будет использоваться коэффициент оборачиваемости (1):

$$Kоб = \frac{B}{OA} \quad (1)$$

где B – выручка, тыс. руб.,

OA – оборотные активы, тыс. руб..

Также для определения периода оборачиваемости оборотных средств будет использоваться формула (2):

$$\Pi = \frac{365}{K_{об}} \quad (2)$$

Рассчитаем:

$$\text{За 2018 год: } K_{об} = \frac{11614766}{5120073} = 2,27;$$

$$\Pi = \frac{365}{2,27} = 161 \text{ день.}$$

$$\text{За 2019 год: } K_{об} = \frac{11800000}{5100073} = 2,3;$$

$$\Pi = \frac{365}{2,3} = 159 \text{ дней.}$$

Высвобождение (привлечение) оборотных средств из оборота определяется по формуле (3):

$$\Delta ВП = (ОА_1 - ОА_0) \times K_{рп} \quad (3)$$

где ВП – значение высвобождения (-) или привлечения (+) оборотного капитала;

ОА₁, ОА₀ – средняя стоимость оборотных активов организации за отчетный и базисный периоды;

К_{рп} – коэффициент роста продукции (в относительных единицах).

Рассчитаем:

$$\Delta ВП = (5100073 - 5120073) \times 1,02 = - 20400 \text{ тыс.руб.}$$

Прирост объёма реализованных услуг на ПАО «Ульяновскэнерго» за счет ускорения (замедления) оборотных активов можно найти, прибегнув к помощи метода цепных подстановок (4):

$$\Delta Пр = (K_{об1} - K_{об0}) \times ОА_1 \quad (4)$$

Рассчитаем:

$$\Delta Пр = (2,3 - 2,27) \times 5100073 = 153002 \text{ тыс.руб.}$$

Как видно из расчётов, предлагаемые мероприятия, упомянутые выше, могут плодотворно сказаться на деятельности ПАО «Ульяновскэнерго» и должны принести организации дивиденды в виде чистой прибыли по итогам отчётного года. Поэтому, для более эффективного управления дебиторской задолженностью, предприятию необходимо снизить уровень запасов до оптимального уровня, так как наличие лишних запасов приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств, также своевременно, при помощи квалифицированной юридической службы, взыскивать дебиторскую задолженность, стоит также пересмотреть политику условий и сроков погашения просроченной дебиторской задолженности (например, предоставлять скидки тем, кто своевременно расплачивается по своим обязательствам). Все данные

мероприятия, непременно, должны способствовать ускорению возврата дебиторской задолженности в будущем.

При всех плюсах мероприятий по ускорению возврата дебиторской задолженности, необходимо помнить и о её соотношении с кредиторской задолженностью [3, с. 32]. Могут возникнуть такие ситуации, когда фирме не выгодно снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской. Это обстоятельство можно объяснить следующим способом. Как известно, сокращение дебиторской задолженности без изменения кредиторской снижает коэффициент покрытия, поэтому, организация может приобрести признаки несостоятельности, а это, в свою очередь, может привести к тому, что она станет уязвимой со стороны налоговых органов, банков и других юридических лиц. По этой причине управленцы часто решают не только задачу сокращения дебиторской задолженности, но и её сбалансированности с кредиторской [4, с. 36].

Таким образом, управленческие решения в области оптимизации дебиторской задолженности являются частью общей политики компании в области управления оборотными активами. Данная статья баланса оказывает огромное влияние на другие области деятельности компании, и грамотное и эффективное управление дебиторской задолженностью поможет предприятию использовать свои ресурсы рационально и значительно увеличить торговые обороты, что в итоге принесет прибыль предприятию.

Список литературы:

- 1.Баринова, А. А. Современные методы управления дебиторской задолженностью / А. А. Баринова // Финансы и кредит. – 2017. – №7. – С. 10-14.
- 2.Бахтина, А. А. Политика ускорения возврата дебиторской задолженности / А. А. Бахтина. Н. Н. Круглова // Финансы и кредит. – 2017. – №17. – С. 16-18.
- 3.Дроздов, Л. Г. Экономический смысл дебиторской и кредиторской задолженности / Л. Г. Дроздов // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – №26. – С. 30-34.
- 4.Коромыслов, О. В. Дебиторская и кредиторская задолженность как основа функционирования организации / О. В. Коромыслов // Финансовый менеджмент. – 2017. – №11. – С. 34-36.
- 5.Севастьянова, Г. С. Возврат дебиторской задолженности как важная часть рыночных отношений / Г. С. Севастьянова // Финансы и кредит. – 2016. – №29. – С. 31-36.

Ивлеев С. А.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: Дебиторская задолженность является важным элементом функционирования любого коммерческого предприятия. Рациональное и эффективное управление дебиторской задолженностью может предопределить дальнейшую судьбу компании, но в процессе своей деятельности, предприятие неизбежно сталкивается с проблемами менеджмента, которые могут образоваться как внутри организации, так могут быть связаны и с внешнеэкономическими обстоятельствами. В данной статье будут рассмотрены основные проблемы, с которыми приходится иметь дело разного рода коммерческим структурам в современных реалиях, а также рассмотрим финансовые инструменты, при помощи которых можно избежать проблем в области управления дебиторской задолженностью.

Abstract: Receivables are an important element of the functioning of any commercial enterprise. The rational and efficient management of receivables may predetermine the future of the company, but in the course of its activities, the company inevitably faces management problems that may arise both within the organization and may also be related to external economic circumstances. This article will discuss the main problems that have to deal with all sorts of commercial structures in modern realities, as well as consider the financial instruments with which you can avoid problems in the field of receivables management.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оценка, анализ, коммерческий кредит.

Key words: accounts receivable, evaluation, analysis, commercial credit.

В современных реалиях российской экономики, предприятиям малого и среднего бизнеса довольно не просто оставаться на плаву. Экономическая неопределенность оказывает пагубное влияние на деятельность и нормальное функционирование многих отечественных предприятий. Но при всем обилии негативных факторов, компаниям необходимо уделять должное внимание корпоративным финансам, Без грамотного управления в сфере финансовой деятельности предприятий невозможно эффективно функционировать ни одной организации. Поэтому анализируя и проводя оценку финансового состояния, финансовой

устойчивости, ликвидности активов, рентабельности предприятия можно спрогнозировать и спланировать действия, найти рациональные подходы к сложившейся ситуации как в самой стране, так и на конкретном предприятии.

Рассматривая практику российского менеджмента в области финансов внутри организации, необходимо отметить, что на многих предприятиях существует негативная тенденция иррационального использования имеющихся ресурсов, как собственных, так и заёмных. Анализируя деятельность отдельных субъектов хозяйствования мы пришли к выводу о том, что управленческие решения в области дебиторской задолженностей оставляют желать лучшего. Внушительный размер просроченной и сомнительной дебиторки на многих предприятиях говорит о том, что они не в силах ускорить возврат полагающихся им денежных средств в связи с неплатежеспособностью покупателей и контрагентов. Это может свидетельствовать о том, что у предприятия дефицит денежных средств, т. е. самых ликвидных активов.

Финансовое состояние современного российского предприятия можно оценить, опираясь на следующие параметры:

- размеры активов, как внеоборотных, так и оборотных, а также их состав, динамика и структура;
- наличие собственного капитала и заёмного, влияние предприятия от заёмных средств, и в целом от заёмного капитала;
- показатели оборачиваемости оборотных средств, а также период их оборота;
- текущая, быстрая и абсолютная ликвидность активов;
- соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;
- рентабельность предприятия, а также ее прибыльность;
- коэффициенты финансовой устойчивости, как абсолютные, так и относительные;
- поток наличности и его использование и др.

На сегодняшний день, у большого количества предприятий чрезмерно раздут уровень дебиторской задолженности, во многом это обуславливается тем, что покупатели и заказчики получают отсрочку платежа и просто не успевают расплатиться по своим обязательствам. Это называется нормальной дебиторской задолженностью. Она для предприятия является обязательной и закономерной в силу специфики рыночных отношений. Но существует также неоправданная дебиторская задолженность. Она, в свою очередь, характеризуется тем, что её образование никак не связано с деятельностью предприятия. Данная задолженность образуется вследствие ненадлежащего исполнения своих обязанностей работников, целью которых является контроль за дебиторами или, например, растрат и хищений материальных и товарных ценностей, а

также денежных средств. Также данная задолженность может образоваться в ходе выявленных недостатков на предприятии.

Очевидно то, что большая сумма дебиторской задолженности и ее большой удельный вес в структуре организации не может положительно влиять на её финансовое состояние и инвестиционную привлекательность.

Если говорить о промышленных предприятиях России, то стоит обратить внимание, что на некоторых предприятиях примерно 1/3 или вовсе 1/2 часть оборотных средств обслуживается дебиторской задолженностью. Бывают ситуации, когда дебиторская задолженность в общей структуре активов компании может занимать до 95% удельного веса. Это, конечно, свидетельство очень нестабильного финансового состояния данной организации [4, с. 34].

Как было сказано выше, в нестабильных экономических и геополитических обстоятельствах организации всё чаще прибегают к такому инструменту как отсрочка платежа для своих покупателей. Коммерческий кредит или отсрочка платежа в современных условиях необходим для предприятий, так как покупатель, как правило, не в состоянии заплатить по своим обязательствам немедленно. От условий предоставления отсрочки платежа может зависеть объем продаж и цена на реализуемые товары и услуги, а следовательно, объем выручки и рентабельность. Это в свою очередь, может негативным образом обернуться для предприятия, так как существуют определенные риски, связанные с платежеспособностью покупателя или заказчика. Если ранее, отсрочка платежа давалась только постоянным и надежным контрагентам, то в нынешних условиях предприятие идет на риск и может выдать коммерческий кредит потенциально ненадежному покупателю. Поэтому, предприятиям в таких сложных ситуациях, необходимо анализировать каждого контрагента, и лишь, на основании проанализированных данных выдавать коммерческий кредит.

При реализации продукции в кредит, предприятию надо быть готовым к тому, что возрастет дебиторская задолженность, что повлечет за собой увеличение расходов по обслуживанию и взысканию, также помимо рисков, связанных с ненадежными контрагентами, фирма может понести такие риски, как: инфляционные, валютные, риски упущенной выгоды и др..

Предоставление коммерческого кредита является противоречивым механизмом во взаимоотношениях между организацией и контрагентами. Ненадежные контрагенты могут оттягивать срок погашения по обязательствам, пользуясь кредитом от продавца. Продавец может обратиться в суд для урегулирования сложившейся ситуации, но до решения суда, предприятие может упустить коммерческую выгоду и понести расходы в связи с обращением в суд. Поэтому, используя политику

кредитования для покупателей и заказчиков, компания должна обратить внимание не только на положительные моменты от использования коммерческого, но и просчитывать потенциальные проблемные ситуации.

Основываясь на научных исследованиях Бариновой А. А., можно сделать вывод о том, что на российских предприятиях самое важное значение при анализе и оценке дебиторской задолженности отводится именно расчётам с покупателями и заказчиками [1, с. 12]. С одной стороны это верно. Но не стоит также забывать и о денежных средствах, выданные контрагентам в счет будущих поставок продукции (работ, услуг), т.е. авансы выданные.

Рассматривая важность процесса управления дебиторской задолженностью необходимо отмечать и то, что при расчётах с бюджетными или внебюджетными фондами требуются реальные живые деньги, то есть на предприятии должен существовать отлаженный и бесперебойный механизм превращения дебиторской задолженности в реальные деньги, которыми организация может погасить свои обязательства перед бюджетом и внебюджетными фондами. Если же видна тенденция к увеличению суммы дебиторской задолженности на балансе предприятия, то это свидетельствует о неэффективном использовании и невозможности превратить дебиторку в денежные средства, а это в свою очередь, может привлечь налоговые или государственные органы для рассмотрения вопроса целесообразности нахождения на рынке и функционирования отдельно взятого предприятия. Поэтому организация обязана также создавать и резервы по дебиторской задолженности, в случае разного рода рисков. Эти риски могут иметь разного рода характер, начиная от неплатежеспособности покупателя, заказчика, контрагента и заканчивая нестабильными экономическими условиями внутри страны или на международной арене. Это наиболее актуально для современной России. Ввиду геополитических санкций, выдвинутых странами Евросоюза и США и ответными санкциями со стороны РФ, отечественным предприятиям необходимо очень серьезно подходить к вопросам резервирования имеющихся ресурсов, включая, соответственно, и дебиторскую задолженность.

В условиях здоровой рыночной экономики, предприятию не обязательно продавать свой товар (услугу) в кредит, но, анализируя рынок России, выделяется некая тенденция к ежегодному увеличению сумм дебиторской задолженности на подавляющем большинстве предприятий. О чем же это может говорить? Во-первых, это может свидетельствовать о выгоде подобных операций для предприятия, а во-вторых, это может происходить в результате отсутствия у реального покупателя живых денег и, как следствие, покупатель берет на себя обязательство выплатить сумму за выписанный ему товар или услугу в будущем [2, с. 42]. Если по второму

пункту всё очевидно ввиду его рассмотрения выше, то на первый пункт стоит обратить более детальное внимание. Предоставление товарного кредита может быть очень выгодно предприятию, которое предоставляет кредит. Так как произвести продукцию – это только половина дела для предприятия, важнее произведенную продукцию реализовать и если продавать свой товар на рынке с обязательной предоплатой, то предприятие может потерять свои производственные мощности, а соответственно, и потенциальную прибыль ввиду продолжительного поиска контрагентов и покупателей. Если же, реализовывать свою продукцию в кредит, то предприятие может довольно быстро найти покупателя и соответственно избавиться от части готовой продукции на складе, предоставив отсрочку платежа, а значит не потерять производственные мощности.

Компания, перед тем как перейти к продажам с отсрочкой платежа, должна озаботиться такими вопросами, как:

- на каких условиях выдавать товарный кредит, чтобы это было выгодно предприятию;
- кому выдавать товарный кредит, а кому не стоит;
- каким образом будет организован процесс получения от заказчика или покупателя денежных средств за предоставленные товары (услуги).

Предоставляя товарный кредит, организация, как правило, пытается переложить часть потерь и затрат на покупателя за счёт наценки на товар (услугу), предлагая покупателю отсрочку платежа. Покупатель, как часто бывает, соглашается на требования продавца, но бывают ситуации, когда приходится искать компромисс между заинтересованными сторонами [5, с. 21].

Анализируя кредитоспособность покупателя или заказчика, предприятию необходима релевантная информация касательно организации-дебитора: показатели деловой активности, ликвидности, рентабельности и др., также необходима информация о их платежах, расчётах с другими организациями для более детального понимания финансового состояния дебитора. Основываясь на всех данных показателях можно спрогнозировать поведение контрагента в разных экономических условиях и оценить его платежеспособность и кредитоспособность [1, с. 14].

Процесс финансовых отношений между кредитором и дебитором закрепляется документально. Это, как правило, накладная (товарная), которая подписывается продавцом и накладывает обязательство перед покупателем оплатить товар в указанный срок и в конкретном объёме. В случае крупных сделок, осуществляемых при помощи отсрочки платежа, в случае необходимости, можно воспользоваться векселем. Покупатель выписывает вексель на продавца, и продавец становится

векселедержателем до тех пор, пока покупатель не оплатит свои обязательства перед кредитором. Вексель является ценной бумагой, которая обязывает покупателя в указанный срок полностью и безусловно погасить долг.

Основываясь на вышесказанном, стоит сделать выводы о том, с какими же чаще всего проблемами предприятие сталкивается в процессе принятия управленческих решений в области дебиторской задолженности:

- отсутствие или недостаток релевантной информации о контрагентах и сроках погашения их обязательств;
- отсутствие резервирования сомнительной задолженностей;
- недостаточная осведомленность предприятий о кредитоспособности своих покупателей;
- не налаженная связь между подразделениями организации, отвечающие за разные этапы формирования и использования дебиторской задолженности, а как следствие, отсутствие ответственных за каждый проведенный этап [3, с. 124].

Подводя итог, можно отметить, что вопрос управления дебиторской задолженностью актуален для любого предприятия. При правильном управлении задолженностью и воспользовавшись выше изложенными рекомендациями, предприятие может значительно поправить свое финансовое состояние и улучшить положение на рынке, а также ускорить возврат полагающейся дебиторской задолженности.

Список литературы:

- 1.Баринова, А. А. Современные методы управления дебиторской задолженностью / А. А. Баринова // Финансы и кредит. – 2017. – №7. – С. 10-14.
- 2.Ефарова, А. А. Управление дебиторской задолженностью в современных условиях / А. А. Ефарова // Финансы и кредит. – 2017. – №4. – С. 41-46.
- 3.Исаченко, М. Б. Управление дебиторской задолженностью и разработка кредитной политики компании / М. Б. Исаченко // Успехи современного естествознания. – 2017. – №12-2. – С. 123-126.
- 4.Коромыслов, О. В. Дебиторская и кредиторская задолженность как основа функционирования организации / О. В. Коромыслов // Финансовый менеджмент. – 2017. – №11. – С. 34-36.
- 5.Петрова, М. И. Эффективность использования дебиторской задолженности / М. И. Петрова, Д. В. Луговской, Р. И. Мамедов // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №7. – С. 17-22.

Колпакова С., Котельников А.В., Байгулов Р.М.

ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В данной статье исследуются роль иностранных инвестиций и их влияние на экономику Российской Федерации. Рассматриваются актуальность инвестирования в экономику в условиях «Цифровой экономики» и её влияние на социально-экономическое развитие.

Abstract: This article examines the role of foreign investments and their impact on the Russian economy. The article considers the relevance of investing in the economy in the "Digital economy" and its impact on social and economic development.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, экономический рост, инвестиционный климат, экономическое развитие, экономические и финансовые условия, стратегические цели, ПИИ - прямые иностранные инвестиции.

Keywords: foreign investment, economic growth, investment climate, economic development, economic and financial conditions, strategic objectives, FDI-foreign direct investment.

Сегодня инвестиции - это фактор, стимулирующий экономический рост. Они создают благоприятную финансовую среду для страны, представляют отличный источник дополнительной финансовой и материальной ценности, способствуют продолжению и обновлению основного капитала; реализации инвестиционных проектов и программ, которые обеспечат экономику; все это сопровождается профессиональным развитием сотрудников, поскольку инвестиции направлены на определенные конкретные цели и объекты.

В настоящее время Российская Федерация находится в нестабильном экономическом положении. Чтобы избавиться от него, нашей стране необходимо привлечь иностранные инвестиции, обеспечить создание долгосрочного цивилизованного общества с высоким уровнем жизни и стимулируют развитие и рост внутренних инвестиций.

Инвестиции - инвестиции в постановку объекта предпринимательской деятельности, которые могут быть в виде ценных бумаг или иных прав собственности, имущественных прав и денежной стоимости.

Для этого необходимо определить текущие российские условия для привлечения иностранных инвестиций, а также рассмотреть экономическую и правовую базу и формы инвестиционного климата в стране.

Интересное явление можно наблюдать в российской экономике при привлечении иностранных инвестиций: с одной стороны, инвестиционный климат является основным инструментом и фактором, влияющим на привлекательность иностранного капитала, с другой стороны, он

ограничивает инвесторов. Существует три основные формы иностранных инвестиций:

1) прямые (реальные) инвестиции - в промышленность, торговлю, услуги (непосредственно в бизнес). Это капитальные вложения для получения долгосрочной экономической прибыли. Согласно определению Международного Валютного Фонда, ПИИ - это форма инвестиций, при которой инвестор управляет контролем над объектами капиталовложений. Считается, что прямые инвестиции покрывают более 10% уставного капитала и дают контроль над бизнесом.

2) портфельные (финансовые) инвестиции (иностранные акции, облигации и другие ценные бумаги), основной целью которых является получение прибыли и защита активов от негативных последствий и последствий инфляции. Во втором случае деньги вкладываются в ценные бумаги наиболее прибыльных и надежных действующих предприятий. Посредниками по портфельным инвестициям являются главным образом инвестиционные банки, которые финансируют долгосрочные инвестиции, подверженные различиям в процентных ставках, выплачиваемых по различным ценным бумагам.

3) среднесрочные и долгосрочные международные кредиты и займы для промышленных и коммерческих предприятий, банков и других финансовых учреждений. Иностранных инвестиций практически не влияет на развитие национальной экономики в целом, сейчас играет роль «катализатора роста», лишь в нескольких ограниченных секторах производства, в основном ориентированных на внешний спрос.

С учетом опыта многих зарубежных стран необходимые для России меры в этом направлении (помимо общего улучшения политической и макроэкономической ситуации) должны содержать:

- создание реалистичного режима для иностранных инвесторов в отдельных отраслях;

- снижение налогового бремени и упрощение налоговой структуры;

- введение частной земельной собственности; - построение механизма страхования иностранных инвестиций.

В целом, для целей этих усилий необходимо:

1) улучшение общего инвестиционного климата в стране, стабилизация экономической и законодательной ситуации, разработка эффективного экономического законодательства;

2) Организация эффективных внутренних рынков капитала, обеспечение безопасности рыночных и экономических отношений;

- 3) улучшение экономического положения страны;
- 4) улучшение экономического положения страны в целом.

Механизмы привлечения прямых иностранных инвестиций:

- привлечение иностранных инвестиций путем создания совместных предприятий;
- регистрация предприятий в собственности иностранного капитала на территории России;
- создание свободных экономических зон (СЭЗ) с целью привлечения иностранных инвесторов в определенные регионы страны;
- привлечение иностранного капитала в рамках концессионных соглашений или соглашений о разделе продукции.

Долгосрочным направлением российской государственной инвестиционной политики является обеспечение максимальной доходности обращения с субъектами инвестиционной деятельности.

Сегодня инвестиции служат гарантией устойчивого экономического роста, важным фактором его ускорения. В то же время привлечение иностранных инвестиций в экономику страны является катализатором развития и роста внутренних инвестиций.

Только небольшая часть иностранных инвестиционных ресурсов направляется на основные средства, а большая часть на такие операции, как расширение оборотных средств.

Одним из наиболее традиционных вариантов продуктивной деятельности иностранных инвесторов является создание российских дочерних предприятий, поэтому инвесторы пользуются полной и безусловной защитой капитала.

И помимо преимуществ процесса модернизации рыночных отношений в российской экономике невозможно добиться четкого притока инвестиций. Этому по-прежнему препятствуют многочисленные ограничения динамичного потенциала роста и системные ограничения в плане повышения конкурентоспособности российской экономики.

Кроме того, Россия в общественных интересах зачастую не соответствует интересам иностранных инвесторов, и поэтому привлечение иностранного капитала должно быть связано со стимулированием отечественной бизнес среды, направляя при этом потоки денежных средств на благо государственных целей.

Поэтому, одной из важнейших работ российской экономики является привлечение капитала, обеспечение создания собственных передовых технологий. Опыт развитых стран показывает, что приток иностранного капитала стремился увеличить внутренние инвестиции, что привело к инвестиционному буму в экономике. При этом крупные инвесторы в первую очередь ориентируются на Национальный инвестиционный климат, который обеспечивает высокий экономический эффект от инвестиций.

Список литературы:

1. Байгулов, Р.М. Деривативы и финансовый кризис. Финансы и кредит. - 2011. - № 47 (479). - С. 19-21.
2. Байгулов, Р.М. Рынка интеллектуальной собственности и проблемы ее коммерциализации. Р. М. Байгулов; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Ульяновский гос. ун-т. Ульяновск, 2006. Сер. ABC®.
3. Байгулова, А.Р., Байгулов, Р.М. Успехи антикризисной политики Испании. В сборнике: Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования, новые вызовы. Труды Шестой Всероссийской научной конференции с международным участием. Ульяновский государственный университет, Редакционная коллегия: д.т.н., проф. Белый Е.М., д.э.н., проф. Иванова Т.Ю., к.э.н., доц. Рожкова Е.В., 2016. - С. 30-32.
4. Байгулов, Р.М., Прохорова, Л.М. Инновационная привлекательность вовлечения интеллектуальной собственности в нематериальные активы. Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2006. - № 1 (2). - С. 35-38.

Коровушкина К.П., Романова А. В.

СОВРЕМЕННАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В данной статье проведен анализ реализуемой инвестиционной политики в Ульяновской области, выявлены основные направления и проблемные места в инвестиционной деятельности. Подведены итоги проделанной работы в сфере инвестиций.

Abstract: This article analyzes the implemented investment policy in the Ulyanovsk region, identified the main directions and problem areas in investment activities. The results of the work done in the sphere of investments were summed up.

Ключевые слова: региональная инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, направления инвестиционной политики.

Key words: regional investment policy, investment activity, directions of investment policy.

Российская федерация является государством, состоящим из регионов с разным уровнем производственных, трудовых, финансовых, природных и инновационных ресурсов. Рациональное использование этих ресурсов лежит в основе эффективного развития и функционирования региона, а также проведения инвестиционной политики. В конкурентной борьбе за инвестиционные потоки регионам необходима грамотная, научно обоснованная и эффективная инвестиционная политика, соответствующая современной экономике и учитывающая интересы всех сторон.

Ульяновская область ведет работу по улучшению инвестиционного климата сразу по нескольким направлениям используя самые успешные практики в этой сфере. В инвестиционном послании Губернатора были определены дальнейшие направления работы в области инвестиционной политики области на 2019 год, которые затрагивают самые важные моменты в формировании инвестиционной привлекательности региона.

Первое, на что был сделан акцент – это на необходимость совершенствования системы управления развитием региона. В рамках этого направления будет создана Администрация по развитию реформ, в полномочия которой перейдут вопросы совместного с федеральным уровнем развития региона. Вновь создаваемый орган объединит центр стратегических инициатив и центр управления реформами, а также в ее состав войдут руководители институтов развития и заместители Председателя Правительства Ульяновской области. Также здесь важным моментом выступает цифровизация бизнеса, например, создание интерфейсов, проактивное оказание услуг, внедрение платформы «Мой бизнес». Все эти меры способны сделать отношения между регионом и бизнесом более продуктивными и оптимальными.

Одним из сдерживающих факторов для развития предпринимательской деятельности являются устаревшие меры контрольно-надзорной деятельности государства, которые не соответствуют современной деловой обстановке и создают барьеры в создании комфортных условий для бизнеса. Одним из направлений работы региона будет продолжение проведения реформы в контрольно-надзорной деятельности. Реформа была утверждена в декабре 2016 года со сроком реализации – до 2025 года, основным аспектом которой является переход на риск-ориентированный подход к проведениям проверок. Ульяновская области стала пилотным проектом и начала внедрять этот подход с 2005 года. За этот период руководство региона утвердило перечень видов регионального государственного контроля (надзора), в отношении которых применяется риск-ориентированный подход, Порядки и регламенты организации и осуществления контрольно-надзорных мероприятий, находящихся в полномочиях субъекта, закрепили в региональном КоАП и стали использовать такую форму санкций, как предупреждение, дав

возможность бизнесу исправлять нарушения, не наказывая его на начальном этапе штрафами. Меры безусловно необходимые, так как позволят снизить административную нагрузку на добросовестные предприятия и увеличить контроль в зонах повышенного риска.

Третьим направлением развития региона выступает совершенствование уже используемых инвестиционных инструментов, финансовых и нефинансовых инструментов поддержки инвестиционных проектов, совершенствование инфраструктуры и законодательства. Регион также проводит большую маркетинговую работу в области позиционирования и привлечения инвесторов. В рамках этой работы руководством Ульяновской области созданы формальные и неформальные коммуникативные площадки – Губернаторский Совет по инвестициям, правительственная комиссия по сопровождению инвестиционных проектов, рабочие группы и бизнес-завтраки с участием представителей деловой сферы. Позиционированию региона также способствуют участие Ульяновской области в профильных выставках и конференциях, выезды делегаций в страны с презентацией инвестиционной привлекательности региона. После подписания инвестиционных соглашений власти Ульяновской области осуществляют сопровождение инвестора, помогая решить возникающие пороки при реализации проекта. Каждому инвестиционному проекту назначается куратор из руководителей органов государственной власти региона.

В связи с большим объемом проводимой работы и большим количеством задействованных структур, осведомление заинтересованного контингента происходит в разных информационных ресурсах, что может привести к неполному либо искаженному представлению об инвестиционной деятельности региона и создание единой информационно-программной платформы позволит обеспечить эффективное и доступное информационное сопровождение бизнеса и координацию деятельности всех государственных институтов.

Итогами проводимой политики с 2005 года являются:

- увеличение объёма инвестиций с 12,9 млрд. рублей (в 2005 году) до 91,8 млрд рублей (в 2017 году), общий объем инвестиций более 750 млрд рублей;

- привлечение более 115 новых компаний;

- создание 6 инвестиционных площадок (Индустриальные парки: «Заволжье», «Новоспасское», «Новоульяновск», «ДИП-Мастер» (г. Дмитровград), а также Особая экономическая зона и входящий в нее индустриальный парк);

- сформированы 8 экономических кластеров (агропромышленный, авиационный, производства стройматериалов, альтернативной энергетики, ядерно-инновационный, информационных технологий, автомобильный, станкостроительный).

Несмотря на то, что область не занимает лидирующих позиций по объему инвестиций, тем не менее, является самым динамичным регионом в Приволжском федеральном округе по инвестиционной деятельности, об этом говорит темп роста инвестиций.

Регулярно различными организациями и изданиями проводится оценка инвестиционной привлекательности регионов страны, оценивая различные показатели. Согласно рейтингу, составленному Агентством стратегических инициатив «Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ», оценивающему усилия региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса и выявляющему лучшие практики, Ульяновская область по итогам 2018 года находится на 10 месте, сохраняя свои позиции по сравнению с предыдущим годом. Согласно этому рейтингу среди субъектов ПФО одними из лидирующих субъектов являются Татарстан и Чувашская республика. Несмотря на то, что за последний год они потеряли в весе, всё же остаются на более высоких позициях.

Национальное рейтинговое агентство распределило Ульяновскую область в группу IC5 (средняя инвестиционная привлекательность), оценив регионы сразу по нескольким факторам, прежде всего влияющим на привлекательность регионов для инвесторов: географическое положение и наличие природных ресурсов, трудовые ресурсы, региональная инфраструктура, внутренний рынок региона (располагаемые доходы и покупательская способность населения), производственный потенциал, институциональная среда и социально-политическая среда, финансовая устойчивость регионального бюджета.

Анализируя инвестиционную деятельность Ульяновской области, можно сказать, что она прежде всего направлена на:

- 1) кластерное развитие. Все созданные кластеры носят прежде всего производственный и инновационный характер.
- 2) на создание комфортной среды по взаимодействию с госструктурами. Регион стремится к эффективному взаимодействию на всех этапах деятельности предпринимательской деятельности.
- 3) на привлечение частного капитала. Повышение узнаваемости, формирование положительного имиджа на инвестиционном поле.

Список литературы:

1. Закон Ульяновской области «О развитии инвестиционной деятельности на территории Ульяновской области» (с изменениями на 1 марта 2019 года)
2. Инвестиционное послание Губернатора Ульяновской области на 2019 год (<https://ulgov.ru/page/index/permlink/id/17823/>);

3. Инвестиционный портал Ульяновской области
(<http://www.ulregion.com>)

4. Романова, А. В., Лапочкина, А. А. Совершенствование государственного регулирования экономики // Симбирский научный вестник. - 2015. - №4(22). - С. 127-132

5. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. Официальный сайт Росстата. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095471812)

Кузнецова Д. С.

ВЫПУСК ЦЕННЫХ БУМАГ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: В данной статье подробно раскрывается повышение деловой активности компании через экономический инструмент, такой как выпуск ценных бумаг организацией.

Abstract: This article describes in detail increase in company's business activity through an economic instrument, such as the securities issue.

Ключевые слова: Ценная бумага, деловая активность организации, эмиссия, акция, капитал.

Key words: Security, business activity of the organization, emission, share, capital.

Деловая активность организации представляет собой динамику развития его деятельности, продуктивностью использования экономического потенциала, увеличением рынков сбыта продукции.

Низкие показатели результатов анализа деловой активности организации настаивают на осуществлении управленческих решений о принятии определенных действий для ее улучшения. Одну из основных ролей в повышении деловой активности организации представляет ускорение оборачиваемости капитала, поскольку чем быстрее капитал делает кругооборот, тем больше предприятие получит и реализует продукции, работ, услуг.

В деятельности любого предприятия каждый день осуществляется множество операций, которые временами являются не открытому пониманию без соответствующего образования. Существуют операции, которые проводятся достаточно редко при определенном стечении обстоятельств.

В данной статье раскрываем одну из таких операций, как выпуск акций предприятием, для улучшения показателей деловой активности.

Привлечение капитала осуществляемый через рынок ценных бумаг представляет собой важное место в рыночной экономике [3].

Средства, полученные в результате эмиссии и размещения ценных бумаг, являются одним из основных источников финансирования инвестиций.

Выпуск акций, иначе говоря – эмиссия, может осуществляется только в акционерном обществе. Данная эмиссия может демонстрировать различные цели: привлечение средств, полученных при продаже акций, увеличение количества участников, корректировка соотношений «сил» в обществе.

Существует множество причин выпуска дополнительных акций, но чаще всего, выпуск акций предприятием происходит с целью привлечения денежных средств в уставный капитал. В большинстве случаев акции для многих компаний являются единственным способом образования начального капитала. Благодаря данным средствам компания повышает свой потенциал, расширяется, вводит нововведение в рабочий процесс и так далее.

Принятие решения об повышении уставного капитала акционерного общества рассматривается и оценивается на созванном собрании акционеров. Допустим, увеличение размера капитала решилось проводить с помощью размещения на рынке дополнительного пакета акций компании, данное решение утверждается директором акционерного общества. Данный выпуск дополнительных акций может осуществляться за счет компании или третьих лиц, которые приобретают эти акции. Заинтересованность реальный акционеров соблюдается посредством оказания им преимущественного права на приобретение [4].

Расширении собственного капитала, осуществляемый с помощью выпуска акций, возможно при реорганизации компании, испытывающий необходимость в финансовых ресурсах, в акционерное общество или же при выпуске ранее действующим акционерном обществе новых акций, которые имеют возможность распределяться в числе прошлых, так и в числе других акционеров.

В основном необходимо учесть, что способ инвестирования рентабельный только для конкурентоспособных предприятий, потому что эмиссия и размещение акций связаны со значительными расходами. Так же имеется опасение обесценения предшествующих выпусков акций, потеря контрольного комплекта акций, поглощения акционерного общества иной компанией.

Одним из основных оценочных показателей анализа деловой активности организации является оборачиваемость капитала организации. Как говорилось ранее, чаще всего акционерное предприятие осуществляет та-

кой вид операции, как выпуск дополнительных акций, связи с привлечением денежных средств в уставный капитал, вследствие этого становится понятно, что у предприятия тем самым повышается собственный капитал предприятия. Можем прийти к следующему выводу, что при анализе деловой активности организации, такие показатели, например, как коэффициент оборачиваемости собственного капитала будет повышаться, что является положительной тенденцией вызванной стремительным ростом организации.

При необходимой доле собственного капитала предприятия, привлеченные средства применяются организацией в тех пределах, в которых сможет создать их полный и своевременный возврат. Степень обособленности организации от заемщиков демонстрирует коэффициент обеспеченности собственными средствами. Если предприятие увеличивает свой уставный капитал, с помощью выпуска акций, при расчете коэффициента обеспеченности собственными средствами будет показывать положительную структуру баланса, организации признается удовлетворительной и платежеспособной.

На основе вышесказанного можно прийти к следующему выводу. На практике существует множество операций, с помощью которых возможно улучшить экономическую деятельность организации, но одной из популярных, чаще всего для акционерных организациях, является выпуск ценных бумаг. Главная цель выпуска ценных бумаг, к примеру дополнительных акций компании, является увеличение собственного капитала. Повышения собственного капитала организации предоставляет возможность увеличить область деятельности бизнеса, привлекать дополнительные инвестиции, поднять доверие со стороны кредитных организаций и со стороны партнеров. Наиболее надежным предприятием считается, то у кого значительный объем уставного капитала.

Корректировка величины капитала компании, оказывает влияние на многие процессы деятельности организации, так же при расчете финансового анализа, многие показатели потерпят изменения. Вследствие этого, в заключение хотелось бы отметить, что выпуск акции можно считать, как один из инструментов повышения деловой активности организации.

Список литературы:

1. Асаул, А. Н. Основы бизнеса на рынке ценных бумаг / А.Н. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А. Фалтинский. - М.: АНО «ИПЭВ», 2017. - 208 с.
2. Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / Н.И. Лахметкина. - М.: КноРус, 2018. - 232 с.
3. Потапова, Ю. Э., Шитов, В. Н. Риски предприятия в сфере финансового инвестирования: Сборник научных статей 6-й Международной моло-

дежной научной конференции «Будущее науки-2018». – Курск: ЮЗГУ, 2018. – С. 246-248.

4. Семенкова, Е. В. Операции с ценными бумагами / Е.В. Семенкова. - Москва: Наука, 2017. - 328 с.

5. Юфряков, Ю. Бэк-офис операций с ценными бумагами в банке и инвестиционной компании / Юфряков Юрий. - М.: Альпина Бизнес Букс (Юнайтед Пресс), 2017. - 100 с.

Кукурузняк К. С.

ЗАКРЕДИТОВАННОСТЬ ГРАЖДАН В РОССИИ

Ульяновский государственный университет

На данный момент невооруженным глазом, из рекламы по телевизору или интернету, или просто посмотрев по сторонам на улице, можно заметить, насколько распространено предложение различных видов кредитов населению финансовых организаций. Такая тенденция естественно имеет объяснение. Так, используя данные сайта банки.ру [6], проанализируем пятерку банков России с наибольшими кредитными портфелями (табл. 1).

Таблица 1

Отношение кредитов физических лиц к кредитному портфелю крупнейших банков РФ, март 2019 г.

Наименование банка	Кредитный портфель, тыс. руб.	Кредиты физическим лицам, тыс. руб.	%
Сбербанк	18 594 806 658	6 307 132 167	33,9
ВТБ	9 515 374 264	2 666 988 576	28,0
Газпромбанк	4 138 924 167	484 155 926	11,7
Россельхозбанк	2 120 879 760	420 416 290	19,8
Альфа-Банк	2 039 543 429	476 009 641	23,3

По данным табл. 1 можно сделать вывод, что для данных банков кредитование физических лиц пускай и не является главенствующей частью их кредитного портфеля, кредитование предприятий и организаций превосходит их по объему, тем не менее оно занимает значительную его часть.

Рассмотрим теперь, используя данные сайта Центрального Банка Российской Федерации [7], общую динамику размера кредитов, предоставленных физическим лицам, за 2009-2018 гг. (рис. 1).

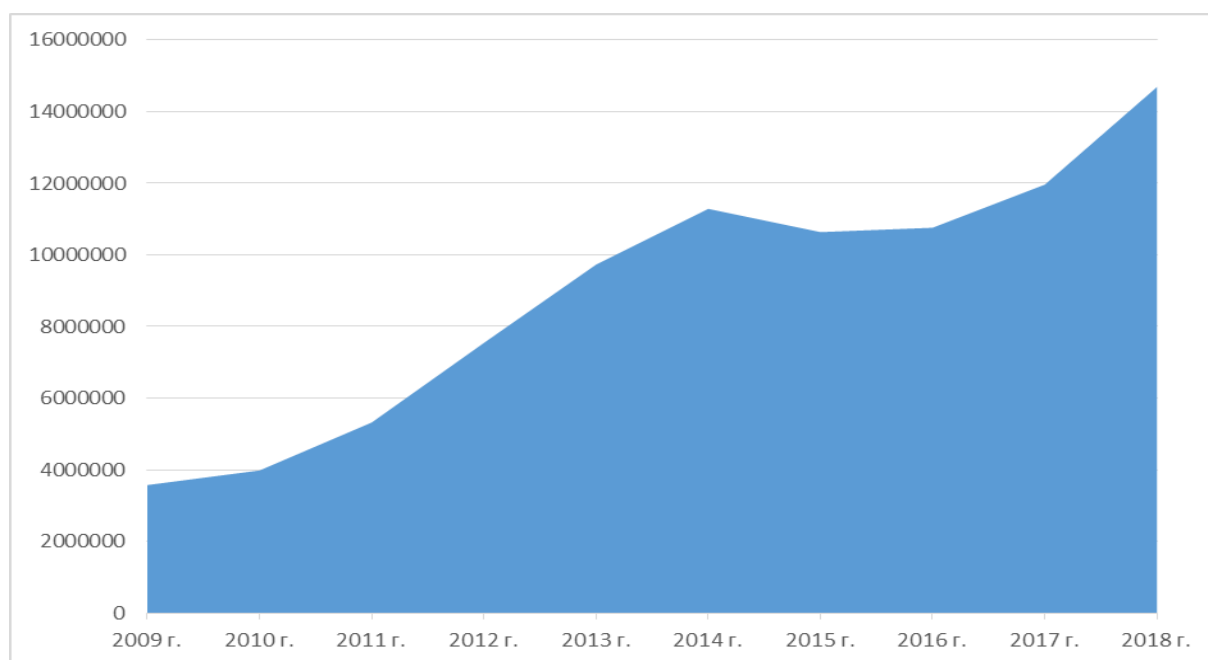


Рис.1. Динамика кредитов, предоставленных физическим лицам – резидентам РФ за 2009 – 2018 гг.

По данным рис. 1 мы можем сделать вывод, что в период с 2009 до 2014 года закрепитованность населения РФ значительно росла, в 2015 году по отношению с 2014 годом она немного снизилась, однако начиная с 2015 года она вновь начала расти, и в 2018 году наблюдается значительный скачок объемов кредитования населения. Мы видим, что на протяжении всех этих лет кредиты среди населения становились все более и более популярны, и сегодня их популярность достигла своего пика.

В начале десятых годов кредитование населения росло в первую очередь за счет беззалогового кредитования. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в 2017 году больше всего вырос сегмент автокредитов – на 29,2%. За год россияне купили 713,6 тыс. «кредитных» машин. На втором месте – ипотека. По данным Агентства ипотечного жилищного кредитования, за 11 месяцев 2017 года было выдано на 24% больше кредитов на покупку жилья, чем годом раньше. В кредит было куплено 935,6 тыс. объектов недвижимости. На третьем месте потребительские кредиты, которых было выдано на 20,9% больше. По данным НБКИ, на бытовые нужды россияне взяли 15,25 млн займов. В 2017 году доля долгов по ипотеке почти сравнялась с задолженностью по потребительским кредитам. На ипотеку приходится 43% всех займов, хотя ещё несколько лет назад её доля не превышала 30%. Автокредиты составляют 11% всех займов. Остальное – это потребительские кредиты, включая кредитные карты.

В качестве причины такого значительного роста кредитов эксперты рассматривают уменьшение процентных ставок. В первом полугодии 2018

года ключевая ставка Центробанка понижалась, а вместе с ней снижались ставки по кредитам для населения. Пока кредиты были дешевыми, граждане брали деньги в банках, в том числе и для покупки дорогих товаров: автомобилей или недвижимости.

С точки зрения финансовых организаций такое положение дел выглядит очень привлекательным, ведь повышение объемов кредитов означает получения большей прибыли от процентных выплат. Однако данная тенденция может вызывать и негативные последствия. Закредитованность тормозит рост реальных располагаемых доходов населения, что может привести к снижению общего уровня жизни. Заемщики в силу неспособности погасить имеющиеся кредитные задолженности вынуждены брать новые кредиты, при невозможности получения кредитов в банках они обращаются в микрофинансовые организации, в которых годовая ставка кредитования может достигать 1000%. Такая ситуация приводит к снижению покупательной способности населения и повышает социальную напряженность в обществе, все это негативно влияет на экономическое состояние в стране. Также рост долговой нагрузки населения повышает подверженность кредитных портфелей банков макроэкономическому шоку и обуславливает необходимость накопления банками соответствующих буферов капитала.

Так, в ЦБ РФ заявили, что уровень долговой нагрузки граждан приблизился к историческому пику 2014 года. ЦБ обеспокоен этим показателем, так как он обусловлен ростом необеспеченного потребительского кредитования на фоне падения доходов населения. Совокупный уровень долговой нагрузки населения (отношение ежемесячных платежей по кредиту к ежемесячному доходу заемщика) сейчас составляет 9,9%. Это значение близко к историческому максимуму, установленному в 2014 году, — тогда он составлял 10,4%.

Для того, чтобы разрешить эти проблемы, нужны соответствующие меры. Немаловажной причиной взятия кредитов является низкий уровень жизни населения, из-за которого люди в критической ситуации вынуждены брать кредит, однако решение данной проблемы связано с общим экономическим состоянием государства. Очень сильно распространены акты необдуманного взятия кредита, для того чтобы сократить количество таких кредитов необходимо развивать финансовую грамотность среди населения. Также государству необходимо принимать соответствующие меры регулирования. В качестве примера решения данной проблемы можно упомянуть, что Банк России повысил надбавки к коэффициентам риска по потребительским кредитам, выданным после 1 апреля 2019 года, кроме того, с 1 октября 2019 года банки будут обязаны при выдаче кредитов физическим лицам рассчитывать показатель долговой нагрузки заемщика, учитывающий его обязательства по всем кредитам. В зависимости от значений пока-

зателя долговой нагрузки могут быть установлены надбавки к коэффициентам риска. Данный инструмент может быть использован для ограничения рисков роста долговой нагрузки населения и увеличения запаса капитала банков.

Список литературы:

1. Байгулова, А.Р., Байгулов, Р.М. Успехи антикризисной политики Испании. В сборнике: Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования, новые вызовы. Труды Шестой Всероссийской научной конференции с международным участием. Ульяновский государственный университет, Редакционная коллегия: д.т.н., проф. Белый Е.М., д.э.н., проф. Иванова Т.Ю., к.э.н., доц. Рожкова Е.В., 2016. - С. 30-32.
2. Байгулов, Р.М., Никифорова, Н.Н., Баратюк, Е.М. Сколько банков нужно стране. В сборнике: Ученые записки Инзенского филиала Ульяновского государственного университета Ульяновский государственный университет, под научной редакцией Р.М. Байгулова. Ульяновск, 2011. - С. 26-29.
3. Байгулов, Р.М. Деривативы и финансовый кризис. Финансы и кредит.- 2011. - № 47 (479). - С. 19-21.
4. Байгулов, Р.М. Эволюция цифровых технологий в экономике. В сборнике: Труды Седьмой научной конференции с международным участием «Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования» (пленарное заседание), 2017. - С. 5-6.
5. Казакова, И.Ю., Тимагина, Ю.А., Байгулов, Р.М. Роль кредитного портфеля. Симбирский научный вестник. - 2016.- № 1 (23). - С. 64-71.
6. <https://www.banki.ru/banks/ratings/>
7. <https://www.cbr.ru/>

Курушина Д.Е., Романова А.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ХАРАКТЕРИСТИКЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: Статья посвящена изучению процесса оптимизации структуры банковской системы, в частности институциональным трансформациям. Проведенный анализ институциональных характеристик российской банковской системы выявил тенденцию к общему сокращению числа кредитных организаций. Кроме того, был отмечен факт разделения на банки с базовой и универсальной лицензией. Особое внимание в статье

уделено сокращению числа региональных кредитных организаций, приведена структура кредитных организаций в территориальном разрезе, в том числе касаясь Ульяновской области. По итогам исследования был сделан вывод о сосредоточении кредитных организаций в центральных регионах, а также региональной экспансии крупнейших федеральных банков и вытеснении местных кредитных организаций.

Abstract: The article is devoted to studying the process of optimizing the structure of the banking system, including institutional transformations. The analysis of the institutional characteristics of the Russian banking system revealed a tendency of a general reduction of credit institutions. In addition, the fact of division into banks with a basic and universal license was noted. Special attention is paid to reducing of regional credit organizations, and the structure of credit organizations in a territorial context, including Ulyanovsk region, is given. The study concluded the concentration of credit institutions in the central regions, as well as the regional expansion of the largest federal banks and the crowding out of local credit organizations.

Ключевые слова: банковская система, кредитные организации, институциональные трансформации, базовая лицензия, универсальная лицензия, региональные банки.

Key words: banking system, credit organizations, institutional transformations, basic license, universal license, regional banks.

Банковская система является одним из самых ключевых элементов экономики современного государства. Банковская система выступает важнейшим институтом по мобилизации, аккумулярованию и распределению финансового капитала между всеми субъектами хозяйствования в процессе реализации денежно-кредитного механизма. Для эффективного выполнения своих функций банковский сектор должен являться устойчивой, но в то же время динамичной структурой.

Понятие «институциональная структура» представляет собой внутреннее устройство банковской системы, описываемое количественными характеристиками, которые включают в себя число действующих банковских и небанковских кредитных организаций, органов управления их деятельностью и организаций банковской инфраструктуры, их соотношением с учетом региональной специфики, размером банков, их специализации и генерирования капитала [1].

В настоящее время активно проходит процесс оптимизации структуры банковской системы. Именно от грамотно выстроенной институциональной структуры банковской системы во многом зависит эффективность ее деятельности.

На современном этапе развития банковской системы наблюдается устойчивая тенденция к общему сокращению количества кредитных орга-

низаций, в частности банков. Это связано в первую очередь с очищением банковской системы от неустойчивых и неплатежеспособных банков, а также с ростом требований к капиталу банков и действиями регулятора по отзыву лицензий у организаций, нарушающих требования банковского законодательства [3]. В таблице 1 представлена динамика количества кредитных организаций в России за 2017-2019 годы.

Таблица 1

Количество кредитных организаций в России за 2017-2019 гг.

Показатели	01.01. 2017	01.01. 2018	01.10. 2018	01.01. 2019	01.02. 2019
Зарегистрировано кредитных организаций Банком России и другими органами	975	923	888	881	878
Действующие кредитные организации (кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций)	623	561	508	484	479
Кредитные организации, у которых отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций	351	362	380	397	399

Из анализа таблицы 1 следует, что за 2 года количество зарегистрированных кредитных организаций снизилось на 9,9%. Причиной данного спада послужило как сокращение КО, имеющих право на осуществление банковских операций (на 23,1%), так и увеличение числа КО, у которых отозвана лицензия (на 13,7%). Кроме того, в 2018 году произошло разделение банков на базовые и универсальные в зависимости от размера капитала. Для банков с базовой лицензией применяется упрощенное регулирование, более лояльные требования, однако они не могут заниматься некоторыми видами деятельности – в частности, привлекать средства иностранных клиентов и драгоценные металлы во вклады, а также открывать свои филиалы и дочерние организации за рубежом. Цель данного разделения – сосредоточение небольших кредитных организаций на работе с населением и малым бизнесом, в том числе и в регионах, отказавшись от рискованных, хоть и прибыльных направлений. По состоянию на 30 декабря 2018 г. Банк России заменил лицензии 149 действующим банкам в связи с получением ими статуса банков с базовой лицензией. Таким образом, доля банков с базовой лицензией составила 30,8%.

Особо необходимо отметить постоянное сокращение количества региональных банков в российской банковской системе. Распределение кредитных организаций и их филиалов по территории России происходит крайне неравномерно. Наибольшая доля кредитных организаций расположена в Центральном федеральном округе (56.1%), в частности, в Москве

(49,4%). Также значительное число КО находится в Санкт-Петербурге (6,1%), республике Татарстан (3,3%), Самарской области (2,1%). В наименьшей степени обеспечен кредитными организациями Северо-Кавказский федеральный округ – на данный округ приходится всего 2,5 % от общего числа КО [4].

Касаемо Ульяновской области, из 18 когда-либо функционирующих кредитных организаций в настоящий момент продолжает осуществлять свою деятельность только АО «Банк Венец» (остальные КО были ликвидированы или отозвана лицензия). Однако в Ульяновской области расположено 237 внутренних структурных подразделений действующих кредитных организаций, в том числе 179 дополнительных офисов, 14 кредитно-кассовых офисов, 44 операционных офиса[4].

Можно констатировать, что российская банковская система развивается в направлении федерально-филиальной модели, основанной на региональной экспансии крупнейших федеральных банков и вытеснении местных кредитных организаций. Таким образом, наблюдается сосредоточение банковских институтов в центральных регионах, как по количеству, так и по концентрации капитала. Однако общее число банковских институтов в целом сокращается по всей России, что способствует оптимизации структуры банковской системы.

Список литературы:

1. Алехин, С.В. Интеграционные преобразования в институциональной структуре банковской системы // Экономический журнал. - 2014. - №2 (34).
2. Крылова, Л.В., Крылов, С.В. Институциональная структура российской банковской системы и направления ее трансформации // Дайджест-финансы. - 2015. - №1 (233).
3. Курушина, Д. Е., Романов, А. В. Бесфилиальный банкинг как разновидность дистанционного банковского обслуживания // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях. Т.1 : материалы международной научно-практической конференции (25 декабря 2018 года). - Брянск: Издательство БГУ им. акад. И.Г. Петровского, 2018. – 347 с.
4. Обзор банковского сектора России // Информационные материалы Центрального Банка РФ. – 2019. - №197. Режим доступа: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/15719/obs_197.pdf (дата обращения: 31.03.2019)
5. Статистические материалы Центрального Банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 31.03.2019)

Левчук М. В.

ЦИФРОВОЙ БАНКИНГ: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ТЕХНОЛОГИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены тенденции развития банковского сектора, определена роль становления цифрового банкинга в России, а также выявлены преимущества применения искусственного интеллекта в деятельности банков.

Abstract: The article describes the trends in the development of the banking sector, the role of digital banking in Russia, as well as the advantages of the use of artificial intelligence in the activities of banks.

Ключевые слова: цифровой банкинг, искусственный интеллект (ИИ)

Keywords: digital banking, artificial intelligence (AI)

В настоящее время по оценкам экспертов происходит очередная смена технологического уклада: вступление в эру когнитивных технологий. Стремительное развитие ИКТ стимулирует масштабные технологические трансформации: цифровизация бизнес-процессов, популяризация технологии блокчейн, создание принципиально новой формы валюты – криптовалюты, применение технологий искусственного интеллекта и многое другое.

Актуализируется роль электронных платформ для ведения бизнеса и расширяется сеть организаций, вовлеченных в электронную коммерцию: бизнес-процессы и финансовые транзакции осуществляются в электронной форме при помощи современных технологий, электронные площадки выступают аналогами экономических институтов (магазинов, банковских офисов, бирж). Черты развития электронной коммерции находят свое отражение и в банковской сфере: успешно функционируют интернет-банкинг и мобильные банки.

К тенденциям, определяющим развитие банковского сектора в ближайшем будущем, можно отнести развитие диджитал-банкинга и внедрение форм искусственного интеллекта (ИИ).

Внедрение искусственного интеллекта в банковские процессы позволяет достигать оперативной обработки большого объема данных, выстраивать наиболее точные модели и алгоритмы взаимодействия с клиентами, автоматизировать не только элементарные, но и более сложные операции, а также анализировать деятельность банка для последующего формирования персональных предложений для групп клиентов и индивидуальных потребителей банковских услуг. Отличительной особенностью искус-

ственного интеллекта является анализ информации и принятие решения, производимые по аналогичным работе человеческого мозга алгоритмам. Основная цель искусственного интеллекта – научиться понимать человека на основе анализа полученных данных, сопоставления с результатами других людей и выявления закономерностей давать различные советы, после чего воспринимать обратную связь и обучаться в зависимости от ее результатов [5].

Наиболее прогрессивной технологией искусственного интеллекта являются когнитивные вычисления, позволяющие не только распознавать вводимую информацию, но и выдавать комплексные ответы с учетом анализа накопленной информации.

В современных условиях активно используются следующие когнитивные технологии:

- голосовые помощники (Siri от Apple, Google Assistant, Alexa);
- диалоговые интерфейсы и персональные ассистенты;
- чат-боты (например у банка «Точка» Facebook);
- идентификаторы биометрических параметров (отпечатков пальцев, сетчатки глаза, параметров лица).

Тенденции «цифровизации» банковского сектора, отражением которых является и внедрение технологий искусственного интеллекта, подталкивают банковский сектор к трансформациям. При этом банк как финансовый институт изменяется структурно и функционально: появляются «необанки» - институты новой эпохи банкинга. Компания IBM выделяет несколько моделей цифрового банкинга с разной степенью автономии, функционирующих в рамках процесса цифровизации (табл.1).

Таблица 1

Модели цифрового банкинга (по данным компании IBM)

Модель	А Цифровой бан- ковский бренд	В Банк с циф- ровыми кана- лами	С Цифровой фи- лиал банка	Д Самостоя- тельный циф- ровой банк
Цифровые бан- ковские продук- ты	Собственные	Собственные	Собственные	Собственные
Каналы продажи банковских про- дуктов	Совместно с родительским банком	Собственные	Собственные	Собственные
Бэк-офисы	Совмещены с головным/ родитель- ским банком		Собственные	Собственные
Лицензия на ве- дение деят-ти	Лицензия головного/ родительского банка			Собственная
Примеры	-FRANK банка OCBC в Сингапуре; -LKXA от CaixaBank в Испа- нии	-Moven в США; -Rocketbank в РФ	-Hello Bank от BNP Paribas; -«Точка» филиал банка «Откры- тие».	-Fidor Bank в Германии -ТКС

Говоря о российских банках и уровне их вовлеченности в процесс выстраивания методологии цифрового банкинга, можно обратиться к результатам исследования рейтингового агентства «Эксперт РА», проведенного в 2018 году (табл.2). Рейтинги присвоены на основе анализа данных об уровне использования ИИ в рамках деятельности банка в целом и уровне использования ИИ в рамках кредитного анализа.

Таблица 2

**Классификация банков по уровню использования ИИ
(по данным исследования «Эксперт РА», «РАЭКС-Аналитика»)**

Заявленный банком уровень использования технологий искусственного интеллекта и машинного обучения	Банки, включенные в класс
Значительно выше среднего	Тинькофф Банк, Банк ГПБ, МТС Банк
Выше среднего	Московский кредитный банк, Банк «Русский Стандарт», Промсвязьбанк, Банк «Ренессанс Кредит»
Близок к среднему	УБРиР, БКС Банк, Банк «ДельтаКредит», Банк «Открытие»

В марте 2019 года был представлен проект ассоциации «Финансовые инновации» по созданию «VR-Банка» - первый в России финтех-банк. Планируется, что «VR-Банк» будет предоставлять комплексные B2B-решения для платежных агентов, бонусных и кешбэк-сервисов, телеком-сегмента и рынка страхования.

В настоящее же время лидером среди российских банков, активно внедряющих технологии искусственного интеллекта, является «Тинькофф банк». В апреле 2019 года банк анонсировал собственный суперкомпьютер в рамках развития платформы для машинного обучения и искусственного интеллекта, позволяющий наиболее точно и оперативно решать следующие задачи:

- распределенное обучение нейросетевых моделей для распознавания речи, синтеза речи и обработки естественного языка;
- обучение классических моделей machine learning для задач скоринга, привлечения и предиктивной аналитики [7].

Таким образом, можно сформулировать ряд тезисов, характеризующих процесс внедрения технологий искусственного интеллекта в банковский сектор [6]:

1. Технологии искусственного интеллекта используются российскими банками преимущественно с клиентами – физическими лицами.

2. Наибольшего финансового эффекта от технологий ИИ российские банки ждут в таких сферах кредитного скоринга, выявления мошеннических транзакций и взыскание задолженности. Чуть меньшим потенциалом по мнению банков обладает применение ИИ в маркетинге, алгоритмической торговле и автоматизации работы колл-центров.

3. Основной проблемой при применении ИИ в настоящее время является асимметрия информации и разрозненность сведений по нескольким базам данных.

4. Успешная трансформация банка в цифровой «необанк» и активное внедрение технологий ИИ позволит наращивать его конкурентные преимущества и степень влияния в банковском секторе.

Список литературы:

1. Байгулов, Р.М. Эволюция цифровых технологий в экономике. В сборнике: Труды Седьмой научной конференции с международным участием «Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования» (пленарное заседание), 2017. - С. 5-6.

2. Бородина, Н.В., Байгулов, Р.М. Построение цифровой экономики через систему профессионального образования. В сборнике: Труды Седьмой научной конференции с международным участием «Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования» (пленарное заседание), 2017. - С. 8-10.

3. Бердышев, А. В. Искусственный интеллект как технологическая основа развития банков / А. В. Бердышев // Вестник университета (государственный университет управления). 2018. – №5. – С. 91-94.

4. Денисова, Д.О., Байгулов, Р.М. Значение биткойна в современной экономике. В сборнике: Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам Сборник научных статей, 2017. - С. 124-125.

5. Двоеглазова, И. А. Банки будущего: интеграция с ИТ-сервисами или мультиформатный бизнес / И. А. Двоеглазова // Молодой исследователь Дона. – 2018. – №3(12). – С. 161-164.

6. Исследование «Эксперт РА» «Искусственный интеллект в банковском секторе» - информация с сайта gaexpert.ru.

7. Информация по данным сайта banki.ru.

8. Сковиков А.Г., Чаплыгина М.И., Байгулов Р.М. Цифровая экономика: новый взгляд на систему образования. В сборнике: Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования Труды Седьмой Всероссийской научной конференции с международным участием, 2017. - С. 35-37.

9. Шарипов, М.А., Байгулов, Р.М. Глобальные риски. В сборнике: Ученые записки Инзенского филиала Ульяновского государственного уни-

верситета Ульяновский государственный университет, под научной редакцией Р.М. Байгулова. Ульяновск, 2011. - С. 199-203.

Левчук М. В., Романова А. В.

РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В настоящее время население все чаще прибегает к использованию заемных средств в форме банковского кредита для решения бытовых потребительских проблем. Ипотечное кредитование пользуется устойчивой популярностью, поскольку является для подавляющего числа населения отличной возможностью приобретения собственного жилья. Как сложившаяся ситуация может повлиять на участников процесса кредитования? Какие проблемы может спровоцировать в перспективе? – рассмотрим в данной статье.

Abstract: Currently, the population is increasingly resorting to the use of borrowed funds in the form of a bank loan to solve household consumer problems. Mortgage lending enjoys steady popularity because it is an excellent opportunity for the vast majority of the population to purchase their own homes. How can the current situation affect the participants in the lending process? What problems can provoke in the future? - Consider in this article.

Ключевые слова: ипотечный кредит, «ипотечный пузырь», «ипотечные каникулы», кредитоспособность заемщика.

Keywords: mortgage loan, “mortgage bubble”, “mortgage vacation”, creditworthiness of the borrower.

Ипотечное кредитование носит позитивный характер и обладает рядом преимуществ – как для кредитора, так и для заемщика, но лишь только в том случае, когда заемщик является платежеспособным (т.е. имеет возможность отвечать по своим обязательствам перед банком). Однако так бывает не всегда.

Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, предоставленных в рублях за 2018 год, по данным Банка России составил 16,79 трлн рублей (рис.1.), что на 6,35 трлн рублей (и 60%) превысило уровень 2017 года (10,44 трлн рублей). [4] Прирост объема выдачи кредитов связан с несколькими факторами, ключевым из которых является снижение ставки процента по кредитам коммерческих банков. Действия Центрального Банка РФ на протяжении 2018 года характеризуют проведение политики

«дешевых денег», что подтверждается информацией пресс-службы ЦБ РФ по состоянию на февраль 2018 года: «Инфляционные ожидания постепенно снижаются. Краткосрочные проинфляционные риски ослабли. В связи с этим баланс экономических и инфляционных рисков несколько сместился в сторону рисков для экономики. Усилилась неопределенность в отношении конъюнктуры глобальных финансовых рынков. Вероятность превышения годовой инфляцией 4% в текущем году существенно снизилась. В этих условиях Банк России продолжит снижение ключевой ставки и допускает завершение перехода от умеренно жесткой к нейтральной денежно-кредитной политике в 2018 году» [4].

Соответственно этой динамике изменялось и значение ставок по кредитам коммерческих банков, чувствительных к изменению ключевой ставки. На рисунках представлена динамика средневзвешенных ставок % по ипотечным кредитам с 2008 по 2019 г.

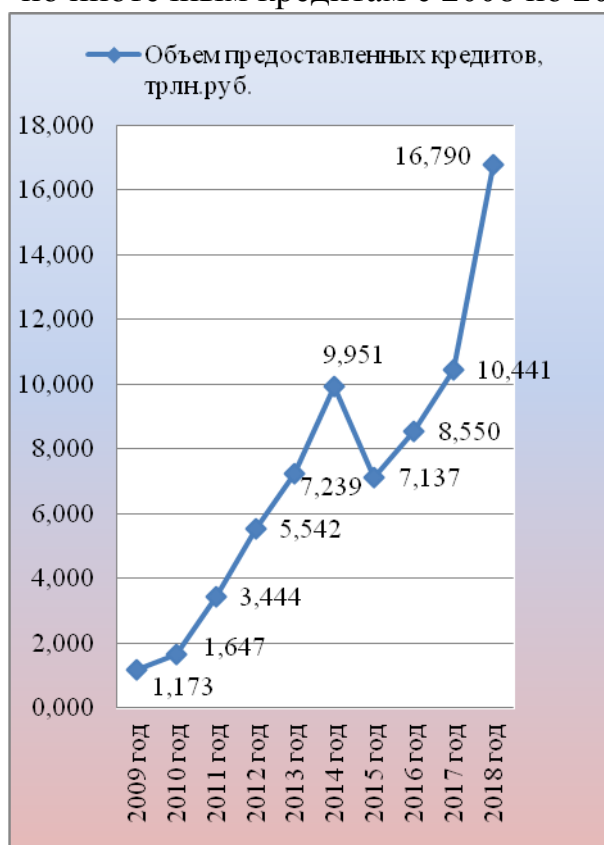


Рис.1 Объем предоставленных кредитов за 2009-2018 гг., трлн руб.

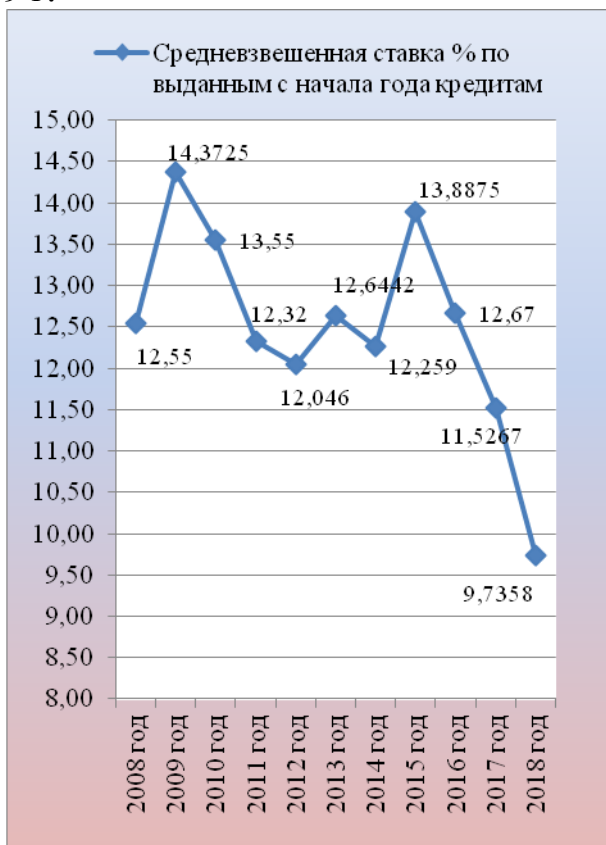


Рис.2 Средневзвешенная ставка % по кредитам за период 2008-2018 гг.

Следует отметить, что средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях по состоянию на 1 января 2019 года составила 9,56%

годовых. Чрезмерное наращивание объемов выданных кредитов может привести к ситуации возникновения на кредитном рынке ипотечного «пузыря». «Ипотечный пузырь» – это ситуация на рынке, при которой быстрые темпы роста ипотечного кредитования в определенный момент времени приводят к наращиванию просроченной задолженности в сегменте, росту доли высоко рискованных заемщиков, обесценению ипотечных ценных бумаг и банковских залогов, падению цен на недвижимость и, как следствие, обвалу ипотечного рынка и всего рынка недвижимости [5].

В ситуации «надувания ипотечного пузыря» можно выделить два основных аспекта: стимуляцию и «подогревание» спроса на ипотечный кредит у заемщиков, а также повышенное предложение кредитных ресурсов со стороны банковского сектора. Если говорить о повышенном спросе на ипотечный кредит, то можно отметить ряд ключевых скорее психологических причин, которыми руководствуются кредитозаемщики: престижность обладания собственным жильем и уверенность в благонадежности инвестиций в недвижимость. Со стороны же банковского сектора обеспечивается доступность кредитного капитала с целью наращивания объемов активных операций для получения как можно большей прибыли в будущем.

Вслед за повышенным спросом на ипотечные продукты банки стремятся предложить все более выгодные условия: низкие процентные ставки, низкий процент первоначального взноса, низкий порог необходимого уровня дохода заемщика, возможность рефинансирования, длительный период кредитования. Все перечисленные факторы создают дополнительные риски – в том числе риск несостоятельности «не рассчитавшего свои финансовые возможности» плательщика. В этот период складывается высокий уровень задолженности населения (в т.ч. и просроченной). К тому же ситуация постоянно «подогревается» бумом строительства и спекулятивно растущими ценами на рынке жилья, что дополнительно повышает объемы спроса на кредитные ресурсы. В конечном итоге это и может послужить причиной разрастания «ипотечного пузыря», как и произошло в США в начале 2000-х годов, когда зарождались предпосылки, спровоцировавшие кризис в США, который перерос в мировой финансовый кризис:

«Федеральная резервная система снизила процентные ставки, что привело к избытку ликвидности на рынке. Однако, учитывая переизбыток производственных мощностей, низкие процентные ставки не привели к росту инвестиций в основной капитал. Стал надуваться пузырь на рынке недвижимости, — что вызвало рост потребления и строительный бум.»[3]

На сегодняшний момент на рынке ипотечного кредитования России задолженность по кредитам продолжает неуклонно увеличиваться:

согласно прогнозу Агентства по ипотечному жилищному страхованию объем задолженности по ипотеке к 2020 году по сравнению с 2017 годом вырастет в 2 раза (до 10 трлн рублей). Тем не менее, по оценкам экспертов, в настоящее время ипотечная задолженность домохозяйств РФ существенно ниже наблюдаемых уровней в странах с развитой финансовой системой и длительно функционирующим ипотечным рынком. Однако ее рост на фоне снижающихся уровней задолженности хозяйствующих субъектов свидетельствует о состоявшейся смене приоритетов коммерческих банков в пользу ипотечного кредитования домохозяйств. Видимыми основаниями такого изменения приоритетов явились благоприятные ценовые, процентные и инфляционные ожидания, ослабившие обеспокоенность кредиторов и повысившие их готовность предоставлять ипотечные кредиты даже рискованным заемщикам. [2] Согласно заявлениям главы Центрального Банка РФ Э. Набиуллиной доля ипотеки к ВВП достаточно низкая (порядка 6%), в то время как в развитых странах она достигает 60% к ВВП. По этой причине эксперты пока не видят риска возникновения ипотечного пузыря, а также угроз для финансовой системы в целом.

Несмотря на благоприятные прогнозы экспертов на ближайшую перспективу, следует предпринимать меры для препятствия складыванию очевидных предпосылок «пузыря». Следуя этой логике Центральный Банк РФ начал принимать решения по предотвращению ситуации возникновения ипотечного кризиса. Первым шагом стало повышение ключевой ставки дважды: в сентябре 2018 года до 7,5% и в декабре 2018 года до 7,75%. Оба решения были мотивированы способностью ограничения инфляционных рисков и явились проявлением ужесточения денежно-кредитной политики.

В январе 2019 года был принят ряд решений, направленных в том числе и на недопущения складывания кризисной ситуации на рынке ипотечного кредитования., а именно:

- повышение коэффициент риска по ипотечным кредитам, выданным с 1.01.2019 года, с первоначальным взносом от 10 до 20%, – с 150% до 200%, что может повлечь за собой уменьшение доли необеспеченных кредитов;
- повышение минимально допустимого значения норматива краткосрочной ликвидности (НКЛ) с 90 до 100%, используемого для покрытия оттоков денежных средств высоколиквидными активами (для системно значимых банков);
- проведение системно значимыми банками расчета показателя максимального размера концентрации риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков в целях определения состоятельности заемщика.

Таким образом можно отметить, что с 2015 года происходит наращение объема выданных кредитов одновременно с устойчивым снижением процентных ставок по кредиту вплоть до второй половины 2018 года. Повышенный спрос на ипотечные кредиты заставляет задуматься о возможности разрастания финансового «ипотечного пузыря». В целях недопущения этой крайне негативной для национальной экономики ситуации, мега-регулятору (Банку России) следует акцентировать внимание на снижении рисков кредиторов и заемщиков, а именно: повышении норм резервирования банков для обеспечения ликвидности, внимание к оценке платежеспособности потенциальных заемщиков с целью снижения риска возникновения просроченной задолженности или невозврата денежных средств.

Список литературы:

1. Назарчук, Н. П. Проблемы ипотеки сегодня и возникающие риски / Н. П. Назарчук // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015г. – №11-2. – С. 64-67.
2. Полховская, Т.Ю. Задолженность домохозяйств и риски ипотечного кредитования / Т. Ю. Полховская // Интернет-журнал Науковедение. – 2017. – №6. – 151 с
3. Хлопунова, М. В. Предпосылки возникновения и механизмы распространения ипотечных кризисов / М. В. Хлопунова // Сервис plus. – 2015 – №: 3. – С. 52-58.
4. Сайт Центрального Банка РФ - www.cbr.ru
5. Информационный портал о банках и банковских услугах—www.banki.ru
6. Курушина, Д. Е., Романова, А. В. Бесфилиальный банкинг как разновидность дистанционного банковского обслуживания / Д. Е. Курушина, А. В. Романова // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях. Т.1 : материалы международной научно-практической конференции (25 декабря 2018 года). - Брянск: Издательство БГУ им. акад. И.Г. Петровского, 2018. – 347 с.
7. Романова, А. В., Курушина, Д. Е. Тенденции развития микрофинансирования в России / А. В. Романова, Д. Е. Курушина // Перспективные направления развития финансовых исследований и технологий в Российской Федерации: сборник статей и тезисов докладов научно-практической конференции молодых ученых и преподавателей. – Ульяновск: ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет» . – 2018. – С. 27-33.

Лукина С. А, Бобылева А. С.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОДЕРЖАНИЕ, ОСОБЕННОСТИ, МЕТОДЫ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье представлены результаты исследования основных аспектов управления финансами предприятия. Механизм финансового менеджмента на предприятии раскрыт на основе изучения содержания распределительной, воспроизводственной, стимулирующей и контрольной функций финансов, являющихся базовыми составляющими в реализации финансового механизма. Отдельное внимание в исследовании уделено рассмотрению содержания ключевых целей управления финансами предприятия, включая характеристику этапов управления финансовыми ресурсами предприятия.

Abstract: The article presents the results of the study of the main aspects of financial management of the enterprise. The mechanism of financial management at the enterprise is disclosed on the basis of studying the content of distributive, reproductive, stimulating and control functions of Finance, which are the basic components in the implementation of the financial mechanism. Special attention in the study is paid to the content of the key objectives of financial management of the enterprise, including the characteristics of the stages of management of financial resources of the enterprise.

Ключевые слова: финансы, функции финансов, финансы предприятия, финансовый менеджмент, финансовые ресурсы.

Keywords: finance, Finance functions, enterprise Finance, financial management, financial resources.

Управление финансами предприятия – это работа финансового менеджера, который планирует, организует и контролирует все операции предприятия, анализирует изменения в структуре и объемах фондов денежных ресурсов, проводит мониторинг финансовых потоков.

От того, насколько профессионально организовано управление финансами предприятия, напрямую зависят его позиция на рынке и размер прибыли. Построение системы финансового менеджмента включает в себя разработку арсенала инструментов, способных повысить эффективность работы не только финансовой службы, но и организации в целом. Поэтому изучение вопросов оптимизации системы управления финансами актуально для любого предприятия, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации.

Ключевые установки эффективного финансового менеджмента (управления финансами), прежде всего, заключаются в основных функциях финансов – распределительной, воспроизводственной, стимулирующей и контрольной.

Распределительная функция финансов проявляется в процессе распределения финансовых ресурсов, опосредующем кругооборот средств предприятия. Посредством действия данной функции формируются финансовые ресурсы, соответствующие совокупным потребностям развития как всего предприятия, так и его структурных подразделений.

Воспроизводственная функция финансов реализуется в форме целенаправленного управления финансовыми ресурсами и создания определенной финансовой и деловой среды, при которой возможно достижение субъектами хозяйствования их предпринимательских интересов. Данная функция выступает необходимым фактором эффективной организации финансового менеджмента на предприятии, в том числе в части управления денежными потоками, эффективного использования собственных, заемных и привлеченных средств.

Стимулирующая функция финансов имеет ведущее значение для развития и повышения эффективности основной (операционной, текущей) деятельности предприятия. Реализация данной функции осуществляется через разработанную на предприятии систему финансирования затрат и распределения прибыли, через налоговую политику, эффективную систему организации финансовых взаимосвязей.

Контрольная функция финансов - важный фактор финансово-экономического развития предприятия и повышения финансовой дисциплины. Данная функция служит необходимой предпосылкой для роста эффективности текущей, финансовой и инвестиционной деятельности предприятий, поскольку через контроль финансовых потоков осуществляется контроль за состоянием, динамикой и эффективностью использования активов и капитала предприятия.

Для управления финансами предприятия финансовый менеджер применяет различные инструменты финансового механизма. Финансовый механизм (менеджмент) предприятий – это совокупность инструментов воздействия на финансы предприятия, целью которых является организация работы предприятия в финансовой сфере, эффективное управление его имуществом и источниками формирования имущества, достижение плановых показателей деятельности, определяемых на основе профессиональных компетенций сотрудников, требований нормативно-правовых актов, теоретических концепций и реалий рынка.

Финансовый механизм можно рассматривать с разных точек зрения: с объективной – как систему управления, построенную на основе постулатов экономических концепций и законов, и с субъективной – как совокуп-

ность инструментов, применяемых предприятием на определённой стадии развития для решения конкретных задач.

Реализация финансового механизма в деятельности предприятия осуществляется путём управления экономическими показателями, нормативами и другими инструментами (такими как прибыль, рентабельность, себестоимость, налоговая база, оборачиваемость задолженности и др.).

Ключевая цель финансового механизма – максимизация результатов от выполняемых финансами функций, в том числе обеспечение деятельности организации достаточными финансовыми ресурсами, избежание кассовых разрывов. При этом финансирование потребностей предприятия может осуществляться, как за счёт собственных ресурсов, так и при их дефиците за счёт заёмных. Финансовая деятельность предприятия – это совокупность действий сотрудников финансового подразделения, предполагающая принятие и реализацию решений в сфере финансового менеджмента. В широком смысле финансовая деятельность и управление финансами предприятия – это схожие категории.

Ключевые цели управления финансами предприятия – это максимизация прибыли, капитализации (рыночной стоимости) и платёжеспособности (ликвидности) компании в целях удовлетворения интересов собственников. Реализация этих целей входит в обязанности руководителя финансового подразделения организации.

Цель 1. Максимизация прибыли за период времени (год). Управление финансами коммерческого предприятия нацелено на получение прибыли. Максимизация этого показателя, соответственно – то, к чему стремится каждое предприятие. Прибыль не только позволяет обеспечить дальнейшее развитие предприятия (за счёт инвестирования в различные направления), но и отражает степень эффективности его работы. От роста прибыли напрямую зависит увеличение доходов владельцев бизнеса.

Прибыль в абсолютном денежном выражении отражает результаты деятельности предприятия. Эффективность работы предприятия в относительном выражении определяется на основе показателя рентабельности, который рассчитывается как соотношение полученной прибыли к выручке или другим показателям (себестоимости, капиталу, активам и др.).

Цель 2. Рост стоимости акционерного (собственного) капитала. Публичные компании, акции которых обращаются на фондовом рынке, заинтересованы в увеличении их рыночной стоимости или капитализации компании. Во-первых, это влияет на размер выплачиваемых акционерам компании дивидендов. Во-вторых, от рыночной стоимости компании зависит размер прибыли, которую акционер заработает при продаже своего пакета акций либо в случае реструктуризации или банкротства компании. Рыночная стоимость акционерного капитала компании определяется, как произведение рыночной цены одной акции на их общее количество на рынке.

Цель 3. Обеспечение ликвидности (платежеспособности).

Максимизация прибыли и рыночной стоимости предприятия тесно взаимодействует с поддержанием его ликвидности и платёжеспособности.

Ликвидность – это возможность предприятия своевременно и в полном объёме рассчитываться по совокупным обязательствам.

Платежеспособность – это возможность предприятия своевременно и в полном объёме рассчитываться по краткосрочным обязательствам.

Управление платёжеспособностью происходит за счет формирования и поддержания платёжной дисциплины компании.

В свою очередь, управление финансовыми ресурсами представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в обеспечении необходимого уровня финансирования его производственного развития. В основе системы управления финансовыми ресурсами можно выделить четыре важных и основных этапа.

Первый этап характеризуется изучением сформированных финансовых ресурсов на предприятии. Также анализируется темпы роста имущества предприятия и объёмы реализованной продукции (товаров, услуг). На данном этапе необходимо установить величину удельного веса собственных и заемных ресурсов к общему объёму финансовых ресурсов.

На втором этапе необходимо проанализировать источники формирования создания финансовых ресурсов предприятия, выявить величину внешних и внутренних источников формирования финансовых ресурсов и их соотношение друг к другу. На данном этапе изучается стоимость заемного и собственного капитала.

На третьем этапе необходимо оценить достаточность обеспечения предприятия финансовыми ресурсами, сформированными в отчетном периоде.

Четвертый этап заключается в построении оптимального соотношения внутренних и внешних источников формирования собственных и заемных финансовых ресурсов. Экономический и финансовый анализ будет являться основой для управления финансовыми ресурсами на предприятии. Для разработки и утверждения рекомендаций по оптимизации структуры финансовых ресурсов целесообразно использовать модели финансового анализа, в частности дескриптивные, предикативные и нормативные.

Оценку финансового состояния предприятия выполняет дескриптивная модель. На основе данной модели возможно построение системы отчетных балансов, проведение анализа финансовой отчетности в разрезе. Финансовый менеджер может выполнить вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, составить систему аналитических коэффициентов. Дескриптивная модель включает несколько видов анализа: горизонтальный или временной, трендовый, вертикальный, сравнительный, факторный и анализ относительных показателей. Горизонтальный (временной) анализ

сравнивает каждую позицию отчетности с аналогичной ей позицией в предыдущем периоде или за более длительный промежуток времени. Также горизонтальный анализ выполняет сравнение статей актива и пассива баланса и сравнительный анализ статей форм отчетности одного предприятия с другими предприятиями данной отрасли. Трендовый анализ - это сравнение каждой позиции отчетности с аналогичной ей позицией ряда предыдущих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем. С помощью вертикального анализа определяют структуру итоговых финансовых показателей и выявляют изменения каждой позиции по сравнению с предыдущим периодом.

Анализ относительных показателей заключается в расчете соотношения отдельных показателей позиций отчетности с позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей. Относительные показатели подразделяются на коэффициенты распределения и коэффициенты координации. Для внутрифирменного анализа сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, подразделений, цехов и межхозяйственного анализа показателей данного предприятия, в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными, используют сравнительный анализ.

Суть факторного анализа состоит в выявлении влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических методов исследования.

Предикативные модели имеют прогностический характер. С помощью данных моделей можно спрогнозировать рост доходов предприятия и составить прогноз его финансового состояния в будущем периоде.

С помощью нормативной модели финансовый менеджер производит сравнение фактического результата деятельности предприятия с результатами, которые были заложены в бюджет предприятия. Данная модель раскрывает отклонение фактических данных от нормативов.

В заключение необходимо отметить, что система управления финансами предприятия, является ключевой в общей системе управления предприятием. Данная система решает задачи по определению оптимального состава активов предприятия, поиску источников дополнительного финансирования, обеспечению финансовой устойчивости предприятия и выявлению перспективных направлений его финансовой деятельности.

Список литературы:

1. Бобылева, А.С. Методологические подходы к определению сущности финансовой устойчивости // Вестник Саратовского гос. агроуниверситета им. Н.И. Вавилова. – Саратов, 2007. – № 2. – С. 68-69.

2. Иванова, Л.И., Бобылева, А.С. Методические подходы к определению сущности и оценке показателей платежеспособности организации // Экономические науки. - 2012. - № 12 (97). С. 143-146.

3. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры. В 2 ч. Часть 2 Инвестиционная и финансовая политика фирмы [Электронный ресурс] / И.Я. Лукасевич. – М.: Юрайт, 2017. - 304 с.

4. Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). - Челябинск: Два комсомольца, 2015. - 158 с.

5. Финансы коммерческих организаций. Балычев С.Ю., Булава И.В., Войко А.В., Гермогентова М.Н. [и др.]: Учебник. - М.: Кнорус, 2017. - 280 с.

Михайлова Д. Г., Пустынникова Е. В.

РУКОВОДСТВО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены этапы управления финансами на малом предприятии, решения, принимаемые на каждом этапе. Рассмотрены особенности ведения финансовой отчетности малым предприятием.

Annotation: The article describes the stages of financial management in a small enterprise, the decisions made at each stage. The features of financial reporting by a small enterprise are considered.

Ключевые слова: Управление, финансовое планирование, контроль над финансовыми ресурсами, финансовая отчетность.

Keywords: Management, financial planning, control over financial resources, financial reporting

На сегодняшний день малый бизнес функционирует в условиях жесткой конкуренции. По данной причине у предприятий малого бизнеса возникает необходимость эффективной организации своей деятельности с помощью грамотного принятия управленческих решений, в частности, в управлении финансами.

Суть самой предпринимательской деятельности заключается в извлечении максимальной прибыли с наименьшими затратами. По данной причине, самым основным аспектом в деятельности малых предприятий

выступает управление финансами, которое предусматривает контроль над его финансовыми ресурсами и анализе финансового состояния предприятия. Управление финансами является основой финансовой устойчивости предприятия малого бизнеса. Организация финансовой деятельности предприятия малого бизнеса состоит из финансового планирования, контроля за направлениями использования финансов и анализа за финансовым состоянием предприятия. Можем сказать, что именно на основе результатов финансового состояния руководителями и принимаются решения по управлению малым предприятием [2, с. 29].

Рассмотрим каждую составляющую по отдельности. В самом простом определении финансовое планирование подразумевает под собой планирование всех доходов и расходов для обеспечения развития малого предприятия [2, с.30]. Важным моментом в планировании выступает грамотный прогноз притока и оттока денежных средств по временному показателю. Финансовое планирование может быть долгосрочным (на год и больше), среднесрочным (на месяц, квартал) и краткосрочным (на неделю) или по-другому, оперативным. Необходимость финансового планирования заключается в том, что владелец (зачастую он же и руководитель) малого предприятия будет знать: из каких источников поступают денежные средства, сколько поступает, в каких направлениях расходуются поступления, какую прибыль он получает в итоге. Исходя из размеров прибыли, малые предприятия могут также создать и финансовые резервы на случай непредвиденных обстоятельств. Контроль над финансовыми ресурсами проводится для контроля за сохранностью средств предприятия. Немаловажным аспектом в контроле за финансами является форма организации предприятия малого бизнеса. На предприятиях, созданных в форме обществ с ограниченной ответственностью (далее – ООО), контроль осуществляется владельцем бизнеса или руководителем, а также бухгалтерией. На малых предприятиях в форме индивидуального предпринимательства все финансовые вопросы решаются самим владельцем бизнеса. [4, с. 320]

В ООО контроль над финансовыми ресурсами проводится более структурировано в отличие от индивидуального предпринимательства, где зачастую предприниматель пользуется денежными средствами предприятия как своими, в результате чего нарушается баланс между притоком и оттоком денежных средств: у индивидуального предпринимателя может не остаться ресурсов для покрытия текущих расходов самого предприятия. Контроль за финансами позволяет малым предприятиям оценить оптимальность и эффективность принятых на этапе финансового планирования решений [2, с. 32]. Непосредственно для оценки своей деятельности предприятия формируют финансовую отчетность за отчетный период. Финан-

совая отчетность является главной информационной базой для принятия эффективных управленческих решений [3].

С 2011 года действует Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», согласно которому все экономические субъекты обязаны вести бухгалтерский учет. Согласно данному закону бухгалтерский учет могут не вести (с определенной оговоркой) предприятия в форме индивидуального предпринимательства и специалисты, осуществляющие частную практику. В Законе прописано, что малые предприятия вправе вести упрощенную финансовую отчетность [1]. Основными формами финансовой отчетности для принятия управленческих решений на малом предприятии выступает бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах (отчет о прибылях и убытках) [3]. По данным бухгалтерского баланса можно определить эффективность использования имущества и ресурсов предприятия малого бизнеса, динамику их изменения, достаточность капитала для ведения текущей и будущей деятельности, оценить источники финансирования: собственные и заемные, их размеры, зависимость предприятия от долгосрочных и краткосрочных заемных средств. Исходя из данных баланса, малым предприятием принимаются управленческие решения в соответствии со сложившейся ситуацией. Руководителем предприятия малого бизнеса может быть принято решение:

- о пересмотре соотношения собственных и заемных средств и об устранении несоразмерного роста отдельных элементов статей баланса;
- об управлении ликвидностью и платежеспособностью предприятия.

Решения по данному пункту будут эффективными, если будут направлены на повышение степени ликвидности оборотных активов при одновременном снижении доли низко ликвидных активов. Кроме того, малым предприятиям следует организовать мероприятия по высвобождению из оборотных активов всех возможных средств путем их оптимизации и погашения кредиторской задолженности;

- об управлении дебиторской задолженностью, которые направлены на принятие мер по возврату средств от должников. Немаловажным является соблюдение допустимого соотношения между кредиторской и дебиторской задолженностью [3].

В случае, если дебиторская задолженность будет больше кредиторской, появится свидетельство того, что происходит отвлечение денежных средств из оборота предприятия. Если же кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то подобная ситуация создаст угрозу для финансового положения малого предприятия ввиду отсутствия средств для погашения суммы обязательств.

Самым оптимальным будет считаться ситуация, когда сумма дебиторской задолженности будет равна сумме кредиторской. Таким образом,

несоблюдение оптимальных размеров соотношения задолженностей может свидетельствовать о неэффективном использовании имеющихся средств предприятия. На основании отчета о финансовых результатах оценивается динамика доходов и расходов, чистой прибыли предприятия. Основные управленческие решения, принимаемые по результатам отчета о прибылях и убытках, касаются решений по управлению рентабельностью, распределению имеющейся прибыли малого предприятия, сокращения издержек производства, за счет чего оценивается рост показателя чистой прибыли [3].

Таким образом, для принятия правильных управленческих решений субъектам малого бизнеса необходимо видеть реальное экономическое состояние малого предприятия. Данная оценка осуществляется именно на основе показателей статей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. В частности, по данным бухгалтерского баланса можно оценить насколько эффективно используются имущество и ресурсы предприятия за определенный отчетный период; насколько зависимо предприятие от привлеченных источников финансирования и целесообразность их привлечения и т.п. По данным же отчета о финансовых результатах руководитель малого предприятия оценивает сумму расходов по уплате процентов за привлеченные средства.

Кроме того, по данным отчета о финансовых результатах малые предприятия оценивают размер полученной выручки и чистой прибыли (убытка). К примеру, можем проследить такую взаимосвязь по данным бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах: чем больше сумма привлеченных средств по статье бухгалтерского баланса, тем больше сумма оплаты процентов за их привлечение по отчету о финансовых результатах. По данной причине, руководителю малым предприятием необходимо оценивать все показатели бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах в совокупности и понимать зависимость одного показателя от другого и влияние одного на другое. Только в таком случае субъекты малого бизнеса смогут принимать управленческие решения, направленные на эффективное функционирование в конкурентных рыночных условиях.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402 «О бухгалтерском учете» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. Асаул, А.Н. и др. Теория и практика разработки принятия и реализации управленческих решений в предпринимательстве.// СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. - 304 с.
3. Осипова, Н.Н. Принятие управленческих решений на основе анализа финансовой отчетности // Научное сообщество студентов XXI столе-

тия. Экономические науки: сб. ст. по мат. ЛП междунар. студ. науч.-практ. конф., 2017. - № 3(51)

4. Баканов, М.И., Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа// Учебник. 4-е изд.- М.: Финансы и статистика, 2018.-321 с.

Морозова Е. С., Тимагина Ю. А.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: Оценка финансовой устойчивости позволяет не только объективно оценивать возможности предприятия с точки зрения дальнейшего функционирования при имеющемся балансе финансовых ресурсов, но и предотвратить возможные проблемы с ликвидностью и платежеспособностью.

Abstract: the Assessment of financial stability allows not only to objectively assess the capabilities of the enterprise in terms of further functioning with the existing balance of financial resources, but also to prevent possible problems with liquidity and solvency.

Ключевые слова: финансы, финансовая устойчивость, оценка, собственный капитал, заемный капитал.

Keywords: Finance, financial stability, valuation, equity, debt capital.

Актуальность темы исследования заключается в том, что введение международных санкций, ослабление национальной валюты и спад в экономике, безусловно, негативно влияют на предпринимательство, и эффективная работа в сфере финансового менеджмента может стать основой развития как малого, так и крупного бизнеса. Оценка финансовой устойчивости является неотъемлемой частью управления корпорацией и преследует своей целью обеспечить перспективы компании, возможные результаты развития.

Сформулируем определение финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость компании – это такое состояние предприятия, при котором платежеспособность постоянна во времени, а соотношение собственного и заемного капитала обеспечивает эту платежеспособность [2].

Таким образом, финансовая устойчивость характеризуется состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует рынку и показывает потребности развития фирмы.

Модель оценки и диагностики финансовой устойчивости может выглядеть следующим образом (рис. 1).

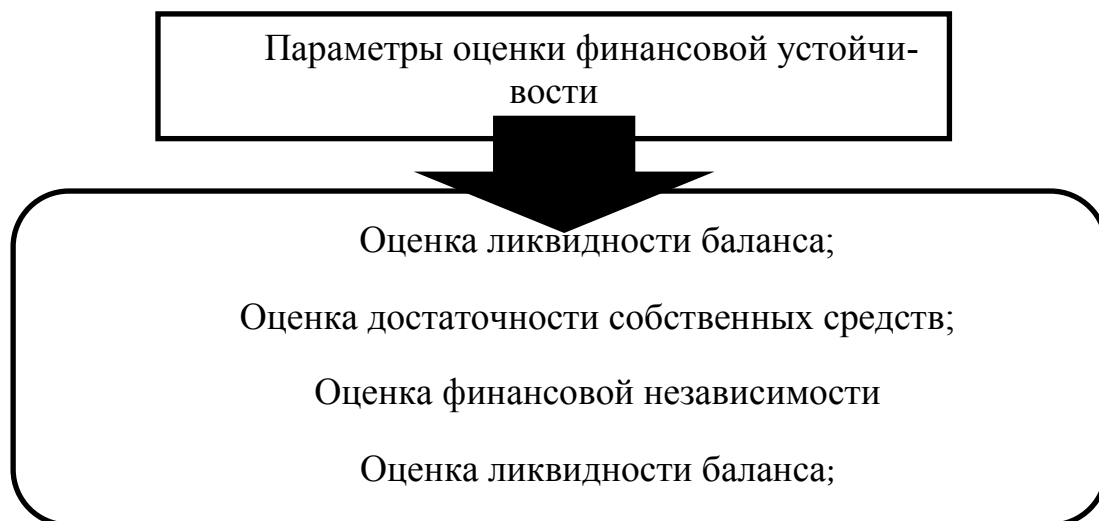


Рис. 1. Модель оценки и диагностики финансовой устойчивости

Среди методов, используемых при оценке финансовой устойчивости, можно выделить следующие типовые процедуры:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- система коэффициентных показателей;
- факторный анализ.

Первые две процедуры позволяют проанализировать динамику и структуру активов бизнеса и источников их формирования, а также состав выручки, расходов компании, их изменение в динамике, относительное отклонение за период [1].

Непосредственно оценка с помощью горизонтального анализа является по сути показателем временных изменений анализируемых параметров [3]. В процессе такого анализа исходные показатели отчетных форм дополняются расчетными показателями абсолютных и относительных изменений для выявления роста или спада. Прежде всего, оценке подвергаются укрупненные показатели такие, как капитал, внеоборотные и оборотные активы, выручка, себестоимость, прибыль валовая и чистая и т.д.

Оценка с помощью вертикального анализа предполагает определение состава тех же укрупненных отчетных показателей, а также анализ влияния отдельных параметров в итоговых величинах. Данный метод анализа позволяет рассматривать отчетные формы с позиции структуры активов и их источников, выручки и затрат на её формирование. Цель вертикального анализа – вычисление удельного веса каждого отдельного отчетного показателя в итоговых величинах, что может использоваться для прогнозирования изменений в структуре активов предприятия и его обязательств.

Оба метода анализа взаимодополняют друг друга. В связи с этим в практической реализации данной методологии формируются аналитические таблицы, иллюстрирующие структуру и динамику отчетной информации по деятельности предприятия.

Можно сформировать таблицу расчета основных коэффициентов финансовой устойчивости.

Таблица 1

Расчет основных показателей финансовой устойчивости

Наименование показателя	Нормативное значение	Расчет
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,7	$K_{ал} = (\text{Денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Краткосрочные обязательства}$
Коэффициент промежуточной ликвидности	допуст. 0,7-0,8; желат. $\geq 1,5$	$K_{пл} = (\text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}) / \text{Краткосрочные обязательства}$
Коэффициент текущей ликвидности	необх. 1,0; оптим. 2,0	$K_{тл} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства}$
Коэффициент финансирования	≥ 1	$K_{фин} = \text{Собственный капитал} / \text{Заемный капитал}$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	$K_{обесп} = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы}$
Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,5$	$K_{авт} = \text{Собственный капитал} / \text{Активы (капитал)}$

Таким образом, можно сделать выводы, что управление финансовой устойчивостью организации, а именно: выбор целей по реальности их достижения с имеющимися финансовыми ресурсами в зависимости от внешних условий и согласование будущих финансовых потоков, выражается в составлении и контроле над выполнением планов формирования доходов и расходов, учитывающих текущее финансовое состояние и возможности привлечения финансирования из различных источников.

Список литературы:

1. Крутин, Т. В. Оценка финансовой устойчивости промышленного предприятия / Т. В. Крутин // Вестник удмуртского университета. – 2012. – № 2. – С. 82-84.
2. Фролова, Т. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Конспект лекций. – Таганрог: ТРТУ, 2006.
3. Шарифова, К. С. Методология оценки финансовой устойчивости организаций, функционирующих на российском рынке / К. С. Шарифова //

Одинцова П. А., Козлова С. А.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТРАХОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА И МЕРЫ ПО ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ В АВТОТРАНСПОРТНОМ СТРАХОВАНИИ

*Институт экономики, управления и природопользования
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»*

Аннотация: В статье исследуется проблема мошенничества в автотранспортном страховании, на долю которого приходится до 90% всех случаев мошенничества в сфере страхования. Целью работы является анализ региональных аспектов мошенничества в автостраховании, а также исследование мер противодействия данному явлению, реализуемых на региональном уровне.

Abstract: The article examines the problem of fraud in motor insurance, which accounts for up to 90% of all cases of fraud in the field of insurance. The aim of the work is to analyze the regional aspects of auto insurance fraud, as well as to study measures to counter this phenomenon, implemented at the regional level.

Ключевые слова: мошенничество, автострахование, страховая компания, рейтинг, противодействие мошенничеству.

Key words: fraud, auto insurance, insurance company, rating, anti-fraud.

Механизм страхования предусматривает мобилизацию страховыми организациями значительных объемов финансовых ресурсов, что обуславливает повышенный интерес мошенников к данной сфере. В 2017 году в России Генпрокуратура зафиксировала рост числа мошеннических преступлений в области страхования – на 158,4% [7]. Участвовавшие случаи обмана страховых компаний и общая тенденция криминализации данного сегмента услуг влияют не только на развитие рынка страхования, но и отрицательно сказываются на экономике государства в целом. Мошенничество в страховании представляет реальную угрозу экономической безопасности страховых компаний, субъектов экономики, государства, что обусловлено спецификой страховой деятельности, а также значительной ролью страховых компаний в качестве институциональных инвесторов. При этом, меры по борьбе со страховым мошенничеством, осуществляемые совместными усилиями Банка России, страхового сообщества, правоохрани-

нительных и судебных органов, в настоящее время не сформировали устойчивого тренда к исключению противоправных явлений в сфере страхования.

Согласно ч. 1 ст. 159.5 «Мошенничество в сфере страхования» Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ) [1], мошенничеством признается хищение чужого имущества путем обмана относительно наступления страхового случая, а равно размера страхового возмещения, подлежащего выплате в соответствии с законом либо договором страхователю или иному лицу.

Мошеннические действия в сфере страхования характеризуются различными формами и совершаются как лицами, взаимодействующими на страховом рынке: страховщиками, страхователями (застрахованными лицами, выгодоприобретателями), страховыми посредниками, так и третьими лицами, напрямую не взаимодействующими с участниками страхового рынка.

Наиболее подвержен риску мошенничества сегмент автострахования, на долю которого приходится до 90% всех случаев мошенничества, в том числе 68% случаев мошенничества приходится на ОСАГО, 22% – на КАСКО. Все прочие виды в сумме дают лишь 10% обмана: страхование имущества 6%, ДМС 2% и страхование жизни еще 2%. Общая структура мошенничества в страховании представлена на диаграмме [5].



Рис. 1. Распределение преступлений по сферам страхования

По оценкам службы безопасности «АльфаСтрахование», наибольшее распространение среди видов мошенничества в ОСАГО получила инсценировка ДТП – 89% случаев от всех заявлений с признаками мошенничества. Завышение стоимости ремонта автоюристами рассматривается как причина 7% случаев мошенничества, 3% приходится на случаи получения полиса ОСАГО после наступления страхового случая, 1% – умышленное провоцирование ДТП [10].

Схемы с инсценировкой ДТП осуществляются, как правило, мошенниками в составе организованных групп. Отличительными чертами таких групп является наличие заранее подготовленного плана, а также неоднократный характер совершения противоправных действий. При этом, незаконное получение страхового возмещения становится одним из

основных источников дохода для лиц, входящих в организованные группы.

Мошеннические схемы с участием автоюристов начали активно появляться в сегменте автострахования после июля 2012 года, когда Верховный суд РФ представил разъяснение о распространении закона «О защите прав потребителей» на страхование. Законодательные особенности регулирования договоров цессии, в которых потребитель (страхователь) уступает права требования по договору страхования третьему лицу (автоюристу), предусматривают переход прав требования не только на основную сумму возмещения, но и на получение в судебном порядке штрафов от страховщика. Согласно статье 16.1. Федерального закона от 25.04.2002 №40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», при удовлетворении судом требований потерпевшего – физического лица об осуществлении страховой выплаты суд взыскивает со страховщика за неисполнение в добровольном порядке требований потерпевшего штраф в размере пятидесяти процентов от разницы между совокупным размером страховой выплаты, определенной судом, и размером страховой выплаты, осуществленной страховщиком в добровольном порядке. В связи с чем, целью большинства автоюристов является доведение дела до суда для еще большего увеличения выплаты за счет штрафов, неустоек, завышенных расходов на представителя в суде, взыскиваемых со страховщика. По данным РСА в 2017 году на рынке ОСАГО объём выплат страховых компаний по суду составил 37,4 миллиарда рублей. Этот результат почти в полтора раза больше по сравнению с аналогичным показателем в 2016 году.

По оценкам экспертов, мошенничество в сегменте ОСАГО достигает 30% от общего объема страховых выплат по данному виду страхования [3]. Однако, данный показатель варьируется в зависимости территории, на которой действует договор ОСАГО. Для оценки региональной специфики распределения риска мошенничества в ОСАГО Российским союзом автостраховщиков (далее – РСА) ежегодно составляется рейтинг проблемных с точки зрения мошенничества и убыточности по ОСАГО регионов.

Методика построения рейтинга [8] основана на сборе и анализе данных о частоте страховых случаев, средней выплате, отношении судебных к несудебным выплатам, отношении накладных расходов к сумме основного требования, выплаченных страховщиком по решению суда, приросте договоров ОСАГО, об уровне выплат в конкретном субъекте РФ. На основе оценки этих показателей региону присваивается место, и исходя из суммы мест, территория занимает определенное место в общем, итоговом, рейтинге РСА. Внутри рейтинга регионы классифицируются по следующим зонам:

- «красная зона» – первые 20 субъектов, характеризующиеся максимально негативными показателями. В данной зоне расположены регионы, где средняя выплата, частота страховых случаев и остальные показатели значительно выше средних по России;

- «желтая зона» – субъекты, находящиеся с 21 по 40 места. Ситуация в указанных регионах рассматривается как пограничная, что означает высокую вероятность попадания региона в критическую – «красную зону»;

- «зеленая зона» – регионы, в которых проблем с мошенничеством практически нет или их удастся решить, а убыточность приемлема или отсутствует.

Составление данного рейтинга позволяет оценить активность мошенников в регионах, а также эффективность реализуемых на региональном уровне мер противодействия.

В 2016 году в отдельных регионах, прежде всего на Юге России, в связи с повышенной активностью мошенников, страхование стало высокоубыточным. Страховые компании получали убыточность по ОСАГО в 200-300% [9]. В этих условиях компании, в том числе крупные, были вынуждены сокращать свое присутствие на рынке ОСАГО. Решение данной проблемы осуществлялось совместными действиями страховщиков, РСА, ЦБ РФ, правоохранительных органов, а также местных органов власти. В результате 2 августа 2016 вступило в силу Соглашение о Едином агенте РСА – как мера, направленная на улучшение ситуации с доступностью ОСАГО в проблемных регионах. Первыми регионами, в которых начала действовать система Единого агента – Волгоградская, Мурманская, Ростовская, Челябинская области и Краснодарский край.

В рамках указанной системы убытки в проблемных регионах распределяются между всеми страховщиками по справедливой формуле. Система «Единый агент РСА» была установлена на срок до 31 декабря 2017 года. Однако, руководством РСА было принято решение о продлении действия системы. Введение системы «Единый агент РСА» позволило улучшить ситуацию с доступностью полисов ОСАГО, однако проблема мошенничества в регионах остается актуальной и в настоящее время.

По данным рейтинга РСА [4] в 2018 году в тройку регионов, наиболее подверженных риску мошенничества, вошли Республика Северная Осетия-Алания (в 2017 году – 1 место), Приморский край (в 2017 году – 8 место), Липецкая область (в 2017 году – 4 место). Рейтинг наиболее проблемных с точки зрения мошенничества и убыточности по ОСАГО регионов по итогам 2018 года представлен в табл. 1.

Регионы, представленные в таблице, входят в «красную зону» рейтинга РСА. Наибольшая частота страховых случаев отмечается в Новосибирской области и Карачаево-Черкесской республике – 6,2%, что превышает средний по РФ показатель на 1,1%.

Таблица 1

**ТОП-10 регионов с высокими рисками мошенничества
в автостраховании по данным рейтинга РСА**

Федеральный округ РФ, регион (по территории преимущественного использования)	Частота страховых случаев	Средняя выплата, руб.	Отношение судебных расходов к сумме основного требования	Снижение прироста договоров	Уровень выплат с учетом расходов на ведение дела
РФ	5,1%	72 622	123%	-4,5%	84%
СКФО, Республика Северная Осетия - Алания	5,4%	167 056	176%	4,8%	259%
ДВФО, Приморский край	5,3%	95 335	170%	2,8%	137%
ЦФО, Липецкая область	5,4%	88 300	157%	-5,4%	128%
СФО, Новосибирская область	6,2%	74 691	149,3%	5,5%	104%
ЮФО, Карачаево-Черкесская республика	6,2%	138 037	140%	-22,4%	222%
ЮФО, Ростовская область	4,8%	98 907	169%	-12,5%	122%
ЮФО, Волгоградская область	5,3%	80 371	155%	-20,1%	126%
ДВФО, Камчатский край	5,0%	98 042	204%	-40,6%	98%
ЦФО, Белгородская область	4,9%	66 647	145%	-1,2%	100%
ДВФО, Хабаровский край	5,6%	74 897	125%	2,7%	90%

Однако, необходимо отметить, снижение частоты страховых случаев в данных регионах по сравнению с 2017 годом: в Новосибирской области на 0,8%, в Карачаево-Черкесской республике на 1,7%. Тенденция по снижению частоты страховых случаев наблюдается во всех исследуемых регионах, за исключением Камчатского края, в котором данный показатель увеличился на 0,2% по сравнению с 2017 годом.

Средняя выплата, а также уровень выплат с учетом расходов на ведение дела в рассматриваемых регионах остаются значительно выше среднего показателя в РФ. Наибольший размер средней выплаты отмечается в Республике Северная Осетия – Алания – 167 056 рублей. Для данного региона также характерен наибольший уровень выплат – 259%. По сравне-

нию с данными рейтинга за 2017 год размер средней выплаты в анализируемом регионе вырос на 12 738 рублей, а уровень выплат – на 19%. Ухудшение показателей свидетельствует о низкой эффективности реализуемых в данном регионе мер противодействия мошенничеству.

Показатель отношения судебных расходов к сумме основного требования позволяет оценить активность криминальных автоюристов, целью которых является не только увеличение размера страховой выплаты, но также получение от страховщика в рамках судебного производства неустоек и штрафов. В 2018 году в РФ среднее значение отношения судебных расходов к сумме основного требования выросло на 14% и составило 123%. Наиболее критичная ситуация сложилась в Магаданской области, где значение данного показателя достигло 350%. Реализация мер, направленных на противодействие недобросовестным практикам автоюристов в одних регионах, приводит к перемещению автоюристов в регионы, где указанные меры реализуются неэффективно.

Снижение прироста договоров является индикатором повышения количества поддельных полисов ОСАГО в регионе, так как статистика свидетельствует об увеличении совокупного объема автомобильного парка. Рекордное снижение количества заключенных договоров ОСАГО в 2017 году зафиксировано в Камчатском крае – 40,6%, следом идут Архангельская область (35,1%) и Республика Мордовия (28,2%). С введением электронных полисов ОСАГО (е-ОСАГО) появились и новые способы мошенничества [2].

Поддельные документы являются одним из самых распространенных способов мошенничества в страховании. Рассмотрим ситуацию на примерах полисов ОСАГО и КАСКО.

В 2017 году распространилась схема мошенничества, заключающаяся в продаже е-ОСАГО через поддельные сайты-клоны ведущих страховых компаний. Страхователь заполнял все необходимые для оформления е-ОСАГО формы на таких сайтах, производил оплату, заводил личный кабинет для того, чтобы получить полис. Мошенники присылали профессионально оформленные PDF-файлы настоящих бланков е-ОСАГО с печатями и поддельными подписями ответственных лиц страховых компаний.

Мошенничество с полисами КАСКО рассмотрим на примере акта правоприменительной практики: в приговоре Элистинского городского суда от 18 июля 2013 г. по делу № 1-119/2013 предметом рассмотрения являлось мошенничество в сфере страхования в составе группы лиц по предварительному сговору с использованием своего служебного положения, при следующих обстоятельствах: собственник А застраховал автомобиль в страховой организации, оформив полис КАСКО. В дальнейшем собственник А реализовал застрахованный автомобиль третьему лицу, о чем в страховую организацию сообщено не было. Третье лицо, погибло при

управлении указанным автомобилем в результате дорожно-транспортного происшествия (далее - ДТП). Узнав об этом, собственник А и работник страховой компании изготовили подложные документы о ДТП, в которых отразили, что автомобиль попал в ДТП под управлением собственника А, и обратились в страховую организацию за получением страхового возмещения. Получив страховое возмещение, собственник А и сотрудник страховой компании распорядились им по своему усмотрению.

В этой связи стоит отметить, что ст. 159.5 УК РФ об ответственности за мошенничество в сфере страхования должна обеспечивать охрану имущественных интересов всех участников отношений страхования, создавать гарантии неприкосновенности собственности относительно имущества данных лиц.

Для решения проблемы мошенничества в субъектах РФ создаются специальные региональные рабочие группы, в состав которых входят страховщики, правоохранительные и судебные органы, а также органы власти субъекта (рис. 2).



Рис.2. Состав межведомственной рабочей группы

В настоящее время рабочие группы созданы в 46 субъектах РФ [5]. В план работы групп включаются следующие направления:

- 1) обмен опытом урегулирования убытков и противодействия мошенничеству;
- 2) выработка единых подходов по взаимодействию с медицинскими учреждениями в рамках страхования;
- 3) сбор ежеквартальной статистики по противодействию страховому мошенничеству;
- 4) оценка эффективности реагирования МВД, прокуратуры;
- 5) оценка деятельности экспертных организаций, автоюристов, аварийных комиссаров, операторов ТО (техническое обслуживание);

- 6) выбор экспертных организаций по проведению судебных экспертиз;
- 7) анализ судебной практики;
- 8) анализ работы СТО (станции технического обслуживания);
- 9) взаимодействие с банками, администрацией, СМИ.

Эффективность создания рабочих групп, как инструмента противодействию мошенничеству, можно оценить уже на данном этапе. Так, в ряде регионов в результате взаимодействия участников рабочих групп с МВД, удалось повысить долю возбужденных уголовных дел по факту мошенничества [6]. Регионы лидеры по доле возбужденных уголовных дел в 2017 году стали: Тюмень (81%), Калининград (62%), Амур (54%). В целом, страховые компании стали активнее взаимодействовать с правоохранительными органами – за 2017 год было направлено более 8 000 заявлений о возбуждении уголовных дел, что значительно превышает показатели 2016 года.

Подводя итоги исследования регионального аспекта мошенничества в страховании, можно сделать следующий вывод. Проблемы регулирования мошенничества в ОСАГО приобрели системный характер, для их решения необходим взаимодействие регулятора (Банка России), участников страхового сообщества, а также компетентных органов. Только в рамках комплексного подхода возможно сформировать единую практику противодействия мошенничеству, которая позволит сократить количество убыточных регионов и стабилизировать ситуацию.

Список литературы:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 13 июня 1996 года №63-ФЗ// Справочная правовая система «КосультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/
2. Концепция противодействия недобросовестным действиям на финансовом рынке [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/48603/concept_countersing_unfair_actions.pdf
3. Годовой отчет РСА за 2017 год [Электронный ресурс]. - <https://www.autoins.ru/upload/reports/2017.pdf>
4. Рейтинг наиболее проблемных с точки зрения мошенничества и убыточности по ОСАГО регионов (2018) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.autoins.ru/novosti/tekushchie/?ELEMENT_ID=203281
5. Пути и инструменты противодействия мошенничеству в сфере страхования [Электронный ресурс] / С. И. Ефремов // Конференция «Рубеж 2018». — Режим доступа: http://www.insur-info.ru/anti-fraud/2018/presentations/1_Efremov.pdf

6. Всероссийский союз страховщиков как организатор борьбы со страховым мошенничеством – стратегические направления и первоочередные задачи [Электронный ресурс] / И. С. Фатьянов // Конференция «Рубеж 2018». — Режим доступа: http://www.insur-info.ru/anti-fraud/2018/presentations/4_Fatianov.pdf

7. Прокуратура выявила рост преступлений в страховой сфере в полтора раза [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/131343/>

8. Страховщики составили рейтинг активности мошенников на рынке ОСАГО [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/124161/>

9. Единый агент РСА [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/comments/1102/>

10. 72% заявлений с признаками мошенничества приходится на ОСАГО [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/pressr/66122/>

Резник И. А.

АКТУАЛЬНЫЙ ОПЫТ ПОМОЩИ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ МИКРОКРЕДИТНОЙ КОМПАНИЕЙ

Оренбургский государственный университет

Аннотация: В условиях нестабильности, повышения ключевой ставки ЦБ невозможно недооценивать роль некоммерческих организаций, способствующих удовлетворению потребностей отдельных субъектов рынка в кредите, как источника финансирования отраслей производства.

Abstract: In the conditions of instability, increase of the key rate of the Central Bank it is impossible to underestimate the role of non-profit organizations, contributing to the satisfaction of the needs of individual market participants in the loan as a source of financing of industries.

Ключевые слова: малый бизнес, банковский кредит.

Key words: small business, Bank credit.

Малый бизнес – это неотъемлемый участник экономических отношений, который обеспечивает рабочими местами население. Его значимость складывается в том, что он удовлетворяет первоочередные необходимости и считается основанием для среднего и крупного бизнеса, снимая тем самым нагрузку с правительственного бюджета на содержание нетру-

доустроенных, он придерживается на новых идеях, предприимчивости, решая проблемы занятости жителей, заработной платы и развития посредственного класса, как основы политической и социальной устойчивости общества [1].

Малый бизнес в Оренбуржье в настоящее время представлен около 21 тысячей малых предприятий, 45,5 тысяч индивидуальных предпринимателей. В целом в малом бизнесе по статистическим данным Оренбургской области работали на июнь 2018 года 88,2 тыс. человек. В 2018 году субъектами предпринимательства Оренбургской области показаны следующие результаты:

- оборот малых предприятий (без учёта микропредприятий) в январе-сентябре 2018 года составил более 107,9 млрд. рублей (107,2 % к уровню аналогичного периода 2017 года в действующих ценах);

- оборот средних предприятий в январе-сентябре 2018 года составил 53,2 млрд. рублей (112,4 % к уровню аналогичного периода 2017 года в действующих ценах);

- инвестиции в основной капитал средних и малых (без учета микропредприятий) предприятий в январе-сентябре 2018 года составили более 12,1 млрд. рублей (124,2 % к уровню инвестиций в аналогичном периоде 2017 года).

- объем кредитов, предоставленных этому субъекту рынка в 2018 году, составил более 61 млрд. рублей;

- доля кредитов малого и среднего бизнеса в общем объеме кредитов, предоставленных в 2018 году составила 40,7 %;

- сумма налогов и иных обязательных платежей, уплаченных сегментом данного рынка в бюджетную систему РФ в январе-июне 2018 года – 14,3 млрд. рублей (132,3 % к уровню поступлений в аналогичном периоде 2017 года) [2].

В рамках государственной программы «Экономическое развитие Оренбургской области» разработан и реализуется целый комплекс мер, направленных на развитие данного сегмента, как важнейшего ресурса экономического развития и социальной стабильности региона.

Во исполнение задач, поставленных в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и в рамках национального проекта (программы) «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» на период 2019-2024 гг. разработаны 5 региональных проектов:

1. Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности - предусматриваются мероприятия, направленные на вывод из теневого сектора экономики самозанятых граждан, сохранение пониженных налоговых

ставок для бизнеса, трансформацию бизнес-инкубаторов, внедрение института бизнес-гида на территории области и пр.

2. Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию - направление предусматривает многоканальную систему оказания финансовой и гарантийной поддержки, в том числе с участием Корпорации МСП, МСП Банка и др. Уже сейчас разработана и внедряется линейка новых микрофинансовых продуктов для субъектов МСП.

3. Создание системы акселерации субъектов малого и среднего предпринимательства - в рамках данного направления будет создан единый центр развития малого и среднего предпринимательства «Мой бизнес», который объединит на своей площадке все институты развития МСП.

4. Популяризация предпринимательства.

5. Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации - направление предусматривает создание условий для повышения продуктивной занятости и доходов сельского населения, вовлеченного в сельскохозяйственную кооперацию.

В сентябре 1996 г. было подписано распоряжение администрации Оренбургской области «О создании Оренбургского областного фонда поддержки малого предпринимательства» [2]. Сегодня Некоммерческой Микрокредитной Компанией «Оренбургский Областной Фонд Поддержки Малого Предпринимательства» помогает получить кредит добросовестным субъектам бизнеса по относительно сниженной ставке от 8,25 - 9,00 % по сравнению с действующими ставками в региональных банках около 13,00 %. В табл. 1 представим стоимость размещенных в микрозаймы денежных средств (за анализируемый период на 31.12.2018).

Таблица 1

Стоимость размещенных в микрозаймы денежных средств

Наименование	Максимальная процентная ставка, прописанная в договоре микрозайма	Максимальное значение отношения полученных (планируемых к получению) процентов к общей сумме выданного микрозайма
Микрозаймы, выданные из федеральных средств	9,00 %	22,80 %
Микрозаймы, выданные из региональных средств, полученных в части софинансирования федерального бюджета	9,00 %	22,44 %
Микрозаймы, выданные из региональных средств, полученных дополнительно (не в части софинансирования федерального бюджета)	8,25 %	8,25 %

Наименование	Максимальная процентная ставка, прописанная в договоре микрозайма	Максимальное значение отношения полученных (планируемых к получению) процентов к общей сумме выданного микрозайма
Микрозаймы, выданные не из бюджетных средств	8,25 %	8,25 %

Согласно данным, представленных в таблице 1, можно отметить, что наибольшую стоимость размещенных в микрозаймы денежных средств имеют микрозаймы, выданные из федеральных средств и Микрозаймы, выданные из региональных средств, полученных в части софинансирования федерального бюджета. Микрозаймы предоставляются субъектам малого бизнеса по следующим срокам: микрозайм менее 3 месяцев, микрозайм от 3 до 6 месяцев; микрозайм от 6 месяцев до 1 года; микрозайм от 1 года до 3 лет. Динамика распределения портфеля микрозаймов Фонда по типам в 2018 года представлены на рис. 1.

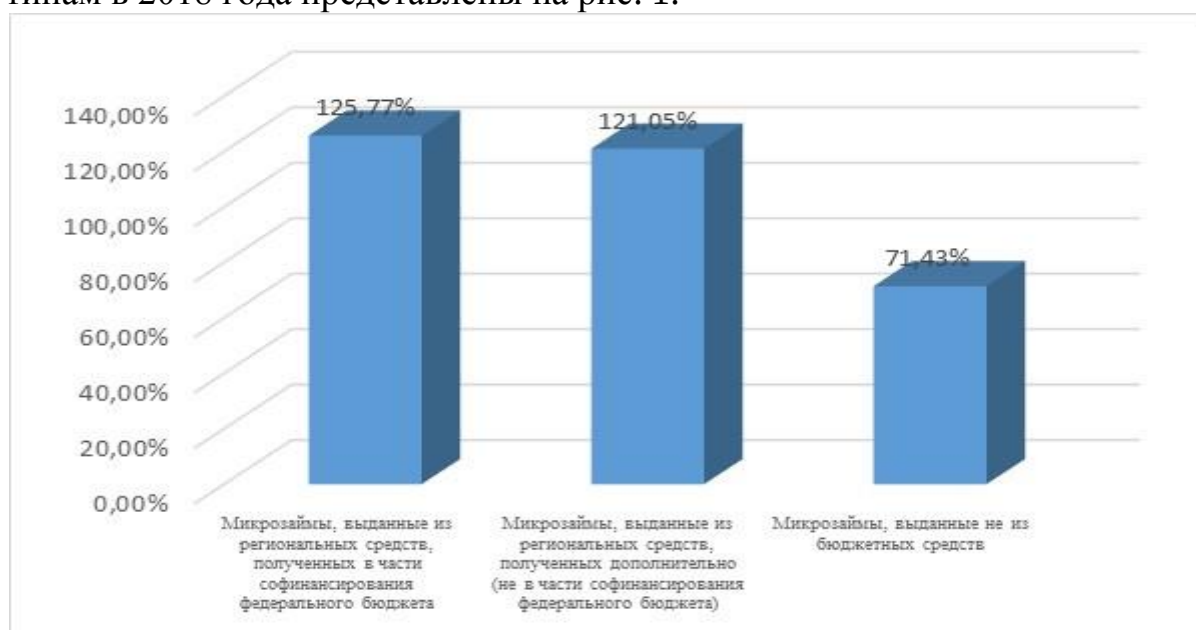


Рис. 1 Динамика распределения портфеля микрозаймов Фонда по типам выданных денежных средств в 2018 года

На рис. 2 наглядно представлена структура выдачи микрозаймов субъектам малого бизнеса в 2018 году по отраслям.

Микрозаймы выдаются Фондом по таким видам экономической деятельности субъектов малого бизнеса как, розничная торговля, оптовая торговля, производство, строительство, бытовые услуги, перевозки, сельское хозяйство и др.

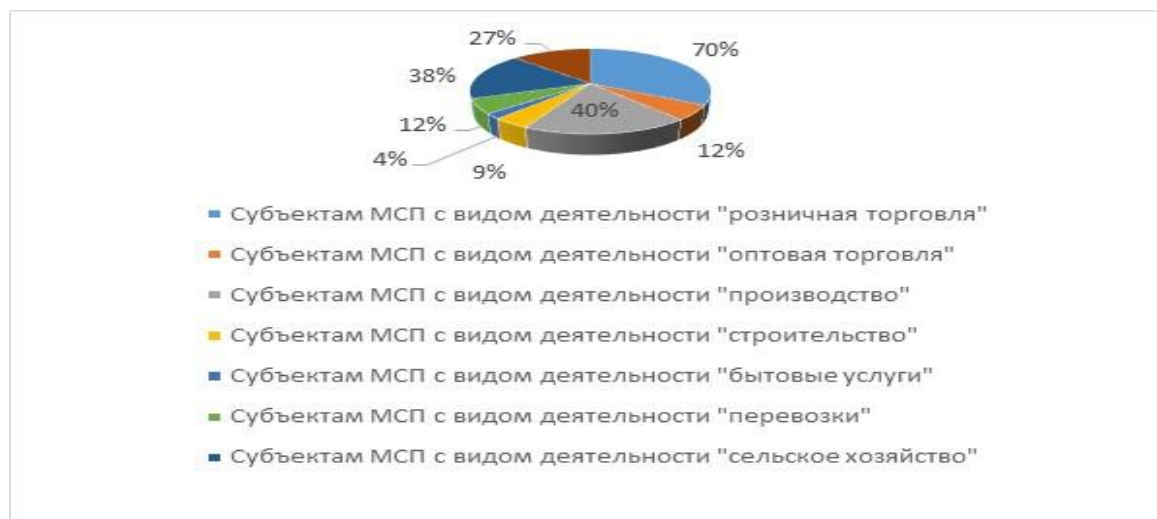


Рис.2 Структура выдачи микрозаймов субъектам малого бизнеса в 2018 году по отраслям

По итогам деятельности Фонда с субъектами малого бизнеса за 2016-2018 гг.:

– за 2016 год профинансировано 137 СМП. Средний размер займа составил 1,24 млн. руб.

– за 2017 год профинансировано 46 СМП на сумму 72,15 млн. руб. Средний размер займа составил 1,57 млн. руб.

– за 2018 год профинансировано 68 СМП. Средний размер займа составил 1,56 млн. руб.

В 2019 году будут активно работать федеральные программы поддержки бизнеса. Такой вид поддержки бизнеса можно разделить на программы от Минэкономразвития России, Корпорации субъектов малого предпринимательства, АО «МСП Банк».

Деятельность Некоммерческой Микрокредитной Компанией «Оренбургский Областной Фонд Поддержки Малого Предпринимательства» по предоставлению микрозаймов данному сегменту рынка Оренбургской области является эффективной, и создание такого вида организаций в других регионах Российской Федерации в перспективе способствует развитию малого предпринимательства.

Список литературы:

1. Резник, И. А. Современные каналы продвижения банковских и страховых продуктов / И. А. Резник // Промышленность: новые экономические реалии и перспективы развития: сб. ст. I Всерос. науч.-практ. конф., 17 мая 2017 г., Оренбург: в 2 ч. / Оренбургский гос. ун-т. - Электрон. дан. - Оренбург: Агентство Пресса. - 2017. - Ч. 1. - С. 212-215

2. Оренбуржье. Портал Правительства Оренбургской области [Электронный ресурс]: Интернет источник. – Режим доступа – URL: <http://orenburg.ru/> (дата обращения: 20.03.2019).

Решетова Л.В., Ширяева А.Е., Байгулов Р.М.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РФ

Ульяновский государственный университет

Аннотация. В данной статье рассмотрены условия и причины возникновения теневой экономики, негативные и положительные воздействия теневого бизнеса в целом на экономическую систему, социальную дифференциацию общества, а также рассмотрены методы борьбы с теневой экономикой.

Annotation. This article discusses the conditions and causes of the emergence of the shadow economy, the negative and positive effects of shadow business in General on the economic system, social differentiation of society, as well as the methods of combating the shadow economy.

Ключевые слова: теневая экономика, легализация доходов, экономический кризис, сокрытие статистических данных, специальные экономические зоны, снижение экономического роста.

Keywords: shadow economy, legalization of income, economic crisis, concealment of statistical data, special economic zones, reduction of economic growth.

Теневая экономика как фактор появилась в России в начале девяностых вследствие длительного экономического кризиса, который породил сначала дефицит товаров, а затем безработицу населения и, как следствие, невозможность получать доходы легальным путем. Многие граждане занялись предпринимательством и не платили налогов, в свою очередь, предприятия предоставляли в контролирующие органы отчеты, свидетельствующие о низкой доходности или убыточности, в то время как реальные обороты нигде не фиксировались.

Масштабы теневой экономики достигли огромных размеров, в результате чего по официальным данным сегодня Россия вошла в пятерку стран, теневой бизнес которых в настоящее время является наибольшим. В частности, согласно статистическим данным 2016 года в России в теневом секторе было задействовано 13 миллионов граждан, а общий объем теневых операций составлял 16% от ВВП [8]. В целом практически 20% работающего населения было задействовано в теневом бизнесе. С каждым го-

дом теневой сектор растет и этот процесс вызван резким снижением доли малого бизнеса, вызванным сокращением малых форм предприятий [9].

Согласно исследованиям МВФ, за 2018 год, теневая экономика России достигла показателя 33,7 % ВВП на уровне Болгарии, Румынии и Пакистана. Для сравнения, показатель теневой экономики таких стран как США, Япония, Сингапур составляет максимум 10-15 % от ВВП [10].

В целом, факторами, провоцирующими рост теневой экономики, являются:

1. Вмешательство государства в предпринимательскую деятельность.
2. Снижение экономического роста вследствие кризиса финансовой и политической системы общества.
3. Резкий переход от одной системы рыночных взаимоотношений к другой.

Кроме того, российская ФСГС выделяет разновидности такие виды теневой экономики как неформальная, скрытая, нелегальная [4].

Например, при неформальной теневой экономике граждане, занимаясь домашним хозяйством, равно как и компании, под прикрытием выпуска товаров и продукции для собственного потребления, занимаются предпринимательской деятельностью, не оформляя при этом юридические отношения.

В свою очередь, скрытая форма операций наиболее распространенная, так как предприниматели сознательно стараются скрыть реальное финансовое положение и доходы в целях оптимизации налогов.

При нелегальной форме теневого бизнеса речь идет о запрещенной законом деятельности, которая сознательно осуществляется преступным путем вопреки закону.

Обобщая, можно охарактеризовать теневую экономику как хозяйственную деятельность субъектов, которая ведется с нарушением налогового и гражданского законодательства с целью ухода от налогообложения [7].

Если исследовать причины, которые порождают в современном обществе тенденции к образованию теневой экономики, то можно выделить несколько предпосылок для ее развития, которые возникают, несмотря на строжайшие запреты и государственные санкции.

1. Завышенные ставки налогов: на добавленную стоимость, на прибыль, от продаж имущества, на землю, на транспорт, на доходы и иные налоги.

Как правило, высокие налоги требуют от предпринимателя платить в государственную казну более 50 % совокупных налогов от общего дохода. Чтобы выжить и не объявить о банкротстве, предприятие вынуждено прятать доходы и уводить бизнес «в тень» [6].

2. Слабая рыночная экономика, при которой наблюдается рост инфляции, девальвация национальной валюты, снижение внутреннего валового продукта, рост кредитных обязательств.

Как правило, снижение роста экономики страны обуславливает ряд причин. В частности, этими факторами являются отсутствие реальной демократической системы и абсолютной конкуренции, высокий уровень безработицы, обнищание населения, рост потока беженцев, отсутствие экономических и политических реформ в обществе. При этом трудовое население и эмигранты пытаются устроиться нелегально на работу без оформления, так как работодатели в силу жесткого законодательства и объективных экономических выгод заинтересованы в дешевой рабочей силе.

3. Высокие экономические риски при покупке собственности и инвестировании.

Судя по опыту некоторых стран, развитию теневой экономики способствует нестабильная экономическая и правовая система государства, при которой происходят постоянные колебания правового поля, периодически меняются законы, устанавливаются запреты, часто меняются условия бизнеса на государственном уровне. Нестабильная политическая система при отсутствии четкой системы демократических принципов управления государством вызывает опасения инвесторов, желающих предвидеть экономические выгоды от инвестиций на ближайшие минимум пять лет.

4. Коррупционность чиновников, бездействие правоохранительной и судебной системы.

Ведение бизнеса предполагает экономическое планирование его затрат и прогнозирование прибыли в установленный разумный срок. При этом предприниматель сталкивается со сложной бюрократической системой, в ходе которой предполагаемые расчеты и бизнес-планы становятся провальными и нереализуемыми. Каждая подпись согласований требует времени, при этом нередко предприниматели получают отказ в разрешении работ по необъективным причинам. Круговая порука чиновников вынуждает бизнесмена нелегально платить часть своего дохода определенным структурам по серым схемам, которые в дальнейшем создают «зеленый свет» для их бизнеса. При этом судебная система редко становится на сторону бизнесмена при споре с государственными органами, чиновниками и муниципальными структурами.

5. Монополизация рынка в разных сферах хозяйственной деятельности.

Чтобы развить собственное производство и реализовать услуги, предприниматели часто участвуют в тендерных аукционах, в которых, как правило, выступают заказчиками муниципальные и государственные органы. Однако, через некоторое время бизнесмены понимают, что выигрывают тендер лишь определенные структуры, которые практически монополи-

зировали рынок товаров и услуг, а начинающему производителю практически нереально выиграть выгодный тендер и заключить госконтракт. Как правило, монополисты образуют свою коррумпированную схему взаимоотношений, при которых реальный производитель может лишь претендовать на роль субподрядчика в заказе, отдавая существенную долю дохода основному подрядчику, выигравшему тендер. Такое «сотрудничество» на монопольном рынке не может привести к росту качества услуг и товаров в силу объективных причин [4].

Если рассуждать о роли теневого сектора в экономике, то по мнению многих исследователей, как правило, наравне с негативными факторами теневой экономики выделяют также позитивные влияния на социальную дифференциацию общества. В частности, экономист из Швейцарии Дитер Кассел структурировал позитивные тенденции дифференциации доходов населения в условиях теневой экономики. В частности, он исследовал экономические, политические, социальные и психологические факторы, которые менялись в зависимости от ослабления или усугубления теневого бизнеса.

В качестве позитивной тенденции влияния теневой экономики исследователь признавал результат экономического выживания ресурсов, когда, несмотря на общий экономический кризис, производство «уходит в тень», тем самым спасаясь от неминуемого прогнозируемого банкротства, после которого государству будет нанесен более серьезный урон в виде потери бюджетообразующего субъекта и работодателя для наемного труда. Когда кризис минует, предприятие, успешно пережившее его, может снова работать легально, производя стабильные финансовые вливания в экономику региона.

Кроме того, теневая экономика может оказывать стабилизирующее действие, когда предприятию нужно удержать людей на производстве и не допустить их сокращения, предотвратить спад производственных процессов. При этом наблюдается повышение мотивации производства по сравнению с контролируемой официальной мотивацией.

Безусловно, теневая экономика является негативным явлением в государстве с развитой или развивающейся экономикой. В России такой явление как теневой бизнес порождает спад экономической системы, разложение экономической дисциплины, приводящее к дотационному режиму распределения средств, вследствие нерентабельности экономики регионов. Вместе с тем рост теневой экономики свидетельствует о увеличении коррупции, усугублении экономического кризиса, неверной экономической политике или отсутствии реальной помощи малому бизнесу.

В целом теневая экономика выступает подсистемой рыночной экономики, в структуре которой можно выделить несколько видов деятельности: неофициальная, фиктивная и подпольная экономика. В частности, не-

официальная экономика отражает легальный объем производства, который не учитывается статистикой, так как хозяйствующие субъекты скрывают доходы от налогов. В свою очередь, при фиктивной экономике отражаются легальный экономические результаты, но вместе с тем они преувеличены с целью отражения несуществующих показателей [11]. При подпольной экономике осуществляются запрещенные законом виды деятельности.

Теневая экономика, как правило, представлена белым и серым рынком товаров и услуг. На белом рынке все процессы легализованы и хозяйственные операции прозрачны. А при сером рынке ведутся полулегальные операции, возникают серые схемы по выводу денег или чиновниками провоцируются навязывание негласных услуг предпринимателям под видом их вступления в различные внебюджетные фонды взамен на отсутствие проверок или подписание разрешений, согласований работ.

Также теневая экономика может создавать некий социальный амортизатор за счет теневой зарплаты и сдерживания недовольств рабочих вследствие высокого уровня безработицы. В частности, первые предприниматели в СССР нарушали действующие законы, но при этом вели скрытую предпринимательскую деятельность и наполняли рынок востребованными товарами и услугами.

Конструктивность теневой экономики может определяться такими положительными факторами как снижение уровня официальной безработицы, стабилизация экономического спада при кризисе, оптимизация бизнес операций в сложных экономических условиях.

Вместе с тем государство заинтересовано в мировом рынке, условием вхождения в который является полное выведение экономики из «тени», легализации всех видов деятельности [5]. Существуют разные способы выхода страны из теневой экономики. В частности, правительство разрабатывает актуальные государственные программы, условиями которых являются:

- организация антикоррупционной деятельности;
- создание специальных экономических зон;
- снижение налогового бремя;
- разработка и утверждение совместных с предпринимателями проектов и контрактов по взаимному экономическому сотрудничеству.

В целом, государственные методы борьбы с теневой экономикой ориентированы в трех направлениях:

1. Создание благоприятных условий работы для предпринимательства [12].
2. Закрытие нелегального предпринимательства.
3. Социальная поддержка и поощрение легального предпринимателя.
4. Противодействие коррупции [2].

Примером тому может являться ФЗ-116 Об особых экономических

зонах в РФ [3], предполагающий создание на территории России специальных экономических зон, в рамках которых между федеральными органами и хозяйствующими субъектами на специальных условиях подписываются соглашения, направленные на реализацию промышленной, технико-внедренческой, рекреационной, производственной и иной деятельности.

В качестве государственной меры по легализации бизнеса в РФ в декабре 2014 года был принят ФЗ-477 [1], предполагающий введение налоговых каникул на период 2015-2020 годы для малых форм хозяйствующих субъектов в производственной, научной или социальной сфере.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2014 №477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ» // Электронный источник: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/39850.html/>.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Электронный источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/.
3. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 № 116-ФЗ // Электронный источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599/.
4. Маслова Е.А. Теневая экономика России. Масштаб теневого сектора в России. Орловский филиала Финансового университета. - 2016 // Электронный источник: <https://scienceforum.ru/2016/article/2016024471>.
5. Джелиева, М.Р., Бериев, Х.Р., Тогузов, А.К. К вопросу о легализации теневой экономики в РФ. – 2016. - Научные известия. - № 4. - С. 83-85.
6. Федотов, Д.Ю. Влияние налоговой системы на теневую экономику. – 2015. - Научные известия. - №41. – С. 10-21.
7. Коновалов, А. А. - Сущность теневой экономики России в современных условиях // Ростовский научный журнал. – 2018 гг.
8. Россия в цифрах // Электронный источник: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/rusfig/rus18.pdf
9. Данные Росстата // Электронный источник: <http://www.gks.ru>.
10. Теневая экономика в России достигла уровня африканских стран // Электронный источник: официальный сайт [lenta.ru](https://lenta.ru/news/2018/02/07/rus_imf/) https://lenta.ru/news/2018/02/07/rus_imf/.
11. Байгулов, Р.М. Эволюция цифровых технологий в экономике. В сборнике: Труды Седьмой научной конференции с международным участием «Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования» (пленарное заседание). - 2017. - С. 5-6.
12. Решетова, Л.В. Основные подходы к реализации инновационно – инвестиционного процесса в России // Национальные интересы: приорите-

Рожкова Е.А. Байгулов Р.М.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: в статье анализируются различные виды электронных денежных систем, характеризуется сфера их применения, особенности и ограничения использования в современных условиях.

Abstract: the article analyses the different types of electronic cash systems, characterized by their scope, characteristics and use restrictions.

Ключевые слова: электронные денежные системы, электронные средства платежа.

Keywords: electronic money systems, electronic means of payment.

Признание на государственном уровне в России электронные деньги получили относительно недавно – лишь в 2011 году. Для сравнения, первое официальное упоминание электронные деньги получили еще в 1998 году, когда Европейский Центральный Банк опубликовал Доклад «Об электронных деньгах», в котором подробно описаны сущность, последствия существования и использования электронных денег, а также выдвигаются рекомендации по законодательному регулированию данного вопроса.

Сегодня в России порядок использования электронных денежных средств устанавливается Федеральным законом «О национальной платежной системе», вступившим в силу 27 июня 2011 года.

Согласно ему, электронными признаются денежные средства, предварительно предоставленные одним лицом другому лицу, которое учитывает информацию о размере предоставленных ему без открытия банковского счета средств, для исполнения денежных обязательств первого лица перед третьими лицами [1, ст. 3].

При этом закон указывает, что электронным денежным средствам не относятся те денежные средства, которые удовлетворяют двум условиям:

1. Получены организациями, которые осуществляют:

- профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг;
- клиринговую деятельность;

- деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

2. Указанные организации осуществляют учет информации о размере предоставленных денежных средств (без открытия банковского счета) в соответствии с законодательством, регулирующим их деятельность.

Что касается средств платежа, то здесь выделяется такое понятие как электронное средство платежа. Под ним законодатель подразумевает средство или способ, который позволяет составлять, удостоверять и передавать распоряжения по управлению электронными средствами платежа в целях осуществления их перевода при помощи использования информационных и коммуникационных технологий, электронных информационных носителей, в том числе платежных карт, а также других технических устройств.

Представленные в законе определения являются достаточно сложными для восприятия, что делает тему электронных денег недоступной для большей части населения, что недопустимо в современном мире. Именно поэтому, в рамках целей по разъяснению информации и расширению сферы применения электронных средств платежа, Банк России выпустил специальную памятку, предназначенную для всех физических лиц, являющимися клиентами банков.

Согласно этой памятке, электронные денежные средства (далее – ЭДС) – это безналичные денежные средства, выраженные в национальной либо иностранной валюте, учитываемые кредитными организациями без открытия банковского счета и переводимые с использованием электронных средств платежа.

Исходя из вышесказанного, существенное условие использования ЭДС заключается в том, что лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения по их использованию только при помощи электронных средств платежа.

К электронным средствам платежа (далее – ЭСП) относят [2, п. 1]:

- банковские предоплаченные карты,
- «электронные кошельки», доступ к которым осуществляется посредством использования компьютеров и мобильных устройств.

Важно отметить, что в соответствии с законом «О национальной платежной системе», ЭДС представляют собой требования по обязательствам эмитента электронных денег, в качестве которого выступает оператор ЭДС. Данные операторы относятся к категории операторов по переводу денежных средств, и на них возложена обязанность учитывать предоставленные клиентом денежные средства путем создания записи о размере обязательств оператора перед клиентом, равном сумме предоставленных клиентом денежных средств. Данная запись также называется остатком

ЭДС и учитывается на балансе оператора. Необходимо учитывать, что начисление процентов на остаток такого счета запрещено.

Так как размер обязательств оператора ЭДС равен размеру предоставленных клиентом денежных средств, можно сделать вывод, что электронные денежные средства носят предоплаченный характер [4, с. 80].

Предоставленные оператору денежные средства учитываются без открытия банковских счетов, в связи с чем круг кредитных организаций, имеющих право на выполнение функций оператора ЭДС, был расширен. Так, операторами ЭДС могут являться небанковские кредитные организации, чья деятельность связана с осуществлением переводов денежных средств без открытия банковских счетов.

Кроме того, возможно сотрудничество операторов ЭДС с другими субъектами. Например, с операторами сотовой связи. В этом случае клиент может увеличить остаток на своем счете ЭДС, используя средства со счета своего мобильного телефона. Для этого ему необходимо передать соответствующее распоряжение оператору сотовой связи. Необходимым условием для такой сделки является наличие соответствующих договоров между тремя указанными субъектами.

Электронные денежные средства по своей сути, несомненно, относятся к безналичным денежным средствам (депозитным деньгам). В связи с достаточно низким уровнем финансовой грамотности населения, их зачастую путают с безналичной национальной валютой: они имеют одну форму расчетов (безналичную) и чаще всего выражены в рублях. Тем не менее, важно разграничивать эти два понятия.

Так, безналичные депозитные деньги находятся на остатках банковских счетов клиентов. Для использования имеющихся средств необходимо либо совершать операции непосредственно в самом банке, либо использовать для расчетов банковские карты: дебетовые или кредитные. Деньги можно снимать в банкомате, получать проценты на остаток, открывать вклады или переводить их в другую валюту.

Сфера применения ЭДС намного уже в связи с двумя ограничивающими факторами:

1. Необходимость заключения договора между оператором ЭДС с другими организациями (магазинами, операторами сотовой связи и т.д.);
2. Необходимость использования клиентом электронных платежных средств (электронных кошельков или банковских предоплаченных карт).

Набор возможных для совершения сделок ограничивается действующим законодательством. Также устанавливаются лимиты на размер остатка по счету и на максимально допустимую сумму переводов за определенный период.

Однако электронные денежные средства обладают и существенными преимуществами, связанными в первую очередь с совершением удаленных расчетов:

- для многих провайдеров и интернет-магазинов зачастую намного удобнее и проще подключиться к системе электронных денег, чем выпускать и обеспечивать собственные банковские карты;
- конкурентоспособность магазина будет выше, если своим клиентам он будет предлагать осуществить расчет не только банковским или почтовым переводом, что достаточно долго, а еще и электронными денежными средствами, которые намного привычнее некоторым интернет-пользователям;
- кроме расширенного выбора клиенты получают и дополнительную уверенность в безопасности сделки: часто люди опасаются указывать идентификационные данные своей карты в Интернете, тогда как при использовании электронного кошелька сумма ограничивается только остатком на счете. В этом случае такой кошелек становится практически дополнительной картой для расчетов клиента;
- для самих магазинов удобство также повышается: пропадает необходимость в перевозке крупных суммы наличных денег. Что еще более важно – не нужно оснащать курьеров портативной кассовой техникой, что снижает статью затрат организации [3, с. 9].

Среди международных систем электронных денег наиболее популярными являются WebMoneyTransfer, PayPal, QIWI Wallet, Яндекс.Деньги, RBK Money (RUpay), MoneyMail, GoogleWallet, ApplePay, [5, с. 76]. Рассмотрим отличительные особенности и свойства некоторых из них.

Так, главная особенность международной системы расчетов WebMoneyTransfer заключается в том, что денежные средства клиентов находятся на хранении в специализированных компаниях, гарантирующих сохранность средств. Высокий уровень безопасности, мультивалютность, возможность вывода денежных средств на банковскую карту, оплата товаров коммунальных услуг и штрафов – те достоинства, благодаря которым количество пользователей по всему миру превысило 30 миллионов. Однако стоит учитывать необходимость установки специального программного обеспечения, а также наличие высокой комиссии и платной аттестации владельцев данных кошельков.

Следующая популярная международная система – PayPal – с 2002 года входит в состав компании eBay. В отличие от WebMoney, у данной системы отсутствует возможность оплаты услуг реального мира, а также вывода денег из системы наличными.

QIWI Wallet – система, более распространенная в России и известная как «Киви Кошелек». Она позволяет осуществлять расчеты с использова-

нием различных устройств и каналов связи, как стационарных, так и мобильных. Кроме того, в системе есть возможность проводить анонимные расчеты через специальный анонимный электронный кошелек.

Система Яндекс.Деньги является российской разработкой и впервые была запущена в 2002 году. Она основана на технологии PayCash, обеспечивающей защиту конфиденциальной информации. Еще одно достоинство – поддержка другими сервисами компании Яндекс. Но недостатком для некоторых пользователей может быть возможность использования только российских рублей.

И, наконец, стоит упомянуть систему ApplePay, запущенную в 2014 году и сумевшую набрать большую популярность. Она поддерживает технологию бесконтактных платежей (VisaPayWave, MasterCardPayPass), а также совместима с другими сервисами компании Apple. Среди недостатков – ограничение доступа наличием устройств компании Apple, а также сравнительно низкая скорость расчетов.

Наличие множества различных видов систем ЭСД, обладающих своими плюсами и минусами и основанных на разнообразных технологиях, демонстрируют возможность выбора для клиента. А стабильное увеличение предложения по законам экономики практически всегда означает, что спрос на продукт есть, и он растет. Тем не менее, стоит выяснить, действительно ли электронные деньги являются платежными средствами с точки зрения науки.

В связи с тем, что сущность электронных денег заключается в совершении сделок через оператора, мы не можем сказать, что они в полной мере выполняют функцию средства платежа. Причина заключается в том, что сегодня они не обладают внутренней стоимостью и не способны выполнять функцию погашения долгового обязательства, так как требуют дополнительных завершающих расчетов через посредника.

В частности, при совершении операции кредитного либо нетоварного характера с использованием электронных денег происходит обмен объекта сделки (товара, работы или услуги) на денежное обязательство оператора ЭДС, которое позже погашается уже законными деньгами как средством платежа. В рассмотренном случае электронные деньги выполняют скорее расчетную функцию, так как обмен все-таки происходит: продавец получает денежное обязательство третьего лица (оператора) [5, с. 28].

Мы считаем, что на настоящий момент ЭДС не являются платежным средством в полной мере, так как они не предполагают отсрочки платежа во времени. ЭДС будут способны полноценно выполнять функцию средства платежа только в том случае, если они будут функционировать в качестве законной денежной формы, для чего необходимо соответствующее законодательное обеспечение.

Таким образом, несмотря на очевидные преимущества, имеющийся спрос и перспективы развития, трудность для быстрого понимания законодательных актов и наличие множества правовых ограничений стали теми факторами, которые сдерживают широкое распространение использования электронных денег.

Список литературы:

1. Байгулова, А.Р., Кловацкий, А.Ю., Байгулов, Р.М. Проблемы использования в экономике РОССИИ технологий блокчейн и основанных на них криптовалют. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи сборник научных трудов. - 2018. - С. 48-51

2. Байгулов, Р.М. Развитие рынка интеллектуальной собственности: теория и практика. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российский государственный социальный институт. Москва, 2007.

3. Байгулов, Р.М., Никифорова, Н.Н., Баратюк, Е.М. Сколько банков нужно стране. В сборнике: Ученые записки Инзенского филиала Ульяновского государственного университета Ульяновский государственный университет, под научной редакцией Р.М. Байгулова. Ульяновск, 2011. - С. 26-29.

4. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О национальной платежной системе» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

5. Письмо Банка России от 11 марта 2016 г. № ИН-017-45/12 «Информационное письмо о предоставлении клиентам - физическим лицам информации об особенностях оказания услуг по переводу электронных денежных средств» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

6. Достов, В.Л. Электронные деньги как инструмент оптимизации платежного оборота / В.Л. Достов, В.А. Кузнецов, П.М. Шуст // Деньги и кредит. – 2013. – № 12.

7. Криворучко, С.В. Механизм оборота электронных денег. Теория и практика: монография / С.В. Криворучко. – М.: Русайнс, 2015. – 116 с.

8. Куницына, Н.Н. Роль электронных денег в становлении и развитии национальной платежной системы России: монография / Н.Н. Куницына, Е.И. Дюдикова. – Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2017. – 192 с.

9. Сковиков А.Г., Чаплыгина М.И., Байгулов Р.М. Цифровая экономика: новый взгляд на систему образования. В сборнике: Региональная инновационная экономика: сущность, элементы ,проблемы формирования Труды Седьмой Всероссийской научной конференции с международным участием. - 2017.- С. 35-37.

Рожкова Е. В.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИИ: ОПЫТ РЕФОРМ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Ульяновский государственный университет

Аннотация: в статье исследуется содержание и основные направления реформирования системы здравоохранения нашей страны в конце прошлого века. Выявляются достоинства и недостатки реализации нового хозяйственного механизма управления здравоохранением.

Abstract: the article deals with the content and the main directions of reforming the health system of our country at the end of the last century. Identifies the advantages and disadvantages of the implementation of the new economic mechanism of health management.

Ключевые слова: здравоохранение, финансирование медицинских организаций.

Keywords: healthcare, medical financing organizations.

В условиях активного реформирования системы укрепления здоровья населения во многих странах мира государства переходного типа оказались в сложной ситуации: фактически они были вынуждены осуществлять переход от более высокой формы социализации здравоохранения к рыночной схеме. Подобного опыта в мировой практике еще не было.

Так, в СССР к середине прошлого века сложилась монопольная система здравоохранения, основы которой были разработаны в первые годы советской власти под руководством Н.А. Семашко. Данная система исходила из принципа безусловной ответственности государства за все стороны жизни человека в обществе, в том числе – и в области обеспечения и охраны здоровья. Система была ориентирована на централизованный механизм формирования отраслевого бюджета, организацию лекарственного и материально-технического обеспечения на основе государственного заказа и фондового снабжения по фиксированным ценам, формирование и развитие сети лечебных учреждений в соответствии с государственными нормативами по штатам, ресурсам, заработной плате и пр. Особенностью системы также являлось монопольное выстраивание лечебной сети, стандартизация медицинской помощи без возможностей предоставления дополнительных платных услуг и элитного обслуживания, отсутствие экономических стимулов в работе медицинского персонала. Государство выступало и как заказчик медицинской помощи, и как исполнитель медицинских услуг. [2, с. 39-40]

В 1960-1970-е годы в России преобладало экстенсивное развитие сферы здравоохранения с акцентом на наращивание коечного фонда, числа врачей, объемов посещений и госпитализации, а реальные показатели качества, доступности и эффективности использования ресурсов оставались на втором плане. [3, с.18] В рамках изменения сложившейся системы в 1987 году был принят новый хозяйственный механизм (НХМ) в здравоохранении, и началась его экспериментальная реализация сначала в трех, а затем еще в 10 областях России.

Обстоятельный анализ основных составляющих НХМ был проведен проф. Б.И. Бояринцевым, который внес существенный вклад в теоретическое обоснование и практическую реализацию НХМ. [1, с. 58-97] В рамках данного анализа отметим следующие характеристики НХМ:

1. Широкое применение экономических методов в управлении. В основу НХМ была заложена хозяйственная самостоятельность и экономическая ответственность учреждений и объединений здравоохранения. При этом существенно изменилась система финансирования: бюджетное финансирование осуществлялось по долговременным (утверждаемым на пятилетний период) нормативам в расчете на жителя и вылеченного больного, то есть формировался подход к финансированию по конечным результатам. Наряду с использованием бюджетных источников учреждениям была предоставлена возможность развивать платные услуги (по утвержденным прейскурантам), выполнять работы по хоздоговорам с другими предприятиями. В целях обеспечения мотивации к использованию более эффективных способов оказания медицинской помощи, вся экономия средств оставалась в распоряжении учреждения, и направлялась в фонды оплаты труда, производственного и социального развития, экономического стимулирования. Штатные расписания и должностные оклады работников, формы и системы заработной платы устанавливались учреждениями самостоятельно, материальное стимулирование работников осуществлялось с учетом коэффициента трудового участия.

2. Переход к территориальному принципу управления здравоохранением. Для более полного учета территориальных и экономических особенностей районов и областей страны был усилен территориальный аспект в управлении здравоохранением. Так, территориальное планирование развития сети учреждений здравоохранения республики (края, области) включало ряд этапов:

- анализ достигнутого уровня развития сети учреждений здравоохранения;
- анализ заболеваемости населения с выявлением ее структуры и интенсивности;
- прогнозирование заболеваемости и демографических показателей;

- обоснование потребности населения в тех или иных видах медицинской помощи.

Планы развития предполагали согласование и территориальными органами управления.

3. Формирование территориальных медицинских объединений. В рамках НХМ предполагалось формирование территориальных медицинских объединений и передача им ряда функций управления развитием здравоохранения. В объединения входили определенные медицинские организации (больницы, поликлиники), которые, являясь структурными элементами объединений, могли сохранять свою юридическую самостоятельность. Вместе с тем, объединение в определенной мере перераспределяло и централизовало функции входящих в него учреждений, централизуя и перераспределяя имеющиеся ресурсы. Средства, полученные медицинскими объединениями из бюджета и иных источников финансирования, предназначались для расходования на оказание медицинской помощи прикрепленному к ним населению. В этой связи объединение производило оплату медицинских услуг, предоставляемых другими учреждениями здравоохранения: стационарами, диспансерами, стоматологическими поликлиниками, лабораториями и пр. По сути, формировалась система «поликлиника – фондодержатель».

Кооперация, активизирующаяся в рамках территориальных медицинских объединений, способствовала обеспечению более рациональной структуры медицинской помощи, более эффективному использованию ресурсного потенциала учреждений – участников. Кроме того, для усиления интеграции медицинской науки и практики предусматривалось создание научно-производственных и научно-практических объединений (включающих научно-исследовательские институты и лечебно-профилактические учреждения), в которых должно было быть сосредоточено не менее 30% работников, занятых в отраслевой науке.

4. Организация системы контроля качества работы учреждений здравоохранения. НХМ предполагал усиление контроля качества как медицинской помощи, так и деятельности учреждений и объединений в целом. Система контроля включала:

- разработку и утверждение органами здравоохранения и местными органами самоуправления обязательных требований к деятельности и условиям ее осуществления;

- организацию системы государственно-общественной оценки работы учреждений путем образования соответствующих комиссий, советов и других органов.

Кроме того, контроль деятельности учреждений периодически (не чаще 1 раза в год) проводился вышестоящим органом, дающим заключение о работе учреждения.

Несомненно, новый хозяйственный механизм содержал значительное количество элементов, позволяющих существенным образом повысить эффективность и результативность отечественной системы здравоохранения. Ряд направлений был активно заимствован за рубежом.

При всей сложности и несовершенстве НХМ его применение дало положительные результаты. Так, в Самарской области был достигнут самый низкий по России показатель младенческой смертности, интегрально отражающий работу амбулаторного и стационарного сектора (если в 1985 году число детей, умерших в возрасте до 1 года на 1000 родившихся составляло 19,3, то в 1997 году – 12,6). В результате внедрения нового хозяйственного механизма были выявлены значительные резервы сокращения коечного фонда и средней продолжительности госпитализации: за 1988–1997 годы показатель обеспеченности населения койками снизился на 26% в Самарской области и 34% в Кемеровской области, среднее число дней пребывания больного на койке уменьшилась соответственно на 12,4 и 6%. [4]

Вместе с тем, проведенный эксперимент по внедрению НХМ обнаружил и наличие определенных недостатков в реализуемом механизме. Уже в те годы проф. Б.И. Бояринцев сформулировал ряд предложений по совершенствованию нового хозяйственного механизма. На наш взгляд, данные предложения не потеряли своей актуальности и в настоящее время, а часть из них в определенной мере реализована в процессе дальнейшего реформирования отечественной системы здравоохранения.

Так, в исследуемой работе «Экономические основы хозяйствования медицинских коллективов» в числе мер по совершенствованию НХМ предлагается:

- расширение спектра оказываемых медицинских услуг по профилю деятельности учреждения здравоохранения, независимо от места проживания обслуживаемого населения;
- расширение источников финансирования учреждений здравоохранения (за счет части сумм, взысканных с предприятий и граждан за нарушение санитарно-гигиенических и противоэпидемиологических норм и ущерб, связанный с неудовлетворительными условиями труда и загрязнением окружающей среды; за счет средств, полученных за предоставление в аренду зданий, сооружений, оборудования, транспорта и пр.);
- повышение самостоятельности в расходовании средств. Полученные из всех источников средства не подлежат изъятию в бюджет и служат источниками возмещения затрат и формирования фондов производственного и социального развития, оплаты труда и материального стимулирования (при условии обеспечения должного уровня качества услуг);
- расширение сети учреждений и объединений здравоохранения, работающих по НХМ: помимо учреждений первичной медико-санитарной

помощи, территориальных медицинских объединений, консультативно-диагностических центров, стационаров, больниц и пр., включение в сети клиник научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений, институтов усовершенствования врачей и пр.;

- совершенствование системы контроля качества и эффективности работы учреждений здравоохранения: включение требований, обязательных для оценки работы, основанные на использовании системы показателей конечных результатов деятельности учреждений. Наряду с принятыми системами контроля необходимо широкое использование социологических методов (опросы, анкетирование и пр.), экспертных оценок качества проводимых мероприятий, исследование удовлетворенности населения медицинской помощью;

- постепенный переход к страховому финансированию за счет взносов предприятий, ведущих хозяйственную деятельность на территории страны. Взносы должны дифференцироваться в зависимости от ряда факторов: условий деятельности, экологической ситуации и пр., и не могут направляться на НИОКР, капитальные вложения, подготовку кадров, профилактическую и санитарно-эпидемиологическую деятельность. Дополнительно рекомендовано введение добровольного страхования здоровья.

Кроме того, особо подчеркивается необходимость интенсификации развития учреждений здравоохранения: их техническое переоснащение, внедрение в практику современных медицинских технологий, повышение уровня комфортности пребывания в учреждениях. Эти процессы неразрывно связаны с повышением качества подготовки (профессиональной, экономической, правовой, психологической и т.д.) специалистов, работающих в системе оказания медицинской помощи населению.

Данные выводы крайне важно учитывать при разработке и обосновании дальнейших направлений реформирования системы здравоохранения нашей страны.

Список литературы:

1. Байгулов, Р.М., Рожкова, Е.В. Управление промышленным предприятием: специфика поиска инновационных бизнес-идей. Современные проблемы науки и образования. - 2012. - № 2. - С. 308.

2. Бояринцев, Б. И. Экономические основы хозяйствования медицинских коллективов / Б. И. Бояринцев. – М.: Профиздат, 1990.

3. Войцехович, Б. А. Общественное здоровье и здравоохранение / Б. А. Войцехович. – Ростов н/Д: Феникс, 2007.

4. Российское здравоохранение: как выйти из кризиса: доклад на VII Международной научной конференции «Модернизация экономики и государство, 4-6.04.2006 / Вишневский А. Г., Кузьминов Я. И., Шевский В. И.,

Шейман И. М., Шишкин С. В., Якобсон Л. И., Ясин Е. Г. - М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2006.

5. Экономика здравоохранения России [Электронный ресурс] URL: http://elib.org.ua/ruseconomics/ua_show_archives.php?archive=2210&id=1096039051&start_from&subaction=showfull&ucat=2 Дата обращения – 14.05.2019.

Романова Ю.А., Тимагина Ю.А.

КРИПТОВАЛЮТЫ: ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В условиях развития цифровой экономики развиваются и электронные средства оплаты, например, криптовалюты. В статье рассмотрены преимущества криптовалют и их недостатки, среди которых можно выделить неравенство участников, неподконтрольность государственным органам, проблема безопасности, большая волатильность. Также отмечены сложности применения криптовалют относительно государства и пользователей. В то же время можно цифровые деньги имеют высокий финансовый и инвестиционный потенциал.

Abstract: In the conditions of the development of the digital economy, electronic means of payment are also developing, for example, cryptocurrency. The article discusses the advantages of cryptocurrencies and their disadvantages, among which are the inequalities of the participants, the lack of control by government agencies, the problem of security, and greater volatility. Also marked the difficulty of using cryptocurrency relative to the state and users. At the same time, digital money can have a high financial and investment potential

Ключевые слова: криптовалюта, блокчейн, цифровые деньги, преимущества электронных денег.

Key words: cryptocurrency, blockchain, digital money, the advantages of electronic money

Криптовалюты обладают некоторыми особыми преимуществами над традиционными деньгами. Это происходит потому, что цифровые деньги позволяют решить ряд проблем, которые связаны с централизованной природой бумажных валют и других инструментов.

На цифровом рынке инфляция существует в незначительном проценте, выступая в качестве стимулирования майнеров. Переход на протокол с доказательством доли владения, вероятно, еще больше

уменьшит инфляцию и повысит значимость цифровых денег. Важную роль здесь играет то, что уровень инфляции известен, а, например, в банковской сфере, ее реальная величина не всегда может быть определена.

Денежные переводы криптовалют совершают из любой точки мира. Допустим, находясь в России, можно работать на компанию, которая располагается на другом континенте. Цифровые деньги переводят в течение нескольких секунд, имея доступ в сеть Интернет. Традиционный денежный перевод не только довольно дорого обходится, но и требует заполнения массы сопутствующих документов. Если сравнивать с SWIFT/SEPA, то транзакция криптовалют совершается практически моментально. Если сопоставлять с переводами VISA, то, конечно, переводы цифровых денег ходят чуть медленнее, но разработчики активно занимаются решением этой проблемы.

Также к преимуществам криптовалют можно отнести прозрачность. Сложно обмануть данную систему или совершить что-нибудь так, чтобы об этом не узнали другие пользователи. Были случаи, когда злоумышленникам удавалось взламывать систему, благодаря слабым местам в Bitcoin и Ethereum, но они быстро закрывались совместными усилиями разработчиков и сообщества, как раз благодаря тому, что все пользователи имели возможность видеть, что происходит.

Еще один «плюс» криптовалют – такой кошелек трудно заблокировать. Единственный известный случай произошел в прошлом году, когда были заморожены кошельки взломщиков DAO.

Рассмотрим, проблемы применения криптовалют со стороны государства, в сфере регулирования данного рынка, и со стороны пользователя.

У государства возникают проблемы с регулированием рынка цифровых денег, так как практически все методы регулирования предполагают возможность обхода.

Например, налогообложение можно обойти, если использовать криптовалюты только в рамках блокчейн. Например, майнер может добыть монеты, положить их в кошелек, хранение денег в котором не требует ввода личных данных, и расплачиваться только с теми людьми, которые принимают криптовалюты.

Также могут поступить и организаторы проведения ICO. Требования о выдаче лицензий виртуальные ресурсы обходят методом смены локации: переносят свои данные на серверы, находящиеся в юрисдикции стран, где регулирования нет. Так же обходятся требования об официальной регистрации криптобирж, кошельков и другие.

Сложно отследить майнера-одиночку, поскольку он использует для своей деятельности то, что есть у всех, – компьютер и электроэнергию в умеренном количестве. Заметны только майнеры, занимающиеся добычей

криптовалют в промышленных масштабах, но они обычно готовы перенести свои мощности в более лояльные страны.

Фактически регулировать криптовалюты, их оборот и использование государство может, только если внедрит криптовалюты в свою экономику настолько плотно, пользователи будут вынуждены взаимодействовать с регулируемыми структурами; а также один и тот же законопроект, предполагающий ряд методов контроля, примут все государства одновременно.

Для криптопользователей могут возникнуть проблемы другого характера, например, такие как:

- Вредоносные программы;
- Хакерские атаки;
- Отсутствие законодательной базы и юридические риски;
- Банкротство и закрытие бирж.

За предыдущие 5 лет закрылось около 48% криптовалютных бирж, в числе которых присутствовали довольно перспективные. На момент закрытия площадок пользователи не успели вывести деньги со счетов, что привело к многомиллионным потерям. И причиной этого не всегда являлись хакерские атаки. К слабым местам относятся технические сбои в работе площадок, на которых хранятся биткойн-кошельки, отсутствие гарантий на возмещение убытков, крах рынка виртуальных денег, волатильность.

- Потеря секретного кода

Это ключ доступа к биткойн-кошельку. Потеря кода подразумевает потерю всех активов, которые хранятся на кошельке. Такое может произойти при сбое в работе жесткого диска ПК или повреждении носителя, на котором записан код. Согласно статистике, подобное случается у 25% владельцев криптокошельков, потерявших около \$18 млрд. Восстановить код и вернуть деньги невозможно.

- Ошибочная транзакция пользователя

Ошибка при вводе кода всего на одну цифру или его отправка на неправильный адрес также приводят к потерям. Транзакцию отменить нельзя, поэтому отправленная сумма не может быть возвращена.

Таким образом, можно сказать о том, что несмотря на преимущества, удобство и популярность цифровых денег, у пользователей присутствуют большие риски при использовании криптовалют, так как она нестабильна, никем не регулируется, не гарантирует защиту инвестора, подвержена экстремальной волатильности и крайне привлекательна для мошенников.

Список литературы:

1. Красильников, О. Ю., Красильникова, Е. В. Внегосударственные денежные системы в информационной экономике / О.Ю. Красильникова, Е. В. Красильникова // Вопр. экономики. – 2013. – № 5. – С. 151-158.

2. Давыдов-Громадин, Д. И. Зависимость и нестабильность. В чем главная проблема криптовалют [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5cb994339a794725357b5720>

3. Теткин, М.А. Как нужно регулировать криптовалюты в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: https://www.rbc.ru/crypto/news/5ce553819a794727e9f26b2c?from=main_right

Романова Ю. А., Ширяева Н. В.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЛУКОЙЛ»

Ульяновский государственный университет

Аннотация: Одной из главных задач финансового управления на любом предприятии является обеспечение непрерывного пополнения оборотных средств для погашения текущих обязательств, что и определяет ликвидность предприятия. Для оценки уровня ликвидности и платежеспособности рассчитывают специальные показатели, которые рассмотрены в данной статье. Коэффициенты будут рассмотрены на примере ПАО «Лукойл».

Abstract: One of the main tasks of financial management in any enterprise is to ensure continuous replenishment of working capital to repay current liabilities, which determines the liquidity of the enterprise. To assess the level of liquidity and solvency, special indicators are calculated, which are considered in this article. The coefficients will be considered on the example of PJSC LUKOIL.

Ключевые слова: показатели, ликвидность, платежеспособность, баланс, оборотные средства, краткосрочные обязательства.

Keywords: indicators, liquidity, solvency, balance, working capital, short-term liabilities

Показатели ликвидности определяют умение компании осуществлять краткосрочные (текущие) обязательства за счет текущих активов. Чаще всего организация является ликвидной, когда оборотные (текущие) активы выше краткосрочных (текущих) обязательств. Но даже если текущие активы больше краткосрочных обязательств, это характеризует ликвидность не полностью, так как предприятие способно быть

ликвидным в наибольшей или наименьшей степени. Помимо этого, нужно учитывать, благодаря каким средствам ликвидность данного предприятия обеспечена. По этой причине для выявления имеющейся ликвидности применяется система показателей (коэффициентов) ликвидности.

Существует две концепции ликвидности, на практике чаще всего используют одну из них. Согласно первой концепции, краткосрочная ликвидность – это умение предприятия погасить собственные краткосрочные обязательства. По второй концепции, под ликвидностью подразумевается с какой скоростью текущие активы могут обратиться в денежные средства. Также рассматривается и степень обесценения текущих активов в следствии их быстрой реализации.

Платежеспособность предприятия – это возможность организации превратить свои активы в наличные денежные средства и ликвидировать собственные платежные обязательства. Предприятие является платежеспособным, когда обладает достаточным количеством денежных средств для оплаты текущих обязательств.

Исходя из приведенной классификации текущих активов рассчитывают следующие коэффициенты ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности — финансовый показатель, который показывает степень общего покрытия всеми оборотными средствами предприятия срочных обязательств (краткосрочных кредитов и займов, а также кредиторской задолженности). Характеризует обеспеченность предприятия оборотными средствами не только для ведения хозяйственной деятельности, но и для своевременного погашения текущих обязательств. Формула для расчета данного показателя :

$$\text{Кт.л.} = \text{Оборотные активы} / \text{Текущие обязательства} \quad (1)$$

Расчет делают по балансу: числитель формулы берется из актива бухгалтерского баланса, знаменатель – из пассива.

Данный показатель принадлежит к классу нормируемых показателей, и по общепринятым стандартам нормальным считается значение в пределах от 1 до 2.

Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности – промежуточный финансовый показатель, при его определении из расчета убирается наименее мобильная часть оборотных средств – материально-производственные запасы. Показывает какая часть текущих обязательств может быть покрыта за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Этот коэффициент определяется по формуле:

$$\text{К б.л.} = (\text{КДЗ} + \text{КВФ} + \text{ДС}) / \text{Текущие обязательства} \quad (2)$$

где ДС - денежные средства;

КВФ - краткосрочные финансовые вложения;

КДЗ - краткосрочная дебиторская задолженность.

Чем выше коэффициент быстрой ликвидности, тем лучше финансовое положение компании. Нормой считается значение 1,0 и выше. По российским стандартам норма 0,7-0,8.

Коэффициент абсолютной ликвидности – наиболее жесткий критерий ликвидности предприятия, он рассматривает какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно исходя из того, что денежные средства являются абсолютно ликвидными по определению. Формула для расчета коэффициента имеет вид:

$$\text{Каюл.} = (\text{ДС} + \text{КФВ}) / \text{Текущие обязательства} \quad (3)$$

Данный показатель принадлежит к классу нормируемых показателей, и эксперты считают, что теоретически нормальное значение коэффициента составляет 0,2 – 0,5.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнения средств по активу сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

В табл. 1 представлены данные бухгалтерского баланс ПАО «Лукойл».

Таблица 1

Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Наименование показателя	на 31декабря 2015 года	на 31декабря 2016 года	на 31декабря 2017 года
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	19191	34825	30749
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	28699	238739	37221
Дебиторская задолженность	140709715	189065953	294679714
в том числе платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	3126261	4015472	1967315
в том числе платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты	137583454	185050481	292712399
Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	595695298	473098710	75801707
Денежные средства и денежные эквиваленты	127225906	132426399	121544553
ИТОГО ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ	863678809	794864626	492093944

КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	254371687	265853313	361051455
Кредиторская задолженность	155615738	193939283	241485204
в том числе поставщики и подрядчики	2440035	3855754	6048499
перед персоналом организации	178405	176378	201805
перед государственными внебюджетными фондами	89589	3493	337490
по налогам и сборам	4332960	333037	502648
прочие кредиторы	92927510	125355834	161629548
авансы полученные	91920	107368	101767
задолженность участникам(учредителям) по выплате доходов	55555319	64107419	72663447
Оценочные обязательства	2344557	2570758	18694353
ИТОГО КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	412331982	462363354	621231012

Анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности ПАО «Лукойл» за 2015-2017 годы представлен в табл.2.

Таблица 2

Анализ показателей ликвидности ПАО «Лукойл»

Коэффициенты	2015 год	2016 год	2017 год	Абсолютное изменение 2015-2017 гг.
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,7	1,3	0,32	-1,4
Коэффициент срочной ликвидности	2,1	1,7	0,8	-1,3
Коэффициент текущей ликвидности	2,1	1,7	0,8	-1,3

В 2015-2016 годах коэффициент абсолютной ликвидности был выше установленной нормы за счет большого объема краткосрочных финансовых вложений, в 2017 году значение коэффициента стало оптимальным за счет снижения краткосрочных финансовых вложений.

Коэффициенты срочной и текущей ликвидности имеют одинаковое пропорциональное изменение суммы текущих активов и текущих обязательств. Коэффициент текущей ликвидности приближен к норме, но его абсолютное изменение за 2015-2017 годы составило -1,3, что является не хорошим результатом для предприятия, так как это означает, что текущие обязательства не обеспечены ликвидными активами. Коэффициент срочной ликвидности в 2015-2016 годы был выше нормы за счет большой доли и увеличения краткосрочных финансовых вложений.

Актив является ликвидным, если он может трансформироваться в денежные средства. Продолжительность времени за которое эта

трансформация происходит определяет степень ликвидности актива. Чем короче период трансформации, тем выше ликвидность актива. Организация является ликвидной, если обладает таким размером оборотных средств, которых достаточно для погашения обязательств предприятия. Коэффициенты ликвидности и платежеспособности определяют соотношение текущих активов с текущими обязательствами.

Как мы видим на примере ПАО «Лукойл», коэффициенты достаточно легко рассчитать, достаточно иметь бухгалтерский баланс. Анализируя показатели, можно сказать, что у компании «Лукойл» коэффициенты находятся в пределах допустимой нормы, что означает достаточность оборотных средств в активах организации.

Список литературы:

1. Абрамян, Г. А. Значение показателей ликвидности и платежеспособности предприятия в условиях ужесточения требований к оценке его кредитоспособности [электронный ресурс] / Г. А. Абрамян // Молодой ученый. – 2015. – №20. – С. 193-195. - Режим доступа: URL <https://moluch.ru/archive/100/22667/>
2. Солосина, А. И. Статистический анализ ликвидности активов организации [электронный ресурс] / А. И. Солосина // Экономика, управление, финансы: материалы VIII Международная научная конференция (г. Краснодар, февраль 2018 г.). – Краснодар: Новация, 2018. – С. 25-28. - Режим доступа: URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/264/13546/>
3. Сабуркина, Н. Е. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия на примере ГУП «Лисма» [электронный ресурс] / Е. Н. Сабуркина // Экономические исследования и разработки. – 2016. – №15. – Режим доступа: URL <http://edrf.ru/article/02-05-16>
4. Бухгалтерская отчетность ПАО «ЛУКОЙЛ» по РСБУ [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/RegulatoryDisclosure/RASfinancialstatements>

Соколова В.С.

КРИПТОВАЛЮТА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Омский государственный технический университет

Аннотация: Статья посвящена изучению криптовалюты как нового экономического явления в экономике. В статье рассматривается история

развития данной валюты. Также анализируются некоторые виды криптовалют: Bitcoin и Ethereum.

Abstract: The article is devoted to the study of cryptocurrency as a new economic phenomenon in the economy. The article deals with the history of this currency. Also analyzes some of the types of cryptocurrency: Bitcoin and Ethereum.

Ключевые слова: криптовалюта, Bitcoin, Ethereum, электронные деньги.

Key words: cryptocurrency, Bitcoin, Ethereum, electronic money.

Постоянное расширение информационного пространства, развитие новых информационных технологий во Всемирной паутине Интернет привели к появлению нового явления в экономике, новейшей формы электронных денег, криптовалюты.

Исследуем само понятие «криптовалюта» и проследим историю его развития.

Криптовалюта является одним из видов цифровых валют, особенность которой в том, что она создается и контролируется на основе криптографических методов, базируясь при этом на децентрализованной сети [1].

Как же появилась криптовалюта?

С развитием современных технологий люди научились производить различные вычисления огромных масштабов, именно поэтому уже в начале 90-х начали активно обсуждаться варианты внедрения криптографии в экономическую сферу [4].

Работающий в корпорации Intel физик Тимоти Мэй предлагал разработки анонимных, независимых валют. К тому времени уже были разработаны необходимые для осуществления данной идеи технологии, а именно шифрование с открытым ключом, PGP-шифрование. Разработка таких нововведений была произведена Уитфилдом Диффи и Филиппом Циммерманн.

В 1998 году Вей Дай разработал концепцию электронных денег, которая называлась B-money. По мнению разработчика, данная финансовая система способна освободить людей от налогов, а также могла бы уменьшить влияние государства. К сожалению, этот проект не вышел из состояния проектирования. Но на этом создание платформы электронных денег не прекратилось.

Далее эстафета была принята программистом Ником Сабо. Он стремился создать виртуальную валюту, которую можно было получить только после выполнения некоторых операций (решение криптографических уравнений и обмен результатами с такими же участниками в сети). Данную

систему он назвал Bit Gold, но она оказалась несовершенной, так как имела уязвимость и исключала полную анонимность [5].

В итоге, появилась надежная и анонимная система под названием Bitcoin. Bitcoin оказался прорывом в сфере реализации платежей. Отмечалось, что сама технология децентрализованного распределенного реестра, какую имел Bitcoin, оказалась полезной не только для сферы проведения расчетных операций, но также для хранения, доступа к данным и других сфер [2].

Создателем Bitcoin считается Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto). Сам Сатоши называл Bitcoin «e-cash» или «electronic cash». В 2011 году, в журнале Forbes вышла статья под названием Crypto currency, которая была посвящена Bitcoin, после чего термин «криптовалюта» стал общеупотребимым. После появления разработанной системы Сатоши, присоединившиеся к нему криптографы начали вместе с ним работу над созданием программы, необходимой для функционирования системы. Так, в январе 2009 года начала работу версия Bitcoin ин 0.1.

На этом развитие рынка криптовалют не остановилось. С того времени появилось ещё множество электронных платформ, например, Litecoin, Ripple, Monero, Iota и другие.

Еще одним брендом криптовалют является система Ethereum. Данная криптовалюта, так же как и Bitcoin, основана на технологии блокчейн. Ethereum также известен под названием «Эфир», «Эфириум» и является децентрализованной валютой для разработчиков приложений. Блокчейн технологии Ethereum может быть совмещен с банковскими услугами удаленного типа, которые предоставляются через СМС-сообщения. Так как данная технология является достаточно дешевой, то такая тенденция очень привлекательна для развивающихся стран [3].

Сейчас Bitcoin и Ethereum по данным ведущих аналитических сайтов являются самыми дорогими криптами (если не считать Bitcoin Cash), они стоят 6454 и 290 долларов за единицу соответственно. Рыночная капитализация Bitcoin – свыше 11 миллиардов долларов, а Ethereum – более 29 миллиардов долларов. Эфир также называют Bitcoin 2.0.

Изначально Ethereum был описан в одной из публикаций Бутерина в конце 2013 года. Немного позднее, в 2014 году, данная криптовалюта была более подробно описана Гэвином Вудом в так называемой «жёлтой книге».

С точки зрения трейдера или финансиста актив ETH (Ethereum) – это валюта, которую можно купить и продать на криптовалютной бирже. Эфириум занимает второе место в списке капитализации и цены за единицу, значительно уступая известному Bitcoin, но при этом составляя ему конкуренцию.

Интересно отметить, что 5 октября 2016 года Банк России объявил о запуске платформы «Мастерчейн», которая, прежде всего, предназначена

для обмена информацией между участниками финансового рынка. По признанию консорциума российских банков технологии «Мастерчейн» были основаны на протоколах Ethereum.

Проанализируем в чем заключаются отличия и сходства между этими двумя криптовалютами. Рассмотрим их в таблице (табл. 1).

Таблица 1

Сходства и различия криптовалют Bitcoin и Ethereum

Сходства	Различия
1. Обе системы являются криптовалютами, благодаря которым можно совершать оплату товаров и услуг, также различные транзакции.	1. Среднее время разработки блока в Bitcoin составляет около 10 минут, а Ethereum укладывается в 12 секунд. Время удалось уменьшить только благодаря применению в Ethereum протокола GHOST.
2. Монеты можно покупать и продавать.	2. Ethereum помогает получить организационную структуру, которая необходима для создания абсолютно любой идеи.
3. Обе системы основаны на технологии блокчейн, при которой все блоки с транзакциями соединены между собой.	3. Ethereum дает возможность разработчикам привлекать средства для различных приложений, т.е. можно создать контракт для введения новшества и обратиться за поддержкой к сообществу, а собранные деньги хранить до необходимой разработчику даты.
4. Имеют децентрализованный механизм совершения сделок, т.е. не имеют государственной поддержки.	4. В Ethereum возможно создавать собственные токены, которые могут использоваться для представления виртуальных акций, активов
5. Обе имеют алгоритм майнинга Proof-Of-Works (т.е. подтверждение работы), который требует выполнение сложных арифметических операций на компьютерном устройстве.	5. Благодаря Ethereum не нужно создавать блокчейн для каждого приложения, поскольку на одной платформе их может одновременно работать огромное количество.

Таким образом, в статье рассмотрена история создания криптовалютной системы вплоть до разработки Bitcoin. Стоит отметить, что кроме Bitcoin существуют и другие достойные криптовалюты, например, Ethereum, о котором шла речь выше.

Хотя, сравнивая Ethereum и Bitcoin, в основном учитывают только криптовалютный аспект этих систем, но данные системы очень отличаются друг от друга. В то время как Bitcoin позиционируется как относительно стабильная цифровая валюта, Ethereum старается охватить гораздо больше возможных операций и получить более широкое применение.

Список литературы:

1. Ванчугова, В. Криптовалюта – феномен современного мира / В. Ванчугова // Молодой исследователь: от идеи к проекту. – 2018. – С. 68-70.
2. Лядовая, В. Криптовалюта. Биткоин / В. Лядовая // Цифровизация экономики: направления, методы, инструменты. – 2019. – С. 187-190.
3. Мащенко, П. Технология Блокчейн и ее практическое применение / П. Мащенко // Наука, техника, образование. – 2017. – № 32. – С. 61-64.
4. Меркулова, Ю. Возникновение и история развития криптовалют / Ю. Меркулова // Молодой ученый. – 2018. – №43. – С. 247-251.
5. Родичева, В. Криптовалюта: история происхождения и развитие / В. Родичева // Российские регионы в фокусе перемен. – 2018. – С. 355-357.

Соловьева О.Д., Бобылева А.С.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические основы кредитования физических лиц в России: приведена классификация потребительских кредитов; представлены основные условия потребительского кредитования; раскрыты особенности ипотечных кредитов, автокредитов и лизинга.

В работе проведен критический анализ достоинств и недостатков основных видов кредитования физических лиц, дана оценка объемам выданных потребительских кредитов крупнейшими российскими банками, исследованы меры регулирования Банком России рынка потребительского кредитования.

Annotation: The article discusses the theoretical foundations of lending to individuals in Russia: the classification of consumer loans; presents the basic conditions of consumer lending; reveals the features of mortgage loans, car loans and leasing.

The article provides a critical analysis of the advantages and disadvantages of the main types of lending to individuals, assesses the volume of consumer loans issued by the largest Russian banks, investigates the measures of regulation of the consumer lending market by the Bank of Russia.

Ключевые слова: кредит, потребительский кредит, ипотечный кредит, автокредит, лизинг, Банк России.

Key words: credit, consumer credit, mortgage, car loan, leasing, Bank of Russia.

Современную рыночную экономику невозможно представить без системы кредитных отношений. Еще в античном мире у людей появилась потребность в кредитах, и она актуальна по сей день. За прошедший 2018 год, 56% граждан России воспользовались каким-либо кредитом. Эксперты Института Гайдара и РАНХиГС отмечают, что россияне начали менять модель потребительского поведения со сберегательной на кредитную. По оценке Министерства экономического развития, в последующие годы возрастет процент населения, использующего кредиты.

Кредиты, выдаваемые физическим лицам, условно делят на: потребительские займы, ипотечные кредиты, автокредиты и финансовую аренду или лизинг.

Потребительский кредит – это предоставление финансовой организацией денег заемщику на удовлетворение его потребностей или неотложных нужд (покупку дорогой техники, оплату образования и лечения).

Данную форму кредита принято классифицировать по:

1. Срокам:

- краткосрочный (до 1 года).
- долгосрочный (свыше 1 года).

Следует отметить, что в данное время максимальный срок потребительского кредитования в России 7 лет.

2. По обеспечению:

- необеспеченный.
- обеспеченный.

Обеспеченный потребительский кредит позволяет банку обезопасить себя от риска невозврата средств должником и обеспечения себе достойной доходности. В качестве обеспечения может выступать залог, поручительство, страхование, гарантии.

3. По обеспечению:

- целевой (выдается на определенную цель: лечение, образование, ремонт и т.п.).
- нецелевой.

4. В зависимости от категории граждан-получателей:

- для пенсионеров.
- для госслужащих.
- для бюджетников.
- для владельцев подсобных хозяйств и т. д.

Для того чтобы оформить кредит, необходимо, чтобы были выполнены определенные требования банка. К основным требованиям относятся: наличие у заемщика гражданства РФ и достижения им 18-ти летнего возраста; необходимо, чтобы у заемщика имелся постоянный доход и трудовой стаж на одном месте был более 3-х месяцев; должна быть регистрация на территории РФ, а также хорошая кредитная история.

Ипотечные кредиты – это предоставление финансовой организацией денег заемщику, под залог недвижимого имущества. Ипотека – это особый вид залога, который используется для страхования финансовой организации от неуплаты заемных средств. Под залогом понимается покупаемое имущество. Максимальный срок ипотечного кредитования 30 лет. Этот вид кредитования имеет определенные преимущества и недостатки. К преимуществам можно отнести следующее:

1. Приобрести жилье можно с максимальной выгодой, воспользовавшись льготной ипотекой. Данный вид ипотеки доступен молодым специалистам, военным и гражданам, которые воспитывают более одного ребенка.

2. Быстрое приобретение собственного жилья, без длительного накопления.

Однако стоит рассмотреть и недостатки ипотечного кредитования:

1. Большая переплата. Из-за того, что ипотека берется на длительный срок (10-30 лет), то переплата за все года выплат ипотеки может достигать ту сумму, которую заемщик брал на приобретение квартиры.

2. При затруднении в выплатах ежемесячных платежей по ипотеке, банк имеет право забрать квартиру через суд или продать ее на аукционе.

3. Собственник не может в полной мере распоряжаться квартирой, так как она является предметом залога.

На средства ипотечного кредита может быть приобретена вторичная недвижимость и строящаяся недвижимость. На второй вид недвижимости оформить кредит обычно сложнее, потому что для банка существует риск того, что квартира может не достроиться по каким-либо причинам и банк в этом случае потеряет свои средства. Также кредит можно взять на покупку частного дома или на постройку нового (выдается заемщикам, у которых имеется земельный участок).

Автокредит – это предоставление финансовой организацией средств заемщику, которые выдаются на покупку транспортного средства с использованием его в качестве залога.

Достоинствами такого кредита является то, что получить автомобиль можно в кратчайшие сроки, сумма первоначального взноса будет небольшая, как и процентная ставка, а для того, чтобы взять автокредит не нужны поручители.

Недостатками данного кредита является: транспортное средство является предметом залога, а значит заемщик ограничен в его использовании и при неуплате долга он может потерять автомобиль; обязательно страхование транспортного средства, иначе процентная ставка существенно возрастет; при досрочном погашении кредита начисляются дополнительные взыскания.

Лизинг или финансовая аренда – это форма кредитования, при которой какое-либо имущество предоставляется во временное пользование и владение за плату [1, с. 273].

Для заключения лизинга необходимо составить договор. Срок данного договора определяется по усмотрению сторон в соответствии с правилами ст. 610 ГК. Отличием договора лизинга от других видов договоров аренды является то, что арендодатель обязан купить указанный арендатором предмет лизинга у продавца, определенного арендатором. Все это должно быть прописано в договоре аренды, иначе его нельзя будет квалифицировать как договор лизинга.

Заключение сделки лизинга имеет свои преимущества и недостатки. Они есть как общие для сторон арендатора и арендодателя, так и отдельные. Внимательно ознакомившись со всеми нюансами данной процедуры можно получить максимальную выгоду от данной сделки.

На основе данных Рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») на 01.01.2019 год составлена таблица 1, которая показывает общую сумму кредитных средств, выданных пятью самыми востребованными банками России.

Таблица 1

Рейтинг банков по объему выданных кредитов на 01.01.2019

№	Банк	Кредиты физ. лицам, Всего на 01.01.2019, млн. руб.
1	Сбербанк	6 169 593.4
2	Банк ВТБ	2 572 804.8
3	Газпромбанк	480 503.0
4	АЛЬФА-БАНК	454 425.9
5	Россельхозбанк	421 797.7

По результатам анализа данной таблицы можно сделать вывод о том, что самым популярным банком для получения кредитов, является Сбербанк. Так, на 01.01.2019 объем выданных кредитов в Сбербанке составляет 6 169 593.4 млн. рублей, что делает его абсолютным лидером на рынке. На втором месте в рейтинге стоит Банк ВТБ, объем кредитов которого почти в 3 раза меньше, чем в лидирующем банке и составляет 2 572 804.8 млн. рублей.

Методы кредитования определяют как совокупность приемов, с помощью которых осуществляется выдача кредитов и их погашение. В настоящее время российские банки работают с такими методами кредитования, как метод кредитования в индивидуальном порядке и метод открытой кредитной линии.

Метод кредитования в индивидуальном порядке – это срочные ссуды, которые предоставляются банками на удовлетворение определенных

потребностей заемщика. Данные кредиты выдаются на определенные сроки после того, как банк отберет кредитоспособного заемщика.

Метод открытой кредитной линии – это кредиты, которые предоставляются заемщику в пределах заранее установленного банком лимита кредитования. Данная ссуда используется по мере потребности через оплату предъявленных ссудозаемщику платежных документов за определенный период. Кредитная линия открывается на год и в этот период заемщик без переговоров с банком может получить ссуду. Однако при этом четко отслеживается финансовое положение заемщика. Если выявляются нарушения кредитного договора, то банк имеет право закрыть кредитную линию раньше истечения срока кредитной линии.

Различают возобновляемую и невозобновляемую кредитные линии. Под возобновляемой понимают кредитную линию, в которой кредиты предоставляются и погашаются в пределах установленного срока автоматически, без дополнительных переговоров. Этот метод является самым распространенным. Невозобновляемая кредитная линия характеризуется закрытием кредитных отношений между заемщиком и банком после выдачи и полного погашения кредита.

Поскольку развитие кредитной системы в России имеет большое значение как для самого государства, так и для населения, то данная сфера постоянно развивается. В настоящее время является актуальной реализация следующих мер по развитию кредитной системы:

- совершенствование деятельности институтов кредитной системы;
- развитие системы долгосрочного кредитования в отраслях экономики;
- повышение эффективности надзора за кредитными рисками и повысить требования к качеству выданных ссуд;
- использование дифференцированного подхода к формированию резервов на возможные потери по ссудам;
- развитие системы контроля и надзора на основе анализа кредитных рисков [3].

Меры по развитию кредитной системы используются для совершенствования правового регулирования данной сферы. Целью перечисленных мер является повышение доступности кредитных средств банков, их использования и развития кредитной сферы в целом.

В настоящее время политика Центрального Банка направлена на выявление неблагонадежных банков и отзыву их лицензий. Данный факт позволяет сформироваться более сильной кредитной системе, что способствует качественному улучшению кредитования.

Кроме того, Центральный Банк в рамках реализации денежно-кредитной политики обещает продолжить осуществлять деятельность по внесению предложений в нормативную базу и проводить меры, направ-

ленные на снижение ставок по кредитам в банках России. Данная деятельность, несомненно приведет к увеличению спроса на получение кредитов.

В современном мире кредиты для населения являются одним из способов повысить уровень жизни, а в некоторых случаях и единственной возможностью для удовлетворения острых потребностей. С каждым годом спрос на банковские кредиты растет, а вместе с этим растет и конкуренция между кредитными организациями. Данный факт заставляет банки изменять и усовершенствовать кредитную систему. Это очень трудная, но необходимая работа, ведь от устойчивости кредитной системы зависит развитие экономики страны.

Список литературы:

1. Жарковская, Е.П. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Е. П. Жарковская. - 7-е изд., испр. и доп. - М.: Омега-Л, 2010. - 479 с. - (Высшее финансовое образование).
2. Лаврушин, О. И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. - 3-е изд., доп. - М.: КНОРУС. - 2007. - 264 с.
3. Нестеров, А.К. Развитие кредитной системы [Электронный ресурс] // Образовательная энциклопедия ODiplom.ru - URL: <http://odiplom.ru/lab/razvitie-kreditnoi-sistemy.html>.
4. Семенюта, О. Г. Основы банковского дела в Российской Федерации учебное пособие для вузов / О. Г. Семенюта - Ростов н/Д: Феникс. - 2001. - 448 с.

Сырбукова Л. А.

КОНТРОЛЬ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: в данной статье раскрываются особенности формирования доходов и расходов организации, которая применяет упрощенную систему налогообложения.

Annotation: this article reveals the peculiarities of the formation of the income and expenses of an organization that applies a simplified taxation system.

Ключевые слова: доходы, расходы, упрощенная система налогообложения, политика управления доходами и расходами, контроль доходов и расходов

Key words: income, expenses, simplified taxation system, income and expenditure management policy, control of income and expenses

Организациями и индивидуальными предпринимателями упрощенная система налогообложения применяется наряду с другими режимами налогообложения, предусмотренными законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Упрощенная система налогообложения - это специальный налоговый режим, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса.

Объектом налогообложения могут быть:

- доходы;
- доходы, уменьшенные на величину расходов.

Объект налогообложения выбирается самим налогоплательщиком [1, с. 341].

Доходы организации представляют собой рост экономических выгод в результате поступления активов и/или погашения обязательств, который приводит к росту капитала организации, кроме вкладов участников.

В качестве экономической базы получения экономических выгод рассматривается создание новой стоимости продукции (работ, услуг) и дальнейшее ее приобретение потребителем [2, с. 125]

Структура доходов организации представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура доходов организации

Расходы организации представляют собой снижение экономических выгод в результате выбытия активов и/или появления обязательств, которое приводит к снижению капитала организации.

Структура расходов организации представлена на рис. 2.



Рис. 2. Структура расходов организации

В зависимости от экономического содержания расходы организации подразделяют на: материальные, трудовые и денежные [3, с. 196]. Материальные расходы связаны с обеспечением финансово-хозяйственной деятельности организации необходимыми ресурсами и включают в свой состав стоимость сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, электроэнергии, услуг сторонних организаций, которые приобрела организация. Трудовые расходы представляют собой расходы, направляемые на выплату заработной платы персоналу организации. Денежные расходы представляют отток денежных средств на уплату налогов, кредитным организациям за расчетно-кассовое обслуживание, уплату процентов по кредитам.

Организация и создание центров ответственности за расходы предполагает нормирование, прогнозирование, учет и анализ затрат с целью осуществления контроля показателей определенного структурного подразделения, а именно: выявление и анализ отклонений от плановых показателей в процессе хозяйственной деятельности этого подразделения. Контроль исполнения бюджетов необходимо осуществлять как на уровне управленческого аппарата, так и в центрах ответственности.

При проведении внутреннего контроля результатов деятельности предприятия необходимо выделить следующие этапы: предварительный, оперативный, последующий.

Основные задачи внутреннего контроля результатов деятельности:

1. Проверка правильности оценки доходов согласно требованиям стандартов.
2. Контроль уровня доходов, определение отклонений по периодам, исследование причин этих отклонений.
3. Проверка документального оформления доходов и расходов.
4. Контроль уровня доходов по центрам ответственности.
5. Проверка получения денежных средств по полученным доходам.
6. Проверка полноты отражения расходов в системе учета.
7. Контроль размеров затрат, определение отклонений по периодам, исследование причин этих отклонений.
8. Контроль величины и структуры себестоимости товаров и услуг.
9. Проверка правильности соотношения затрат к себестоимости [4, с. 113].

Назначение анализа доходности – своевременное выявление и устранение недостатков в развитии организации, нахождение резервов для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности [6, с. 129].

Для успешного функционирования экономического субъекта, повышения эффективности деятельности, обеспечения и сохранности его активов необходим действенный механизм управления бизнесом.

Таким образом, эффективное управление бизнесом требует грамотного подхода к функционированию деятельностью экономического субъекта, которое во многом зависит от работы системы внутрихозяйственного контроля. В современных условиях функционирования бизнеса система внутрихозяйственного контроля должна способствовать стабильному и устойчивому развитию экономического субъекта.

Список литературы:

1. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса : учебник / Э. А. Арустамов. - 4-изд., стер. – М.: Дашков и К°, 2019. – 230 с.
2. Крещенко, О. В. Бухгалтерский учет в системе управления предприятием / О. В. Крещенко // Актуальные вопросы современной экономики в глобальном мире. – 2018. – № 8. – С. 122-125.
3. Миславская, Н. А. Бухгалтерский учет : учебник / Н. А. Миславская, С. Н. Поленова. – М.: Дашков и К°, 2018. – 591 с.
4. Митрофанова, И. А. Налоги и налогообложение : учебник / И. А. Митрофанова, А. Б. Тлисов, И. В. Митрофанова. – М.: Директ-Медиа, 2017. – 282 с.
5. Ширяева, Н. В., Васильева, А. С. Особенности анализа доходности организации / Н. В. Ширяева, А. С. Васильева // Глобальный научный потенциал. – 2014. – №3(36). – С. 133-136.

Сырбукова Л. А.

РОЛЬ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ПОЛИТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: в этой статье рассматривается роль бухгалтерского учета в объединении учетной и аналитической информации в одно целое

Annotation: this article discusses the role of accounting in combining accounting and analytical information into one

Ключевые слова: доходы, расходы, упрощенная система налогообложения, политика управления доходами и расходами, контроль доходов и расходов

Key words: income, expenses, simplified taxation system, income and expenditure management policy, control of income and expenses

Главенствующая роль в объединении учетной и аналитической информации в одно целое относится бухгалтерскому учету. Именно бухгалтерский учет обеспечивает своевременную фиксацию всех хозяйственных операций, документально подтверждает, обобщает учетную информацию и классифицирует. Бухгалтерский учет как информационная система позволяет формировать объективную информацию о хозяйствующем субъекте и предоставляет пользователям информацию о реальном положении финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов.

В условиях рыночной экономики показатели доходности занимают центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов [6, с. 129].

Основное предназначение управленческой отчетности заключается в представлении показателей о прошлой и настоящей деятельности хозяйствующего субъекта и использовании данных отчетности для определения параметров будущей деятельности. При формировании управленческой отчетности используется учетно-аналитический подход, предполагающий использование данных оперативного учета, регламентированного финансового учета, а также аналитических показателей, полученных в ходе обработки учетной информации на основе применения методов экономического анализа [3, с. 123]. При ведении на предприятии также управленческого учета процедура составления управленческой отчетности зависит от взаимосвязи финансово-управленческой бухгалтерии.

При автономном варианте организации управленческого учета показатели управленческой отчетности формируются на основе информации управленческого учета. При интегрированном варианте - управленческая отчетность составляется на взаимосвязанных показателях финансового и

управленческого учета. На большинстве предприятий отчетность для целей внутреннего пользования составляется на основе информации финансового учета, идентифицированной под потребности формирования учетно-аналитической информации управленческой отчетности.

В зависимости от информационной базы управленческой отчетности определяются процедура построения управленческой отчетности и методическая основа формирования ее показателей.

В случае, когда на предприятии ведется управленческий учет обособлено от финансового, при составлении управленческой отчетности используются данные первичных учетных документов, являющихся основанием совершения тех или иных хозяйственных операций на предприятии. Этот подход практически исключает использование информации финансового учета.

Составление управленческой отчетности на основе использования информации финансово-управленческой бухгалтерии является наиболее целесообразным с позиции экономически процесса формирования информации, обеспечивающей оптимизацию информационных потоков внутри организации и снижение затрат на получение показателей управленческой отчетности.

Третий формат управленческой отчетности предполагает лишь перегруппировку показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью повышения аналитичности учетной информации. При таком подходе составления управленческой отчетности используются аналитические способы обработки данных финансового учета, позволяющие осуществить преобразование бухгалтерской (финансовой) отчетности в формат бухгалтерской управленческой отчетности.

Использование того ли иного подхода при составлении управленческой отчетности каждый хозяйствующий субъект выбирает самостоятельно в зависимости от уровня развития управленческого учета и взаимодействия финансовой и управленческой бухгалтерии.

Для отдельных организаций раскрывать в примечаниях к финансовой отчетности управленческую информацию предлагается положениями стандарта МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты». В отечественной практике аналогом является Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» ПБУ 12/2010, утвержденное Приказом Минфина РФ от 08.11.2010 № 143н. Требования РПБУ о раскрытии информации по сегментам распространяются на коммерческие организации, являющиеся эмитентами публично размещаемых ценных бумаг (кроме кредитных организаций).

Подобно МСФО отечественный стандарт предусматривает управленческий подход в формировании показателей отчетности, предполагающий формирование информации по сегментам на основе показателей

внутренней отчетности и использовании ее данных для принятия управленческих решений [4, с. 766]. Такой подход позволит заинтересованным пользователям оценить не только финансовое и имущественное положение организации, но и иметь представление о тех факторах, которые явились основополагающими для принятия руководством эффективных управленческих решений. Следует отметить, что в данном случае необходимо во внутренних регламентах организации отразить положения, касающиеся целесообразности и безопасности с точки зрения защиты коммерческой тайны при формировании внутренней отчетности. Тем более что МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты» обязывает организацию самостоятельно установить наиболее подходящий формат раскрытия информации, который обеспечит сохранение коммерческой тайны данных внутреннего учета. Это следует понимать как то, что данные, предназначенные для внешних пользователей, должны основываться на данных управленческой отчетности и быть тождественны показателям управленческой отчетности. В таком случае внешние пользователи будут владеть более конкретной информацией о субъекте хозяйствования и его предпринимательской деятельности.

В процессе анализа синтетического и аналитического учета именно бухгалтерия одним из первых получает доступ к промежуточной и итоговой информации и не может не реагировать на их величину и содержание, особенно если результаты деятельности предприятия существенно отклонены от бюджета затрат и имеются непроизводительные расходы и потери. То же самое происходит и при последующем бухгалтерском наблюдении и контроле, заключающемся в анализе и оценке результатов производственной и финансовой деятельности предприятия по данным финансовой отчетности.

В ходе текущего управленческого контроля бухгалтерия проводит мероприятия по предупреждению образования недостатков, хищений, незаконного и неэффективного расходования денежных средств и материальных ценностей. Без внимания бухгалтерии не остаются также и организация охраны предприятия, оборудование складов, контролируются дебиторская и кредиторская задолженность, своевременность и правильность расчётных операций, налоговые и приравненные к ним платежи.

Поэтому бухгалтерский учёт как система информационного обеспечения и функционального управления является связующим звеном между людьми, принимающими решения и хозяйственной деятельностью. Он определяет хозяйственную деятельность путем фиксации данных о ней для последующего использования; обрабатывает полученные данные, сохраняя их до определенного времени, а впоследствии перерабатывает таким образом, чтобы они стали полезной информацией; передает посредством отче-

тов информацию тем, кто использует ее для принятия управленческих решений [1, с. 114].

Учетная информация является важнейшим звеном для принятия управленческих решений как внутри организации, так и вне ее. Она обеспечивает количественную информацию для реализации планирования, контроля, обеспечения сохранности имущества и анализа. Учет не только фиксирует факты хозяйственной деятельности предприятия, но и непосредственно оказывает влияние на результаты деятельности в силу своей аналитичности, т.е. предоставляет детальную и достоверную информацию о причинно-следственных связях хозяйственных явлений и процессов. Учетная информация позволяет строить комплексный анализ хозяйственной деятельности, платежеспособность, уровень ликвидности активов, составление кредитной политики [5, с. 210].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что ключевым фактором, определяющим экономическую безопасность на предприятии, является бухгалтерский учет, который систематизирует всю необходимую информацию и получает первым доступ к немаловажной информации. Информацией, полученной от бухгалтера, пользуются руководители для принятия важных тактических и стратегических решений. На основе этих решений и функционирует предприятие в дальнейшем. И именно бухгалтерский учет определяет экономический статус хозяйствующего субъекта.

На основании изученного материала, можно сделать вывод, что организация внутреннего контроля должна стать неотъемлемой частью системы экономической безопасности любого предприятия, законодательная база должна расшириться и пополниться новыми нормативными актами, регулирующими организацию и осуществление внутреннего контроля на предприятии. Нормативные акты должны носить законодательных характер, а информационный и рекомендательный характер должны носить документы, которые будут пояснять и раскрывать уже созданную нормативно-правовую базу.

В результате изучения теоретических подходов к оценке доходов и расходов организации охранной деятельности при упрощенной системе налогообложения были получены следующие выводы.

Раскрывая понятие доходов и расходов организации, нами на основе изучения литературных источников сформировано понятие доходов и расходов организации. Под доходами организации понимают рост экономических выгод в результате поступления активов или погашения обязательств, приводящие к росту капитала организации кроме вкладов участников. Под расходами организации следует понимать снижение экономических выгод в результате выбытия или появления обязательств, приводящие к снижению капитала организации. Выделяя особенности применения упрощенной системы налогообложения показано, что данная система представляет со-

бой специальный налоговый режим, подразумевающий особый порядок уплаты налогов и ориентированный на представителей малого и среднего бизнеса [2, с. 85].

Исследуя содержание элементов внутреннего контроля доходов и расходов в работе обозначено, что с помощью внутрихозяйственного контроля оцениваются принятые управленческие решения, своевременно выявляются отклонения от заданных координат бизнеса, оперативно предупреждается руководство экономического субъекта для принятия эффективных мер по устранению выявленных отклонений.

Определенная роль учетная информации в политике управления доходами и расходами демонстрирует, что управленческая отчетность позволяет наглядно представить прошлую и настоящую деятельность хозяйствующего субъекта и использовать данные учетной информации для определения параметров будущей деятельности.

Список литературы:

1. Данилина, Е. И. Инновационный менеджмент в управлении персоналом : учебник / Е. И. Данилина, Д. В. Горелов, Я. И. Маликова. – М.: Дашков и К, 2019. – 208 с.
2. Красова, О. С. Основные средства организации: учебник для вузов. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2016. – 282 с.
3. Крещенко, О. В. Бухгалтерский учет в системе управления предприятием / О. В. Крещенко // Актуальные вопросы современной экономики в глобальном мире. – 2018. – № 8. – С. 122-125.
4. Милова, Ю. Ю. Управление рисками в процессе организации производства / Ю. Ю. Милова, К. В. Федотов, И. М. Щадов // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 12. – С. 765–769.
5. Шилова, Л. Ф. Основы балансоведения: историко-теоретический аспект / Л. Ф. Шилова // Инновационное развитие экономики. – 2015. – № 6(30). – С. 209-214.
6. Ширяева, Н. В., Васильева, А. С. Особенности анализа доходности организации / Н. В. Ширяева, А. С. Васильева // Глобальный научный потенциал. – 2014. – №3(36). – С. 133-136.

Сырбукова Л. А.

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация: в данной статье рассматриваются принципы политики управления доходами и расходами организации

Annotation: this article discusses the principles of the organization's revenue and expenditure management policy.

Ключевые слова: доходы, расходы, политика управления доходами и расходами, финансовая политика, финансовый менеджмент

Key words: income, expenses, income and expense management policy, financial policy, financial management

Политика управления доходами и расходами является строго индивидуальной для каждого предприятия. Индивидуальность данной политики определяется особенностью деятельности организации, принятой методологией учета результатов его финансово-хозяйственной деятельности, спецификой внешней и внутренней среды организации.

При этом принципы, приемы и инструментарий управления доходами и расходами коммерческой организации в нормативно правовом поле России являются довольно унифицированными. Эффективность политики управления доходами и расходами может обеспечиваться в первую очередь через оптимизацию процесса управления в соответствии со спецификой конкретной коммерческой организацией и обоснования целесообразности использования отдельных инструментов этого управления.

К основным теоретическим вопросам политики управления доходами и расходами коммерческой организации можно отнести:

- стратегию управления доходами и расходами;
- особенности обоснования управленческих решений;
- критерии организации управления доходами и расходами [2, с. 54].

Краеугольным элементом организации политики управления доходами и расходами является определение стратегии управления. В целом стратегия как таковая являет собой обобщающую совокупность отдельных, взаимосвязанных действий, реализация которых является необходимой для достижения установленных долгосрочных целей в пределах подконтрольных управлению ресурсов путем их координации и распределения.

Исходя из приведенного выше определения стратегия управления доходами и расходами – это некоторая совокупность критериев принятия управленческих финансовых решений относительно формирования и рас-

ходования средств коммерческой организации, которые обеспечивают достижение целей, определенных корпоративной стратегией [4, с. 412].

Под политикой управления доходами и расходами понимают совокупность финансово-правовых и организационно-технических методов и приемов прогнозирования, планирования и контроля за формированием доходов организации с целью обеспечения поддержания приемлемого уровня доходности в долгосрочной перспективе, а также достижение прочих первоочередных корпоративных целей.

В качестве ключевых индикаторов эффективности стратегии управления доходами и расходами выступают показатели прибыльности как таковые.

Рассматривая планирование как функцию управления, необходимо отметить, что в настоящее время наблюдается четкая тенденция смещения акцентов из традиционной формы организации менеджмента на пооперационный (функциональный) менеджмент – АВМ. Главной особенностью АВМ является рассмотрение финансово-хозяйственной деятельности за обособленными направлениями операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, которая обеспечивает при этом полную идентификацию доходов и расходов по этим направлениям [1, с. 72].

Важность стратегии управления доходами и расходами является тот факт, что именно этот процесс обеспечивает выполнение целевых установок по обеспечению предприятия заданными объемами прибыли.

Экономическое содержание доходов состоит в том, что они возмещают затраты предприятия и обеспечивают получение прибыли. В связи с этим, доходы являются финансовой базой предприятия и обеспечивают решения следующих задач:

- возмещение текущих расходов, это создает основу для самоокупаемости;
- формирование прибыли, это создает основу для самофинансирования [3, с. 145].

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Анализ литературы позволил выделить следующие принципы политики управления доходами и расходами.

1. Системность управления доходами и расходами. Данный принцип предполагает всесторонний анализ альтернативных финансовых решений, влияющих на состояние финансового равновесия экономического субъекта в краткосрочном и долгосрочном периодах.

2. Научность методов оценки доходности предприятия. Предполагает планирование доходов и расходов на основании анализа отчетных данных и определении прогнозных значений финансовых показателей.

3. Учет оптимальной пропорциональности между уровнем доходов и расходов, и допустимым уровнем риска .

Этот принцип заключается в выборе из возможных рискованных операций вариант, который дает наибольшую эффективность результата (прибыль) при минимальном или приемлемом для предприятия уровне риска [5, с. 148].

В заключении можно отметить, что основой эффективности экономической и хозяйственной деятельности организации считается процесс управления доходами и расходами. Управление доходами и расходами играет существенную роль в деятельности организации, поэтому немаловажно грамотно осуществлять контроль формирования доходов и расходов, правильно управлять доходами и умело снижать расходы. Показатели доходов и расходов организации демонстрируют уровень ее надежности, экономической устойчивости и благополучия.

Список литературы:

1. Годящева, И. Н. Особенности стратегического управления деловой активностью предприятия / И. Н. Годящева., М. А. Годящев // Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2018. – № 1 (7). – С. 71-75.

2. Иванова, Н. Ю. Финансовая политика предприятия: методы построения / Н. Ю. Иванова // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2018. – № 8. – С. 53-62.

3. Могилева, А. Р. Формирование финансовой политики предприятия / А. Р. Могилева, Е. И. Хорошева // Финансовый и банковский менеджмент: опыт и проблемы: тезисы докладов и выступлений XX международной научной конференции молодых ученых / под общей редакцией П. В. Егорова. – 2018. – С. 144-147.

4. Хрипункова, Е. А. Финансовая политики предприятия и направления повышения её эффективности / Е. А. Хрипункова, А. С. Петренко // Вестник современных исследований. – 2018. – № 12.17 (27). – С. 411-413.

5. Тамахина, Ю. А. Краткосрочная финансовая политика на предприятии и пути ее совершенствования / Ю. А. Тамахина, А. В. Трошина // Новая наука: проблемы и перспективы. – 2017. – Т. 1. – № 3. – С. 147-149.

Фадеев Д. П., Ширяева Н. В.

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИСТОЧНИКИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрено понятие финансовых ресурсов. Показаны основные источники финансовых ресурсов и их формирование на предприятии.

Ключевые слова: Финансовые ресурсы, инвесторы, капитал, заемные средства, привлеченные средства, собственные средства.

Abstract: the article deals with the concept of financial resources. The main sources of financial resources and their formation at the enterprise are shown.

Keywords: Financial resources, investors, capital, borrowed funds, attracted funds, own funds.

Под финансовыми ресурсами организации принято понимать все ресурсы денежных средств, которые аккумулируются хозяйствующим субъектом для формирования активов, необходимых для осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счёт разного рода поступлений.

Компаниям необходимо привлекать средства для расширения своего бизнеса, для инвестиций в исследования и разработки или для защиты от конкуренции. И, хотя компании стремятся использовать прибыль от текущих операций для финансирования таких проектов, зачастую выгоднее искать внешних кредиторов или инвесторов.

Существует несколько источников финансовых ресурсов, доступных для всех фирм.

1. Нераспределенная прибыль. Компании существуют, чтобы получать прибыль, продавая продукты или услуги за сумму, превышающую стоимость производства. Это самый основной источник средств для любой организации и, надеюсь, метод, который приносит наибольшее количество денег, он как нераспределенная прибыль. Эти средства могут быть использованы для вознаграждения акционеров в форме выплаты дивидендов или выкупа акций, но также используются для инвестирования в проекты и развития бизнеса.

2. Заемный капитал. Как и физические лица, компании также могут занимать деньги. Это может быть сделано через банковские кредиты. Недостатком заимствования денег является процент, который должен быть выплачен кредитору при наступлении срока, но проценты, выплачиваемые

по долгам, обычно не облагаются налогом и стоят дешевле, чем другие источники капитала. Могут иметь место также прочие источники заимствования. Например выпуск облигаций, предоставление средств государственных и негосударственных программ и фондов на беспроцентной основе и т.д. [2, с. 33].

3. Акционерный капитал. Собственник компании может привлечь денежные средства, продавая долю компании в форме акций инвесторам, что называется акционерное финансирование. Преимущество этого заключается в том, что инвесторы не требуют выплаты процентов, в отличие от держателей облигаций. Однако дальнейшая прибыль распределяется между всеми акционерами. Кроме этого, они имеют право голоса, что означает уменьшение контроля над собственностью.

Рассмотрим основные источники формирования финансовых ресурсов на предприятии.

Собственные средства предприятия формируются за счет:

- резервов, накопленных предприятием;
- поступлений от учредителей при формировании уставного капитала;
- амортизационных отчислений;
- прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия;
- фондов, накопленных предприятием для целей потребления и развития.

Заемные средства предприятия формируются за счет:

- долгосрочных кредитов банка;
- краткосрочных кредитов банка;
- кредитов разных видов из других источников;
- кредиторской задолженности, постоянно находящейся в обороте;
- средств, полученных от размещения векселей;
- факторинга;
- лизинга.

К привлеченным средствам предприятия можно отнести:

- кредиторская задолженность всех видов;
- поступления платежей по франчайзингу, аренде и т.д;
- дополнительные взносы средств в уставный капитал;
- средства от эмиссии долговых ценных бумаг;
- средства долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности;
- средства, полученные в порядке перераспределения;
- резервы предстоящих расходов;
- взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц;

- страховое возмещение, полученное при наступлении страхового события.

К бюджетному финансированию предприятий относят:

- бюджетный кредит;
- бюджетные инвестиции;
- инвестиционный налоговый кредит;
- государственные гарантии.

Так же источников финансовых ресурсов является привлечение иностранного капитала из-за рубежа:

- размещение акций на международных фондовых рынках.
- выпуск за рубежом долговых ценных бумаг;
- получение кредитов от зарубежных банков.

В идеальном мире компания получала бы все свои денежные средства, просто продавая товары и услуги с целью получения прибыли. Однако это невозможно, и каждая компания должна в определенный момент привлекать денежные средства для разработки продуктов и выхода на новые рынки из сторонних источников.

При оценке компаний, наиболее важно посмотреть на баланс основных источников финансирования. Например, слишком большой долг может поставить компанию в беду. С другой стороны, компания может упустить перспективы роста, если она не использует заемные средства. Финансовые аналитики и инвесторы часто вычисляют средневзвешенную стоимость капитала (*Weight average cost of capital*), чтобы определить минимальный возврат средств предприятия на вложенный в его деятельность капитал.

Финансовые ресурсы играют огромную роль в предпринимательской деятельности. Они способны превращаться в любой вид экономических ресурсов и обеспечивать их кругооборот. Поэтому именно от количества финансовых ресурсов зависит деятельность организации и её стабильное развитие. Вследствие этого необходимо правильно и эффективно управлять организацией и её финансовыми ресурсами с целью их увеличения.

Таким образом, от стратегического планирования и эффективного управления финансовыми ресурсами организации зависит его финансовое положение, а также состояние на современном рынке в конкурентных условиях.

Список литературы:

1. Современные корпоративные финансы : учебник / Брусов П.Н. - М.: Издательство КноРус, 2017.– 337 с.
2. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / Рубцова Л.Н. - М.: Издательство Русайнс, 2018. – 312 с.

Фадеев Д. П., Ширяева Н. В.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: Статья посвящена развитию международных валютных отношений. Автором комплексно рассмотрены тенденции развития международных валютных отношений в современном мире, обусловленными процессом глобализации.

Ключевые слова: Валютные отношения, глобализация, валюта, валютная система, валютный полицентризм.

Abstract: The Article is devoted to the development of international currency relations. The author comprehensively considers the tendencies of development of the international currency relations in the modern world caused by globalization process.

Key words: Currency relations, globalization, currency, currency system, currency polycentricity.

Одной из важнейших особенностей развития современного мирового хозяйства является стремительное развитие глобализации экономики.

Активный этап развития глобализации экономики начался в начале 20 века и оказал сильное воздействие на формирование новой системы экономических отношений.

Глобализация – это процесс экономической, политической, и культурной интеграции государств в единую социально-экономическую систему. В свою очередь глобализация мировой экономики – это процесс образования единой социально-экономической зоны, в которой не существует границ между государствами и гражданами, в процессе создания экономического, социально-правового и культурно-информационного пространства.

Главной целью глобализации является повышения благосостояния в обществе. В наши дни почти все страны в той или иной мере столкнулись с процессом глобализации. К неоспоримым её преимуществам можно отнести:

- снижение издержек. Концентрация на производстве того продукта, который в данной стране обходится, относительно, низкими затратами чем в других странах. Остальные товары можно приобретать в результате торговли;

- расширение масштабов производства. Происходит в следствии открытия новых рынков сбыта;

– увеличение предложения, а вместе с этим и рост качества товаров. Иностранные производители также получают возможность конкурировать с отечественными, поэтому борьба за потребителей растет, улучшая качество продукции;

– повышение производительности труда. Происходит в результате доступа к ведущим мировым технологиям;

– осуществление торговли товарами на взаимовыгодных условиях, как для покупателя, так и продавца.

Ведущим направлением в формировании финансовой системы, в условиях глобализации экономики, является развитие международного валютного рынка. Валютный рынок позволяет построить прочные и доверительные отношения между странами партнерами.

Функционирование мирового хозяйства невозможно без хорошо отлаженных валютных отношений между странами. Международные валютные отношения представляют собой движение денег с использованием в международном обороте денежной единицы определенной страны или валюты.

По данным SWIFT (Общество всемирных межбанковских финансовых каналов связи) доля валют в международных расчетах на октябрь 2018 г. представлена на рис. 1.

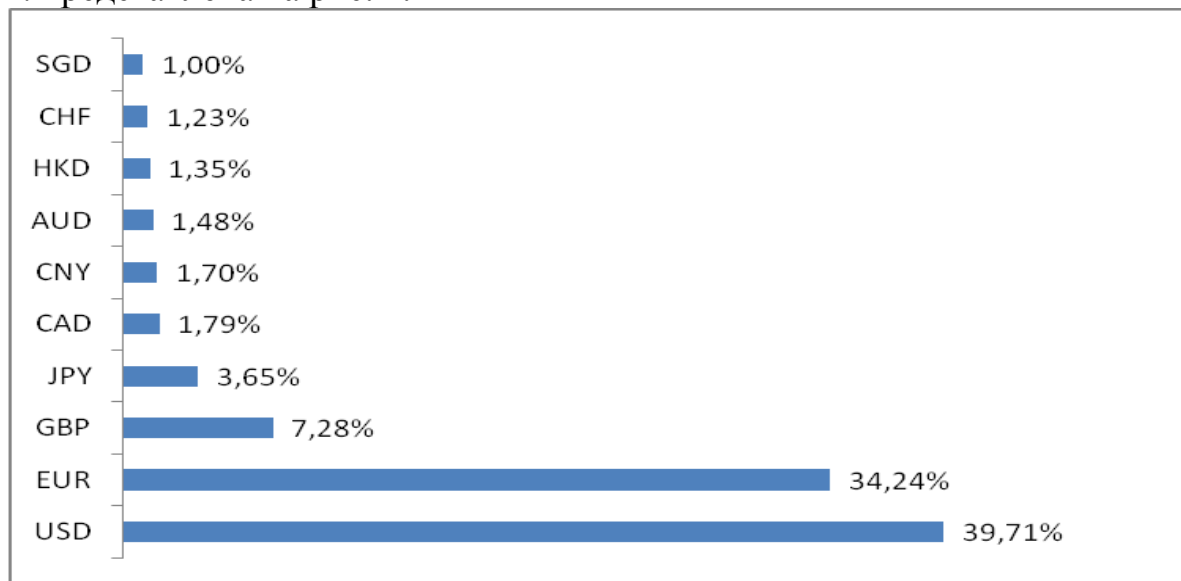


Рис.1. Доля валют в международных расчетах, %

Рассмотрим основные тенденции в развитие международных валютных отношений:

1) основной тенденцией развития международных валютных отношений является развитие валютной глобализации, т.е. высшей степени интернационализации валютных отношений. Это проявляется в опережении финансовой, в том числе валютной, глобализации по сравнению с глобали-

зацией в сфере материального производства. Происходит расширение валютной глобализации в следствии растущего объема мировой торговли;

2) второй тенденцией является переход к использованию нескольких конкурирующих валют в качестве мировых денег. Такая тенденция стала развиваться в середине 20 века на основе формирования трех мировых экономических и финансовых центров – США, Западной Европы и Японии [2];

3) во времена нестабильности экономики растет тенденция использования золота в качестве реального резервного актива. В условиях глобального кризиса проявляется тенденция к увеличению спроса на золото. Это говорит о том, что роль золота в международных экономических отношениях все еще высока. Хранением золотых резервов занимаются Международный валютный фонд и Банк международных расчетов;

4) поиск наднациональной валюты. В условиях глобализации возникает потребность в наднациональной валюте. Она позволяет снизить риски связанные с нестабильностью национальных валют, которые используются как мировые для стабилизации мировой валютной системы.

Использование нескольких конкурирующих валют нашло отражение в валютной корзине СДР – международной счетной единице, эмитируемой МВФ, на которой основана Ямайская валютная система. Сейчас в ее состав входят: доллар США, евро, китайский юань, иена и фунт стерлингов, получившие статус свободно используемых валют.

Таблица 2

Вес в корзине СДР основных мировых валют

Период	USD 	EUR 	CNY 	JPY 	GBP 
2016-2020 г.	41,73%	30,93%	10,92%	8,33%	8,09%

В заключении следует отметить, что особенно важным для глобализации международных валютных отношений является повышение степени рыночного и государственного валютного регулирования, а также стремление международных организаций вводить глобальные правила, регулирующие участников мирового валютного и финансового рынка.

Список литературы:

1. Международные валютно-кредитные отношения : учебник / Л. Н. Красавина. –М. : Издательство Юрайт, 2016. – 543 с.
2. Российская Федерация. Федеральный закон № 173-ФЗ от 10 декабря 2003 г. «О валютном регулировании и валютном контроле» [ред. от 28.11.2018 г.]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458/

Хомякова З.Д., Бобылева А.С.

НЕТРАДИЦИОННЫЕ ЛОГИКИ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ САПР

Ульяновский государственный университет

Аннотация: Статья посвящена исследованию теоретических и практических аспектов применения системы автоматизированного проектирования – САПР в финансово-экономической сфере. Для раскрытия предмета исследования проведен обзор практики применения САПР в ведущих зарубежных странах, проведен анализ преимуществ применения системы автоматизированного проектирования при разработке управленческих решений. Отдельное внимание в работе уделено изучению проблемных аспектов функционирования и внедрения САПР в российской практике.

Abstract: The article is devoted to the study of theoretical and practical aspects of the application of computer-aided design-CAD in the financial and economic sphere. To disclose the subject of the study, the review of the practice of CAD application in leading foreign countries, the analysis of the advantages of the use of computer-aided design in the development of management decisions. Special attention is paid to the study of problematic aspects of the functioning and implementation of CAD in Russian practice.

Ключевые слова: система автоматизированного проектирования, искусственный интеллект, трейдинг, управление, инвестиционные решения.

Keywords: computer-aided design system, artificial intelligence, trading, management, investment decisions.

Система автоматизированного проектирования – автоматизированная система, реализующая информационную технологию выполнения функций проектирования, представляет собой организационно-техническую систему, предназначенную для автоматизации процесса проектирования, состоящую из персонала и комплекса технических, программных и других средств автоматизации его деятельности. Для обозначения подобных систем широко используется аббревиатура САПР.

Несмотря на сравнительную молодость, САПР уже нашел широкое применение в самых разных сферах, и многие проекты, будто пришедшие к нам из фантастических книг, становятся вполне реальными. Использование вычислительных мощностей компьютеров в экономике, в частности для торговли акциями – идея не новая. Алгоритмическая торговля используется уже более 30 лет и занимает значительную долю рынка, двигаясь в сторону высококачественной торговли. САПР помогает управлять и до-

полнять правила трейдинга¹ и других торговых решений, обрабатывать данные и создавать новые алгоритмы, соответствующие не принятым ранее эмпирически найденным шаблонам, а заложенным в виде скрытых, трудно различимых схем. В этом плане управляющие хедж-фондов и трейдеры не в силах конкурировать с САПР, способным обрабатывать чрезвычайно большие массивы данных временных рядов, совершенствуя прогнозы на основе предыдущих успехов и ошибок.

На рисунке 1 представлена структура использования САПР с 2015 - 2018 годы.



Рис. 1. Использование САПР в экономике

Исследования Eurekahedge показало, что хедж-фонды, использующие САПР, показывают существенно лучшие результаты, чем те, в которых ключевые решения основываются на опыте людей [6].

Гонконгская компания Aida использует алгоритмы САПР для автоматического проведения торгов и управления собственным хедж-фондом.

Некоторые компании, такие как японская Nomura Securities, полагаются на роботов-трейдеров на основе САПР в высокочастотной торговле.

Особой сферой подобных разработок является разработка моделей для экономических ситуаций рыночных потрясений, в периоды высокой волатильности и захлестывания рынка эмоциями. Это делается для улучшения понимания поведенческих стратегий при различных рыночных условиях. Применение САПР в инвестировании необходимо для управления портфелем и ребалансирования решений, которые принимаются людьми, анализируя сам портфель, его устойчивость к риску и предыдущие инвестиционные решения. Разведывательная база Kensho предостав-

¹ Трейдинг - это деятельность, направленная на получение прибыли от разницы в курсе, путем покупки и продажи валют, акций и прочих ценных бумаг.

ляет трейдерам информацию о тенденциях рынка во всём мире. Forward-Lane даёт финансовым консультантам персональные рекомендации по инвестициям и возможности количественного моделирования, доступные ранее лишь чрезвычайно богатым клиентам. Робот-консультант Welthfront отслеживает данные об активности счёта и предлагает рекомендации, которые финансовые клиенты могут дать своим клиентам [1, 15].

Также машинное обучение применяет правила игры в сфере кредитования, повышая качество кредитного скоринга и предоставляя более точную оценку риска кредитования. Так, Underwrite применяет достижения в области САПР, чтобы предоставить кредиторам нелинейные динамические модели кредитного риска, радикально превосходящие традиционные подходы. Подобные алгоритмы могут применяться для работы с короткими кредитными историями молодых людей и самозанятых профессионалов. Например, FICO уже давно использует САПР, чтобы создать модели кредитного риска. Звучит необычно, но САПР также помогает генерировать идеи для покрытия непогашенных долгов.

Рассматривая банковскую сферу, можно отметить, что чат-боты помогают банкам обслуживать клиентов более эффективно, даже если те совершенно не способны самостоятельно поддерживать свои финансовые дела. Благодаря алгоритмам обработки естественного языка боты могут, прослушивая звонки, в которых участвуют представители банка, быстро подсказывать точные ответы и предлагать лучшие практики для повышения эффективности продаж. Нейронные сети помогают агентам реагировать на общие запросы обслуживания, сортируя и маркируя метаданные, генерируя возможные ответы респондента с указанием вероятности каждого из них. Финансовые фирмы используют САПР для выявления клиентов, которые могут в ближайшее время покинуть банк. САПР упрощает работу неструктурированными и разрозненными базами данных², в которых хранится информация об отдельных объектах, уменьшая затраты на количество аналитиков, работающих с каждым сегментом.

На сегодняшний день САПР имеет три направления программно-прагматического направления. При этом подходе не ставится вопрос об адекватности используемых структур и методов тем, которыми пользуется в аналогичных ситуациях человек, а рассматривается лишь конечный результат решения конкретных задач.

1. Локальный («задачный»).

Основан на точке зрения, что для каждой задачи, присущей творческой деятельности человека, можно найти способ её решения, который будучи реализован в виде программы даст результат либо подобный результату человека, либо лучше.

² Неструктурированные данные - информация, которая либо не имеет заранее определенной структуры данных, либо не организована в установленном порядке.

2. Системный.

Связан с представлением о том, что решение отдельных творческих задач не исчерпывает своей проблематики искусственного интеллекта. Искусственный интеллект в случае необходимости может и обучиться тому или иному виду творческой деятельности.

3. Подход, использующий метапроцедуры программирования.

Рассматривает проблемы создания интеллектуальных систем как часть общей теории программирования. При этом подходе для составления интеллектуальных программ используются обычные программные средства, позволяющие писать нужные программы по описаниям задач на профессиональном естественном языке.

Выбор подхода зависит от того, какую задачу необходимо решить.

На сегодняшний день использование САПР помогает решить несколько основных задач:

1. Проанализировать и составить прогноз разнообразной информации, перемещающейся в обществе.

2. Исследовать способы предоставления и хранения информации, создание специальных языков формального описания информации различной природы, разработка специальных приёмов сжатия и кодирования информации.

3. Обеспечить построение различных процедур и технических средств для их реализации, с помощью которых можно автоматизировать процесс извлечения информации из документов, не предназначенных для вычислительных машин, а ориентированных на восприятие человеком.

4. Создать информационно-поисковые системы, способные воспринимать запросы к информационным хранилищам, сформулированные на естественном человеческом языке, а также специальные запросы для систем такого типа.

5. Сформировать сети хранения, обработки и передачи информации, в состав которых входят информационные банки данных, терминалы, обрабатывающие центры и средства связи.

Автоматизированные системы управления помогают руководителю получить необходимую информацию для принятия управляющего решения, а также может предложить наиболее оптимальные варианты таких решений. Но окончательное решение принимает человек. Аналитическая компания «АйПи Лаборатория» опубликовала карту искусственного интеллекта³ России на airussia.online. Больше всего компаний в России занимается бизнес-аналитикой и подобными применениями в сфере B2B (54 компании). В число наиболее часто

³ Искусственный интеллект - свойство интеллектуальных систем выполнять творческие функции, которые традиционно считаются прерогативой человека; наука и технология создания интеллектуальных машин, особенно интеллектуальных компьютерных программ.

используемых сфер искусственного интеллекта также входят компьютерное зрение (применяется в том числе в беспилотных автомобилях) – 48 компаний, а также системы здравоохранения на базе ИИ и NLP (системы обработки естественного языка, от распознавания голоса до чат-ботов) – по 40 компаний в обеих сферах. Показана доля и рост совокупной выручки компаний, применяющих искусственный интеллект, – чаще всего он применяется для анализа данных [2].

Заметна разница с западными рынками. Очень маленький сегмент «Финтех» говорит о том, что мало стартапов работают в этой области, скорее в России это поле для больших банков. Маленькие сегменты «Промышленность» и «Логистика» при очень больших сегментах «Анализа данных» и B2B говорят о том, что мало разработчиков ИИ-технологий ориентируются на конкретное целевое применение, а скорее позиционируют себя как разработчики технологий в широком смысле, планируя их подстраивать под конкретные запросы заказчиков. При разработке карты принимались во внимание компании, которые прямо специализируются на технологиях искусственного интеллекта или у которых они существенно влияют на бизнес-модель и выручку. Оценка объема рынка САПР в России пока сильно колеблется в зависимости от методики исследований. Так, Just AI только разговорный искусственный интеллект (NLP в терминах авторов карты) оценивала в \$9 млн в 2018 году с перспективой роста до \$550 млн к 2023 году [5].

Тем временем становится все больше практических примеров применения ИИ, например, в HR. Робот-рекрутер может просмотреть присланные резюме, отобрать подходящие, ответить в чате на вопросы по вакансии и назначить время интервью. Голосовой бот позвонит кандидату и проведет первичное интервью. Это бизнес-процесс, который на практике применяют такие российские компании, как X5 Retail Group, «Почта-банк», «М.Видео», «Альфа-банк», «Вымпелком», МТС и др. Робот-рекрутер может работать со множеством кандидатами параллельно, поэтому HR-боты эффективно используются для массового рекрутинга работников в рознице, телекоме, банках. Конкуренция здесь очень высока – за одного кандидата борются несколько компаний, а то и подразделений. Что невыгодно ни работодателям, ни претендентам. Чаще всего человек соглашается на первое поступившее предложение.

Помочь рекрутеру таргетировать кандидатов могут маркетинговые инструменты, в том числе со встроенным САПР, которые широко используются во фронт-офисе. HR-маркетинг в тандеме с большими данными уже применяет один из крупнейших банков России. Сегодня это самое востребованное направление для САПР в управлении персоналом. Многие чат-боты способны вести диалог по заданному сценарию, например, рассказать подробнее о вакансии. Самое перспективное

направление развития – это бот, способный обучаться и самостоятельно строить диалог, а затем и распознавать эмоции. Людям нравится, когда робот может живо реагировать, сочетает практические навыки и развлекательные функции. САПР уже перешел в ту стадию зрелости, когда его технологические возможности могут решать конкретные запросы заказчиков. Согласно исследованиям, в ближайшие три года HR-руководители ожидают, что ИИ положительно повлияет на обучение и развитие (27%), управление эффективностью (26%), компенсационные выплаты/начисление заработной платы (18%) и прием на работу (13%) [7].

Как и у всего нового, что создаётся, изобретается и открывается человеком, есть свои плюсы и минусы.

Минусы системы автоматизированного проектирования.

Первый минус – сбой. Перекладывая множество сложных задач на САПР, не стоит забывать, что любая машина может давать сбой. Небольшая ошибка в вычислениях может снежным комом нарастить огромное количество последовательных проблем. Также это может привести к потере важных данных, подлежащих обработке машиной. Ведь она будет контролировать большинство операций и баз данных.

Второй минус – противостояние. Постоянное совершенствование логических процессов может обособить искусственный интеллект и от человечества. Агрессивное воздействие даже одного государства в своих интересах способно вызвать опасные и непредсказуемые последствия.

Третий минус – замена. По мере того САПР станет заменять человека в различных сферах, все больше людей останутся без работы. Заводское производство, основа трудоустройства в огромном количестве мест, и это еще не предел. Степень замены человеческого труда на роботизированный интеллект еще трудно представить, но последствия вряд ли будут в пользу обычных людей.

Помимо минусов, есть и плюсы.

Первый плюс – изучение. Искусственный разум как нельзя лучше подходит для различного рода механической деятельности. Безопасное изучение космоса, глубин океана или земного ядра не подходит ни для людей, ни для обычных машин. Интеллект, в свою очередь может подстроиться под ситуацию без угрозы вреда здоровью. Любые эксперименты и испытания с помощью искусственного интеллекта будут происходить куда быстрее и дешевле, чем это может сделать человек.

Второй плюс – работа. Сейчас ни одно производства мира не является полностью автоматическим, так как машина не способна оценить результат своих действий. Искусственный ум может не только без труда управлять сотнями заводов по всему миру, одновременно без остановок и передышек, но еще и проверять оценку качества. Это позволит в разы удешевить производство.

Итак, минусов больше. В конце концов, искусственный интеллект даже сейчас порой побеждает человека в шахматах или играх. Так, что же ждет человечество в будущем? Действительно ли необходимо внедрить САПР во все сферы жизни, в том числе и в экономику? Не окажет ли это отрицательного воздействия на человека и общество в целом? Эти вопросы так и остаются открытыми, но с учетом ускоренного развития технологий и новаторства, можно предположить, что в ближайшем будущем мы сможем получить ответы на них. Ведь есть люди, которые участвуют в программировании и тонкой настройке САПР в самом начале, сохраняют свои способности решать проблемы и придумывать уникальные оригинальные мысли, работая с искусственным интеллектом в команде, сочетая лучшее из САПР и человеческой мысли. Следует также понимать, что САПР может сама настроиться, и людям вообще не придется думать. САПР узнает все лучшее, что может предложить человеческий мозг, и уже знает эту информацию, не требуя при этом дальнейшего человеческого участия. Также как и «блаженство невежества» – трудно сказать, но мы, достаточно скоро узнаем, продвинется ли эта прогрессивная технология и инновационная человеческая мысль в текущем направлении. Это не научная фантастика – это то, что человек уже привел в движение.

Список литературы:

1. Береснева, А. С. Карта «Мир» как инструмент развития национальной платежной системы РФ // Современные научные исследования и инновации. - 2016. - № 6. - С. 15-19.
2. Вести Экономики - аналитические материалы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/50779>.
3. Финансы: электронное учебное пособие: [Электронный ресурс]. URL: http://eos.ibi.spb.ru/umk/6_1/5/5_R0_T9.html.
4. Хасбулатов Р.И. Международные финансы: учебное пособие / Р.И. Хасбулатов. - М.: Кнорус, 2017. - 567 с.
5. FINANZ.RU - информационный портал. URL: <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/obobshchenie-vstrecha-mvf-i-vsemirnogo-banka-dlya-rossii-proshla-pod-znakom-sankciy-1021912181>.
6. Сайт «Automation anywhere». URL: <https://www.automationanywhere.com/>.
7. Сайт «К нам придет компания KRYON». URL: <https://www.kryonsystems.com/>.

Шишова И. С., Тимагина Ю. А.

ПРИБЫЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ПЛАНИРОВАНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. ПЕРСПЕКТИВЫ 2019 ГОДА

Ульяновский государственный университет

Аннотация: Многие начинающие предприниматели не знают, как планировать и куда направлять свою прибыль, а некоторые вовсе выбирают неприбыльную сферу деятельности. Многие компании теряют часть доходов, либо прекращают своё существование в самом начале пути. Соответственно, перед всеми актуальной становится проблема создания таких условий работы компании, которые привели бы её к максимальным финансовым результатам.

Abstract: Many start-up entrepreneurs do not know how to plan and where to direct their profits, and some choose a non-profitable sphere of activity. Many companies lose part of their income or cease to exist at the very beginning. Accordingly, the problem of creation of such conditions of work of the company, which would lead it to the maximum financial results, becomes actual before all.

Ключевые слова: малый бизнес, прибыль малого предприятия, способы оптимизации управления прибылью.

Keywords: small business, small enterprise profit, methods of optimization of profit management.

Поскольку развитие предпринимательства в России становится всё более очевидным, следовательно, анализ финансовых результатов стал одним из главных направлений в управленческом и бухгалтерском учёте компаний.

Развитие малого бизнеса является наиболее актуальным и приоритетным для экономики любой страны. Принято считать – что именно малый бизнес является ведущим сектором, который определяет темпы экономического роста, структуру, а также качество валового национального продукта. Во многих развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60-70% ВВП. Малый бизнес – бизнес, опирающийся на предпринимательскую деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения [2].

К сожалению, компании малого бизнеса очень часто сталкиваются с рядом проблем, которые во многом усложняют их деятельность.

Рассмотрим несколько нюансов ведения малого бизнеса. Считать прибыльным можно бизнес, где источником является пассивный доход, причём он должен постоянно увеличиваться, т.е. под этим понимается такой доход, который не зависит напрямую от вас. Например, сюда можно

отнести сети магазинов, аптек, сайтов и другое. Также прибыльным бизнесом является дело, где товары независимо от места, региона и услуги пользуются постоянным спросом у покупателей и имеют свойство заканчиваться, кроме всего на их приобретение не влияют ни политические аспекты, ни климат. Примером являются продукты питания, одежда, товары и услуги, связанные с красотой и здоровьем и др.

Верным способом является сведение к минимуму расходов, связанных с ведением бизнеса и устранение имеющихся конкурентов. Данные аспекты вполне реально выполнить, зависит всё лишь от сферы, в которой предприниматель решил открывать своё дело.

Для начала рассмотрим, какие сферы деятельности являются наиболее прибыльными за последние годы, поскольку первое, что надо сделать начинающему предпринимателю - это определить перспективные и выгодные варианты бизнеса в условиях сложной и нестабильной экономической ситуации в стране.

1. Мини-пекарни. Среднемесячная прибыль пекарни может постепенно расти по мере расширения ассортимента продукции и увеличения объёмов выпуска хлебобулочных изделий. Данный вид бизнеса подходит как и для больших городов, так и для сельских местностей.

Критерии прибыльности очевидны:

1) быстрая окупаемость вложенных средств - возврат вложенных в производство продукции средств, как правило, происходит за короткое время;

2) товары имеют невысокую цену и могут быть приобретены покупателями с разным уровнем дохода;

3) данную продукцию можно отнести к товарам первой необходимости, а значит и спрос на неё будет всегда;

4) предложенные товары хорошо раскупаются независимо от сезона и экономического состояния в целом;

5) и в заключении: если есть постоянный спрос и большой оборот, то прибыль также будет всегда.

Что касается направления использования, то получаемую прибыль можно направлять либо на расширение ассортимента, либо на открытие новых точек или же на рекламу.

2. Студии маникюра. В данный момент на российском рынке индустрии красоты наблюдается быстрое развитие маникюрного сервиса. В структуре спроса на услуги салона красоты маникюрные услуги занимают в пределах 40%. По прогнозам специалистов, этот вид услуг продолжит развиваться такими же быстрыми темпами. Этому будут способствовать рост доходов населения, слабая насыщенность рынка в локальных районах, а также тенденции моды. Направлять полученную прибыль можно на покупку более качественного материала и оборудования, на привлечение

профессиональных специалистов с большим опытом работы, а также на продвижение своего бизнеса. Особо активно маникюрные услуги продвигаются через социальные сети.

3. Пиццерии. Это может быть либо отдельное кафе-пиццерия, либо фудкорт-пиццерия, находящаяся в торговом центре, либо служба доставки пиццы на дом.

4. Вендинг. Это бизнес, построенный на работе вендинговых автоматов, т.е. отдельно стоящих аппаратов, в которых продаются различные товары, обычно это кофе, либо автоматы со сладостями.

В 2018 году одна из консалтинговых компаний «2Б Диалог» опросила предпринимателей и составила рейтинг самых доходных видов деятельности малого и среднего бизнеса [1].

Было опрошено 1 500 предпринимателей в Москве и Санкт-Петербурге. Большую часть (74%) составили предприятия сферы услуг. Самыми прибыльными оказались продуктовые магазины, туристические фирмы и аптеки.

Рейтинг был следующим:

1. Продуктовые магазины (5 руб. выручки на 1 руб. инвестиций);
2. Туристические фирмы (3.3 руб.);
3. Аптеки (2.5 руб.);
4. Автосервисы (1.67 руб.);
5. Центры детского развития (1.67 руб.);
6. Хостелы (1.43 руб.);
7. Автомойки и шиномонтаж (0.71 руб.);
8. Рестораны (0.67 руб.);
9. Магазины одежды и обуви (0.43 руб.);
10. Кафе (0.42 руб. на рубль инвестиций).

Управление прибылью в малом бизнесе отличается от того, как это происходит на крупных предприятиях, из-за того, что существует разница в объёмах обращающихся финансовых ресурсов, а также особенностями становления и развития малых предприятий.

Отличия могут быть следующие: в небольшом бизнесе чаще всего отсутствует должность финансового менеджера, так как все его должностные функции принадлежат одному сотруднику, объединяющему сразу несколько должностей (обычно это владелец предприятия). В крупных же компаниях обязательно разрабатывают комплекс стратегических и тактических целей, на основе которых создается маркетинговая, ценовая, инвестиционная, кредитная политика. В малом бизнесе обычно отсутствует какой-либо процесс планирования, поскольку фирма создается собственником по своей инициативе и с целью реализовать свои же возможности, желания и мечты, поэтому вся деятельность компании подчинена его личным интересам.

Маркетингу и рекламе также уделяется наименьшее внимание со стороны собственника небольшого предприятия, т.к. результаты данных мероприятий нельзя на сто процентов предсказать и оценить, отследить какое воздействие они окажут на продажи, на прибыли и др. Отсюда следует, что с большой долей вероятности собственник не заинтересован и не будет вкладывать в них свои денежные средства. Обычно в таких компаниях ограничиваются раздачей листовок или бесплатной рекламой в социальных сетях.

Таким образом, для того, чтобы оптимизировать процесс по управлению доходами и прибылью в малом бизнесе необходимо осуществлять:

- 1) контроль всех плановых и фактических финансовых показателей, а также контроль за распределением финансов (желательно, если он будет ежедневным);
- 2) использование специальных бухгалтерских программ (например, 1С);
- 3) разделение бизнес-счета и личного лицевого счёта владельца;
- 4) внедрение новых направлений развития в бизнесе;
- 5) планирование использования полученной прибыли;
- 6) подбор ценовой политики;
- 7) привлечение высококвалифицированных работников, материальное вознаграждение за успешные результаты их деятельности.

Также многие небольшие компании устраивают различные акции, дни скидок, либо бонусную оплату товаров и услуг, создают фирменные мобильные приложения, используя которые, клиент также получает различные скидки или дополнительную продукцию в подарок. Всё это очень привлекает покупателей, особенно молодежь, а компания хоть и за счёт низкой цены, подарков, но за счёт большого оборота получает нужный результат – высокую прибыль.

Таким образом, можно сделать вывод, что частное предпринимательство, в отличие от крупного бизнеса, характеризуется мобильностью, свободой и широкими возможностями для экспериментов: к изменившимся экономическим условиям оно приспосабливается быстро и с минимальными потерями. Очень прибыльным и динамично развивающимся остаётся сфера общепита, а также деятельность по предоставлению услуг, связанных с красотой и спортом, обслуживанием автомобилей или это могут быть клининговые компании. Малый бизнес не всегда требует много вложений и создание большого штата сотрудников, также срок окупаемости у него может быть минимальным. Нужно лишь уметь грамотно распределять полученную прибыль, и не только направлять её на потребление, но в большей степени на развитие и продвижение созданного бизнеса.

Список литературы:

1. Аналитический обзор «2Б Диалог». /Электронный ресурс/ Режим доступа: <https://2bdgroup.com/>
2. Багандов, И. Т., Рощак, Д. А. Особенности маркетинговой деятельности компании малого бизнеса: привлечение и удержание клиентов / И. Т. Багандов, Д. А. Рощак // Современные технологии управления. Режим доступа: <https://sovman.ru/article/2804/>

Ширяева Н. В.

НАПРАВЛЕНИЯ И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье рассматриваются направления и методы повышения ликвидности и платежеспособности предприятия. На основании данного материала, сформулированы пути повышения ликвидности и платежеспособности предприятия.

Abstract: Abstract: the article discusses the directions and methods of increasing the liquidity and solvency of the enterprise. On the basis of this material, the ways of increasing the liquidity and solvency of the enterprise are formulated..

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, повышение ликвидности и платежеспособности.

Keywords: solvency, liquidity, increasing liquidity and solvency.

Платежеспособность и ликвидность есть результирующее состояние экономики и финансов предприятия, определяемое качеством его финансовых потоков. В экономике существует интегрирующее влияние негативных факторов на платежеспособность предприятий, происходит трансформация влияния этих факторов в массовую неплатежеспособность компаний. В то же время, текущая платежная способность предприятий воздействует на всё внешнее макроэкономическое пространство, влияющее, в свою очередь, на каждого участника финансовых расчетов.

Платежеспособность и ликвидность предприятия подвержена влияниям, которые генерируются как самим хозяйствующим субъектом (неинтенсивный маркетинг, неконкурентоспособность продукции, нерентабельность бизнеса, износ основных фондов, неоптимальные долги и запасы, раздробленность уставного капитала), так и возникают под влиянием внешних факторов (импортоориентированность спроса, слабость

правового режима, инфляция издержек, противоречивая государственная финансовая политика, чрезмерная налоговая нагрузка).

Своевременное выявление причин низкой ликвидности и платежеспособности предприятий позволило разработать возможные пути их повышения.

1. Производство продукции, выполнение работ и оказание услуг, пользующихся спросом у потребителей. Ликвидность и платежеспособность предприятия зависит от нуждаемости покупателей регулярно приобретать, а также их способности своевременно и полностью оплачивать товары, работы и услуги, которые поставляют на рынок предприятия. Объективно существующий спрос, правильно занятая товаропроизводителем ниша позволяют ему постоянно выполнять работы и оказывать услуги, создавая свой финансовый поток в процессе предпринимательской деятельности. Потребность покупателя и возможность надлежащим образом заплатить по своим обязательствам становится необходимой предпосылкой платежеспособности продавца-кредитора. Если товаропроизводитель понесет затраты на выполнение работ и оказание услуг, но не сможет с выгодой и в рациональный срок её продать, это приведет его к банкротству.

2. Необходимо разработать эффективные меры, предусматривающие более жесткую ответственность при не выполнении.

3. Поиск более дешевых рынков сырья и ресурсов, стремление сделать производство более наукоемким, а не материалоемким. Ликвидность и платежеспособность предприятия зависит от уровня цен на товары и услуги, которые данный хозяйствующий субъект регулярно приобретает у поставщиков для выполнения работ и оказания услуг.

4. В некоторых случаях предприятие может получить при уплате налогов налоговые льготы, предусмотренные законодательством, что повысит его ликвидность и платежеспособность. Это обусловлено тем, что ликвидность и платежеспособность предприятия зависят от величины налоговых изъятий, на которые данный хозяйствующий субъект обязан систематически уменьшать свой денежный поток, осуществляя платежи налогов и сборов в соответствии с действующим законодательством.

5. Повышение конкурентных свойств товаров, работ и услуг позволит улучшить ликвидность и платежеспособность предприятия, зависящую от уровня цен и качества работ и услуг, которые данный хозяйствующий субъект поставляет на рынок своим покупателям.

6. Проведение интенсивных и регулярных мероприятий, обеспечивающих своевременные продажи работ и услуг, которые данный хозяйствующий субъект выпускает на свои рынки сбыта.

7. Снижение длительности эксплуатации и степени износа основных средств, составляющих производственный аппарат данного

хозяйствующего субъекта. Передовые, высокопроизводительные машины и оборудование позволяют с положительной доходностью выполнять работы и оказывать услуги, которые находя платежеспособный спрос обеспечивают предприятию ритмичный кругооборот и рост денежных средств.

8. Рациональное распределение средств денежного потока, которыми оперирует данный хозяйствующий субъект в течение очередного цикла выполнения работ и оказания услуг.

9. Планирование поступления денежных средств и осуществления текущих платежей и отчислений на определенный период.

10. Платежеспособность предприятия зависит от количества владельцев акций (долей) уставного капитала, принадлежащих как работающим в штате данной организации, так и сторонним лицам, а также от должностного статуса работающих на предприятии собственников.

Таким образом, в целом ликвидность и платежеспособность предприятий зависит от прибыльности предпринимательской деятельности, которую осуществляет данный хозяйствующий субъект. Положительный финансовый результат является важнейшим целевым ориентиром в работе любого хозяйствующего субъекта, напротив, нерентабельный бизнес, ведёт к убыткам, к потере предприятием ликвидности и платежеспособности. Поэтому на этапе принятия управленческих решений по повышению уровня ликвидности и платежеспособности предприятия необходимо обосновывать рассмотренные пути их повышения.

Якупова Р. И., Ширяева Н. В.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

Ульяновский государственный университет

Аннотация: Оборотные средства являются одной из составных частей имущества организации. Состояние и эффективность их применения - одно из основных условий успешной работы организации. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Высокая инфляция, неплатежи и иные кризисные явления заставляют организации поменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, исследовать проблему эффективности их использования.

Annotation: Working capital is one of the constituent parts of the organization's assets. The state and effectiveness of their application is one of the main

conditions for the successful work of an organization. The development of market relations determines the new conditions of their organization. High inflation, non-payments and other crisis phenomena force organizations to change their policy in relation to working capital, to look for new sources of replenishment, to explore the problem of the effectiveness of their use.

Ключевые слова: предприятие, оборотные средства, методы управления, источники финансирования

Keywords: enterprise, working capital, management methods, sources of financing

Любое предприятие, ведущее предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли, должно обладать определенным капиталом, вложенным в основные и оборотные средства. Состояние и эффективность использования оборотного капитала (оборотных активов) является одним из главных условий успешной деятельности предприятия. Повышение эффективности использования оборотных средств предприятий является особо актуальной задачей [9, с. 99]. Оборотный капитал выступает одним из ведущих факторов развития предприятий, предопределяющих требование неформальных подходов к методике оценки финансового обеспечения и финансовой устойчивости при измерении наличия оборотных активов и источников их формирования [7, с. 187].

Управление оборотным капиталом предприятия – важный аспект деятельности предприятия. Главной задачей управления оборотным капиталом является формирование необходимого объема, оптимизация состава и обеспечения эффективного использования оборотных активов организации. Эффективность управления оборотным капиталом определяет финансовое положение организации [5, с. 350].

Для предприятия важно управлять своими активами, для того чтобы сформировать необходимое количество капитала, оптимизировать состав и обеспечить эффективность использования средств.

Эксперты выделяют 7 этапов управления оборотным капиталом:

1. Анализ оборотного капитала в прошлом периоде. В этом периоде перед управленцами ставится задача определить уровень обеспеченности организации оборотными средствами и выявления резервов повышения эффективности их функционирования. Итоги этого анализа способствуют определению степени эффективности управления оборотным капиталом и раскрытию главных направлений его роста в прошлом периоде.

2. Выбор политики формирования оборотных активов. На этом этапе должно определиться оптимальное соотношение уровня дохода и риска финансовой деятельности.

3. Оптимизация величины оборотного капитала. Такая оптимизация зависит от политики формирования средств, при этом обеспечивает

определенный уровень соотношения между эффективностью использования оборотных средств и риска их использования.

При определении стоимостного объема внеоборотных операционных активов, требуемых предприятию, учитывается форма удовлетворения потребности в отдельных их видах: приобретение в собственность, финансовая или оперативная аренда [6, с. 183].

4. Оптимизация соотношения постоянной и переменной частей оборотных активов. Потребность в определенных видах оборотного капитала так же может зависеть от сезонных особенностей на продукт. Поэтому именно этот этап позволяет найти разницу между максимальной и минимальной величиной потребности за весь год. Соотношение постоянных и переменных активов является основой управления их оборачиваемостью и выборов источников их финансирования.

5. Обеспечение необходимой ликвидности оборотного капитала. Общий уровень срочной ликвидности активов должен обеспечить необходимый уровень платежеспособности организации по текущим обязательствам. Для этого рассчитываются коэффициенты ликвидности.

На длительность нахождения средств в обороте оказывают влияние различные внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся:

- отраслевая принадлежность;
- сфера деятельности организации;
- масштаб деятельности организации;
- влияние инфляционных процессов;
- характер хозяйственных связей с партнёрами.

К внутренним факторам относятся:

- эффективность стратегии управления активами;
- ценовая политика организации;
- методика оценки товарно-материальных ценностей и запасов [10, с.

147].

6. Обеспечение необходимой рентабельности оборотных активов. Оборотные активы должны всегда приносить доход предприятию. Некоторые виды активов могут увеличить прибыль предприятия в форме процентов и дивидендов. Поэтому в процессе управления оборотными активами важно обеспечить своевременного использования свободных денежных средств.

7. Выбор форм и источников финансирования оборотных активов. На этом этапе предприятие выбирает политику финансирования оборотных активов и оптимизацию структуры источников финансирования.

Выбор той или иной модели стратегии финансирования сводится к установлению соотношения между краткосрочным и долгосрочным финансированием оборотных активов [8, с. 98].

В международной практике политика управления оборотными активами ведется по отдельным элементам оборотных активов и включает в себя управление:

- запасами;
- дебиторской задолженностью;
- денежными средствами;
- источниками финансирования оборотного капитала [2, с. 106].

Так же выделяются три основные методы управления оборотными активами:

1. Аналитический метод. Данный метод предусматривает выявление потребности в оборотном капитале в том же количестве что и средние остатки. Для того чтобы, не учитывать недостатки прошедших периодов, нужно проанализировать реальные остатки запасов, выяснить причины накопления нереализованной продукции. Поэтому нужно проанализировать условия работы предприятия прошлого года.

2. Коэффициентный метод. Здесь издержки подразделяются на зависящие от изменения объемов производства и на независящие от него. Издержки, зависящие от производства, выявляются от количества произведенной продукции в текущем году и темпов роста в следующем году. В другом виде расходов потребность в средствах планируется на уровне их средних остатков за несколько лет.

Некоторые предприятия в определенных ситуациях применяют оба метода вместе. Сначала с помощью аналитического метода находят потребность в оборотных активах, потом, с помощью коэффициентного метода, ведется учет изменений объема производства.

3. Метод прямого счета. Этот метод считается наиболее трудоемким и обоснованным. Он предусматривает обоснованный расчет запасов по любому элементу оборотного капитала с учетом всех вариаций на уровне организационно-технического созревания организации, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между предприятиями.

Метод прямого счета позволяет рассчитать потребности предприятия в оборотном капитале. Данный метод можно разложить так:

- разработка норм запаса по некоторым видам ценностей всех элементов нормируемого оборотного актива;
- обнаружение нормативов в денежном выражении для любого элемента оборотных средств и общей потребности предприятия в них.

Аналитический и коэффициентные методы применяют те организации, которые выработали свою программу производственного процесса, т.

е. организации, которые ведут хозяйственно-производственную деятельность больше года.

В практике более распространенным является метод прямого счета. Достоинством этого метода является достоверность расчетов частных и совокупных нормативов.

Проанализировав методы и этапы управления оборотными активами, можем сделать вывод, что оборотные средства – это средства, которые инвестируются организацией в текущие операции в течение всех периодов. Оборотный капитал чувствует в формировании стоимости.

Для анализа использования оборотных средств используется ряд показателей и коэффициентов. Такие показатели, как: оборачиваемость оборотных активов, продолжительность циклов, чистый денежный поток предприятия, обеспеченность своими оборотными средствами.

Основная цель управления оборотными средствами в формировании необходимого объема, оптимизации состава и обеспечении их эффективного использования. Для этого анализируются оборотные средства в предыдущих периодах, источники формирования активов, оптимизация объема средства и др.

Список литературы

1. Борисов, Е. Ф. Основы экономики. – М.: Юрист, 2009. – 315 с.
2. Болмотова, Л. В., Ширяева, Н. В. Управление оборотными активами на предприятии / Л. В. Болмотова, Н. В. Ширяева // Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 1. – Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. – С. 105-112.
3. Ван Хорн Д. Основы финансового менеджмента. / Д. Ван Хорн - М.: Вильямс, 2010. – 992 с.
4. Егоркина, Т.А. Оборотные средства предприятия / Т. А. Егоркина // Финансовый менеджмент. – 2009. – № 45.
5. Калашникова, И. А., Ширяева, Н. В. Состояние и использование оборотных активов организации / И. А. Калашникова, Н. В. Ширяева // Международный молодежный симпозиум по управлению, экономики и финансам: сборник научных статей. – Казань: Издательство Казанского университета, 2015. – С. 350-353.
6. Ширяева, Н. В., Байгулов, Р. М. Оптимизация активов организации / Н. В. Ширяева, Р. М. Байгулов // Перспективные направления развития финансовых исследований и технологий в Российской Федерации: сборник статей и тезисов докладов научно-практической конференции молодых ученых и преподавателей. – Ульяновск: УлГУ, 2018. – С. 181-186.

7. Ширяева, Н. В., Титова, Д. И. Чистый оборотный капитал и собственный оборотный капитал в финансовой устойчивости / Н. В. Ширяева, Д.И. Титова // Перспективные направления развития финансовых исследований и технологий в Российской Федерации: сборник статей и тезисов докладов научно-практической конференции молодых ученых и преподавателей. – Ульяновск: УлГУ, 2018. – С. 186-190.

8. Ширяева, Н. В. Определение оптимальной политики управления оборотными активами на предприятии / Н. В. Ширяева // Современные подходы к решению финансово-экономических проблем: сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2013. – С. 95-98.

9. Ширяева, Н. В., Кононенко, Е. А. Современное состояние оборотных активов на предприятии / Н. В. Ширяева, Е. А. Кононенко // Современные подходы к решению финансово-экономических проблем: сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2013. – С. 99-102.

10. Ширяева, Н. В. Особенности управления оборотными активами на предприятиях энергетической сферы / Н. В. Ширяева // Современные подходы к решению финансово-экономических проблем: сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – С. 143-151.

Научное издание

ФИНАНСОВАЯ КУЛЬТУРА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

**Сборник статей Всероссийской научно-практической
конференции преподавателей, ученых, научных сотрудников,
специалистов-практиков, аспирантов,
магистрантов и студентов**

*Под научной редакцией А.С. Бобылевой, Р.М. Байгулова,
Н.В.Ширяевой, А.В. Романовой*

Издано в авторской редакции

Оригинал-макет подготовлен
в Издательском центре
Ульяновского государственного университета

Отпечатано в Издательском центре
Ульяновского государственного университета
432017, г. Ульяновск, ул. Л. Толстого, 42