

Баласанян А.Р.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Е.В. Родионова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: balasanyan1987@list.ru*

К вопросу о промышленной конкурентоспособности

Термин промышленная конкурентоспособность берет свое начало в 1980 году, когда он возник как конъюнктурная проблема перед лицом резких колебаний цен на нефть и быстрого подъема Японии как мировой державы, что для имиджа Соединенных Штатов и Европы рассматривалось в качестве серьезной угрозы в части лидерства. Кроме того, появился ОПЕК (Организация стран — экспортёров нефти) - организация, которая привлекала финансовые ресурсы всех стран-экспортеров нефти и в дальнейшем дестабилизировала рынок рынка. В данном контексте, единственным решением могло стать только развитие конкурентоспособности отраслей.

Майкл Портер был одним из первых, кто развил эту концепцию и создал теорию пяти конкурентных сил, которые представляют собой анализ, необходимый для различных конкурирующих участников рынка, чтобы позже иметь возможность разработать бизнес-стратегию, обеспечивающую устойчивость компании или продукта на рынке.

Особое внимание было уделено первоначальному вкладу Портера с его пятью силами, так как после этой концепции термин промышленной конкурентоспособности развивался, что позволило адаптировать его к реальности рынка каждой эпохи до настоящего времени. В дальнейшем на основе модели Майкла Портера разрабатывается модель десяти сил, для чего ее создатель Буэно (1991) добавляет к своей модели еще две силы и группирует их в три: потенциальную конкуренцию, рыночную власть пограничных агентов и текущую конкуренцию. Трейси и Вирсема (1995) развивают теорию стоимостных дисциплин конкурентоспособности, тех самых, чья основная цель заключалась в удовлетворении небольшой ниши рынка, поставляя продукты с добавленной дифференцирующей стоимостью, для которых были определены три дисциплины: операционное превосходство, близость к клиентам и продуктовое лидерство, когда такие компании, как Nike, Dell (новинка для тех лет) стали монополизировать рынок.

После 2000 года отмечается необходимость дальнейшего изменения промышленной конкурентоспособности рынка, поскольку он приближался к своему насыщению, поэтому развивается стратегия голубых океанов.

Зачем было необходимо развитие данной стратегии? В условиях, когда Китай был на пути становления мировой державой, крупные корпорации стали более агрессивно приобретать любую компанию, которая могла конкурировать на рынке и, соответственно, эти крупные компании благодаря глобализации практически беспрепятственно завоёвывали новые ниши в новых странах. Сегодня рынки становятся все более гибкими (Lafoua, Mathieu a, Pois, & Alochot, 2016), что требует конкурентоспособности, которая адаптируется к текущим требованиям, поэтому многие компании имеют возможность управлять своей деятельностью в соответствии с различными, ранее разработанными моделями.

Виды промышленной конкурентоспособности

Принято выделять два типа конкурентоспособности: искусственную или эфемерную и реальную конкурентоспособность:

– Искусственная промышленная конкурентоспособность связана с депрессией или резким падением внутреннего спроса и увеличением простаивающих установленных мощностей. Конкурентоспособность не является устойчивой в долгосрочной перспективе, поскольку описанному выше сопутствует эксплуатация как природных, так и человеческих ресурсов, поэтому используются излишки и низкие цены, существующие в обоих факторах;

– Реальная конкурентоспособность промышленности является устойчивой в долгосрочной перспективе, поскольку ее устойчивость основывается на постоянном повышении производительности, что в целом позволяет повысить заработную плату производственных факторов и улучшить качество жизни в среднесрочной перспективе. Этот тип конкурентоспособности возникает при повышении эффективности экономики, заметной дифференциации продукции, приросте инноваций, особенно в технологической сфере, включает в себя новые формы организации бизнеса и отдает предпочтение звеньям производственных цепочек, позволяющих повысить эффективность производственного цикла.

Факторы, влияющие на конкурентоспособность промышленности.

На рынке конкурируют не только компании, но и правительства, производственные системы, институциональные схемы и общественные организации, в которых организация является важным элементом взаимодействия, интегрированным в сеть связей с системой образования, государственными и частными учреждениями, технологической инфраструктурой, управленческо-трудовыми отношениями и финансовой системой.

Эссер, Хилленбранд и Мейер-Стамер (1996) утверждают, что одним из основных вкладов в промышленную конкурентоспособность является то, что ее реализация осуществляется посредством сложного и динамичного взаимодействия между четырьмя экономическими и социальными уровнями национальной системы, а именно:

- микроуровень, который охватывает компании, которые одновременно стремятся к эффективности, результативности, производительности, качеству, гибкости и устойчивости;
- мезо-уровень, соответствующий государственным и социальным субъектам, которые разрабатывают конкретную политику поддержки, способствуют формированию структуры формулируют процессы обучения на уровне общества;
- макроуровень, который представляет собой все, что связано с внешними отношениями и оказывает большое давление на компании из-за высоких требований и уровня конкурентоспособности;
- мета-уровень, который характеризуется прочными базовыми моделями политической, экономической и правовой организации, достаточным социальным организационным и интеграционным потенциалом и способностью субъектов к стратегической интеграции.

Промышленная конкурентоспособность — это область, которая с каждым днем набирает все большую силу на уровне бизнеса независимо от границ или культур, в основном это связано с влиянием, которое глобализация оказывает на бизнес в течение многих лет.

Когда организация или страна решают достичь самых высоких стандартов промышленной конкурентоспособности, возникает серьезная проблема, заключающаяся не только в улучшении качества и практики своей производственной деятельности, но и в спросе на инновации, внедрении новых технологий и совместной работе с другими игроками рынка, которые являются ключевыми элементами процесса продуктивных изменений.

Литература

1. Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.
2. Treacy, M., & Wiersema, F. (1995). *The discipline of market leaders: choose your customers, narrow your focus, dominate your market*. Nueva York: Addison-Wesley Publishing Company.
3. Трейси, М., и Вирсема, Ф. (1995). *Дисциплина лидеров рынка: выбирайте своих клиентов, сужайте фокус, доминируйте на своем рынке*. Нью-Йорк: Издательская компания Эддисон-Уэсли.
4. Конобеева, О.Е. *Конкурентоспособность промышленных предприятий и механизм развития конкуренции* : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / О.Е. Конобеева ; Орловский государственный технический университет. – Орёл, 2000. – 22 с.
5. Беленов, О. Н. *Конкурентоспособность стран и регионов* / О.Н. Беленов, А.А. Анучин. - М.: КноРус, 2015. - 144 с.
6. Лифиц, И. М. *Конкурентоспособность товаров и услуг* / И.М. Лифиц. - М.: Юрайт, 2016. - 448 с.

Белова Н.Н.

Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: belo.nata@yandex.ru

Состояние платных медицинских услуг, оказываемых учреждениями здравоохранения в Российской Федерации

Платные медицинские услуги населению предоставляются медицинскими учреждениями в виде помощи в рамках заключенных с гражданами или организациями договоров на оказание медицинских услуг. Медицинская организация, которая оказывает платные медицинские услуги, должна соответствовать требованиям ФЗ от 21.11.2011 г. №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [1].

Оказание медицинских услуг на платной основе регулируется Постановлением от 04.10.2012 г. №1006 «Правила предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг» [2], согласно которому они предоставляются на основании договоров, в том числе договоров добровольного медицинского страхования.

Проанализируем в таблице 1 основные показатели платных медицинских услуг, оказываемых учреждениями здравоохранения в Российской Федерации [3].

Таблица 1 – Показатели платных медицинских услуг

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение 2020 к 2018
Объем платных медицинских услуг населению, млн. руб.	572445	626626	677686	105241
Объем платных медицинских услуг в расчете на душу населения, руб.	3903	4267	4615	712
Удельный вес платных медицинских услуг в общем объеме платных услуг, %	6,6	6,8	7,0	0,4
Количество больниц, тыс. ед.	5,4	5,3	5,3	-0,1
Количество негосударственных больниц, тыс. ед.	0,3	0,3	0,3	0

Анализ таблицы 1 показал, что объем платных медицинских услуг населению за период 2018-2020 гг. увеличился на 105241 млн. руб., что в расчете на душу населения составляет 712 руб. В 2020 году по сравнению с 2018 годом удельный вес платных медицинских услуг в общем объеме платных услуг увеличился на 0,4 п.п.

За исследуемый период сократилось общее число больниц – на 0,1 тыс. ед. в 2020 году по сравнению с 2018 годом. Количество негосударственных больниц за период 2018-2020 гг. не изменилось и составило 0,3 тыс. ед.

Проанализируем в таблице 2 основные показатели платных медицинских услуг, предоставляемых гражданам пожилого возраста и инвалидам [3].

Таблица 2 – Показатели платных медицинских услуг для пожилых граждан и инвалидов

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение 2020 к 2018
Объем платных медицинских услуг для пожилых граждан и инвалидов, млн. руб.	19114	22060	25075	5961
Объем платных медицинских услуг в расчете на душу пожилых граждан и взрослых инвалидов, руб.	130	150	171	41

Число учреждений для пожилых граждан и взрослых инвалидов, ед.	1277	1307	1280	3
Число проживающих в учреждениях для пожилых граждан и взрослых инвалидов, тыс. чел.	253	283	281	28
Число учреждений для детей-инвалидов, ед.	141	251	228	87
Число проживающих в учреждениях для детей-инвалидов, тыс. чел.	23	43	39	16

Анализ таблицы 2 показал, что в 2020 году по сравнению с 2018 годом объем платных медицинских услуг, предоставляемых гражданам пожилого возраста и инвалидам, увеличился на 5961 млн. руб., что в расчете на душу населения составляет 41 руб.

В 2020 году по сравнению с 2018 годом увеличилось число учреждений для граждан пожилого возраста и инвалидов-взрослых на 3 ед., а число учреждений для инвалидов-детей – на 87 ед. Количество проживающих в них за рассматриваемый период увеличилось на 28 и 16 чел. соответственно.

В связи с недостаточным финансированием учреждений здравоохранения особую актуальность получает развитие платных услуг. Однако активное развитие платных услуг отражается на ежегодном росте их средних цен. Например, стоимость первичного консультативного приема у врача-специалиста в 2020 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 56,52 руб., а стоимость первичного консультативного осмотра больного у стоматолога – на 50,93 руб. Наибольший рост средних цен отмечается у услуги по изготовлению коронки (на 678,59 руб.) и на удаление зуба под местным обезболиванием (на 156,11 руб.).

Данные обстоятельства в конечном итоге сказываются на увеличении расходов домашних хозяйств на платные медицинские услуги: денежные расходы домашних хозяйств в 2020 году по сравнению с 2018 годом увеличились на 295,4 руб. в расчете на одного члена семьи.

Таким образом, можно сделать вывод, что ввиду того, что государство недостаточно финансирует сферу здравоохранения, жителям страны приходится пользоваться платными услугами, что, несомненно, сказывается на снижении их благосостояния.

Литература

1. Федеральный закон от 21.11.2011 г. №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»
2. Постановление Правительства РФ от 4.10.2012 г. №1006 «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг»
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения 28.03.2022 г.)

Березенский А.В.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: gerainov1998@gmail.com*

Банковские продукты и услуги для физических лиц: сущность и виды

Банковская система является неотъемлемой частью экономики государства. Ее развитие напрямую коррелируется с экономическими показателями страны. С одной стороны, уровень развития государства с экономической, технической и социальной точек зрения определяет степень развития банковской системы, с другой – высокоразвитая банковская система обуславливает финансовое благополучие государства.

Прибыль банка является важнейшим показателем эффективности его деятельности и напрямую связана с ассортиментом банковских продуктов и услуг, в связи с чем, одной из ключевых задач кредитной организации является постоянное его расширение.

Кроме того, своевременно проведенный анализ банковских продуктов позволяет избежать нежелательных потерь, связанных с финансированием убыточных проектов, утративших свою актуальность на фоне прогрессивного развития новых технологий. А грамотно составленная стратегия их развития, в свою очередь, будет способствовать увеличению уставного капитала и повышению конкурентоспособности банка на отечественном и мировом рынках.

Результатом деятельности коммерческого банка является создание и реализация банковских продуктов. В свою очередь, банковская услуга – это операции банка, удовлетворяющие потребности клиента.

Рассмотрим наиболее распространенные банковские продукты и услуги, предлагаемые физическим лицам:

1. Банковское кредитование. Представляет собой передачу денег или материальных ценностей одной стороной (кредитором) другой стороне (заемщику) на условиях возвратности, платности, срочности, целевой направленности, обеспеченности [1]. Кредит является договором займа по поводу предоставления денежных средств на определенных условиях (плата процентов, срок возврата) с целью обеспечения хозяйственной деятельности, удовлетворения потребностей.

2. Депозитные операции банков. Это операции банков по привлечению денежных средств физических лиц на определенное время или во вклады до востребования. Имеются в виду услуги по накоплению, сбережению и хранению денежных средств на счетах, операции с долговыми инструментами (например, со сберегательными сертификатами).

3. Расчетно-кассовое обслуживание (РКО). Это комплексное банковское обслуживание счетов физических лиц (открытие и ведение счета, проведение платежей и другие операции).

4. Операции с пластиковыми картами. Регулярное пользование услугами кредитно-финансовой организации невозможно без оформления банковской карты, которая представляет собой пластиковый платёжный инструмент, прикрепляемый к счетам. Клиент банка получает возможность быстрого доступа к своим сбережениям и при необходимости может пополнить баланс провайдера, оплатить покупки в супермаркетах и других торговых точках, выполнить валютные и иные операции.

5. Валютообменные операции. Коммерческие банки осуществляют конверсионные операции любого типа, предлагая клиентам наиболее выгодные условия покупки/продажи иностранной валюты.

6. Банковские ячейки. В эпоху средневековья банки начали практиковать хранение золота, ценных бумаг и других ценностей своих клиентов в собственных надежных хранилищах. Сегодня безопасным хранением ценностей клиента в банке занимается отдел аренды сейфов, который держит ценности клиентов взаперти, пока клиенту не понадобится доступ к своей собственности [1].

7. Интернет-банкинг. В настоящее время, клиенты банков при помощи интернет-банкинга могут приобретать и продавать безналичную валюту, оплачивать сотовую связь, оплачивать коммунальные услуги, проводить безналичные межбанковские платежи, переводить и отслеживать денежные средства [2].

Коммерческие банки в условиях жесткой конкуренции в банковской сфере должны прикладывать большие усилия для завоевания доверия клиента.

В современных условиях эффективная работа кредитной организации во многом связана с использованием в деятельности новейших разработок, а также внедрения новых банковских продуктов и услуг.

На первый план в банковском обслуживании выходит концепция клиентоориентированности: максимальное использование технологий и ресурсов для удовлетворения потребностей клиента. В частности, одной из самых перспективных технологий является интернет-банкинг.

Литература

1. Белозеров С.А. Банковское дело: Учебник / С.А. Белозеров, О.В. Мотовилов. - М.: Проспект, 2021. - 408 с.
2. Воротынцева А.В. Современные банковские продукты и технологии/ А.В. Воротынцева, А.С. Павленко // Наука и инновации в XXI веке: актуальные вопросы, открытия и достижения. Сборник статей XI Международной научно-практической конференции. В 3 частях. - 2018. - С. 54-56.

Богданова А.О.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В.Федина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: alinabogdanova.01@mail.ru*

Развитие франчайзинга в современных условиях

Развитие бизнеса в современных условиях- глобальная проблема, требующая решений в сфере развития прогрессивных организационных форм ведения бизнеса.

В настоящее время франчайзинг является наиболее успешной формой организации бизнеса, он рассматривается как организованная и проверенная бизнес-модель с более низкими рисками и наибольшими возможностями для расширения самостоятельного бизнеса.

С целью определения правовой природы, сущности договора коммерческой концессии необходимо рассмотреть понятие «франчайзинг» и связанные с ним определения.

Франчайзинг- форма предпринимательской деятельности, при которой компания, имеющая торговую марку и бренд заключает с другой фирмой или предпринимателем договор и предоставляет право в течение определённого срока использовать этот бренд (торговую марку, технологии и прочее) в своём бизнесе, соблюдая при этом инструкции и корпоративный стиль.

Франшиза- Право использовать популярный бренд в коммерческих целях.

Франчайзер- компания, выдающая лицензию или передающая в право пользования свой товарный знак, ноу-хау и операционные системы.

Франчайзи-человек или компания, покупающая возможность обучения при создании бизнеса у франчайзера и выплачивающая сервисную плату за использование товарного знака, ноу-хау и системы ведения работ франчайзера.

В Российской Федерации отсутствует качественная нормативная правовая база в сфере франчайзинговых отношений. При решении юридических вопросов предприниматели вынуждены использовать нормы, регламентирующие договор коммерческой концессии.

Договор коммерческой концессии(франчайзинга) регулируется гл.54 ГК РФ «Коммерческая концессия», а также ст. 1 ГК РФ «Основные начала гражданского законодательства», ст. 1027 ГК РФ «Договор коммерческой концессии» и ст. 1028 ГК РФ «Форма и регистрация договора коммерческой концессии».

Существуют различные классификации франчайзинга, например, разработанные экономистами Л. Мейтланд, Ф.Н. Филина, Ф. Беси. Рассмотрим подробно классификацию французского исследователя Ф. Беси. Экономист выделял три основных вида франчайзинга: сервисный, распределительный, производственный.

1.Сервисный франчайзинг (сфера услуг)

Франчайзер, кроме передачи оборудования франчайзи и предоставления права на продажу услуг, осуществляет передачу технологий продаж, обслуживания клиентов и так далее. Примером сервисного франчайзинга является, например, компания «Лукойл». Крупная международная нефтегазовая компания. Лукойл принадлежат 6,6 тысяч АЗС в 24 странах мира. Франшиза стоит \$ 25 000(1 906 250 руб.) и предоставляет франчайзи права на товарные знаки бренда. Паушальный взнос отсутствует, роялти-2%. Франшиза обеспечивает обучение персонала, бесперебойную поставку продукции и независимое ценообразование.

2.Распределительный (франчайзинг бизнес-формата) характеризуется наличием значительных финансовых и людских ресурсов, а также сложностью организационной системы. Франчайзером бизнес-формата является предприятие оптовой и розничной торговли, сферы услуг, производитель товаров или сырья, длительное время присутствующие на рынке.

Примером распределительного франчайзинга является сеть магазинов «Пятерочка». Компания занимается франчайзингом с 2001 года и насчитывает уже более 17500 действующих торговых точек по всей России. Формат магазинов ориентирован на средний класс потребителей, что является значительной прослойкой от общего числа населения. Это минимизирует риски и дает гарантию стабильного и прибыльного бизнеса. Стоимость

франшизы или паушального взноса составляет от 5900 до 19672 \$(от 450 000 до 1500000 руб.) в зависимости от города, района и прочих факторов. Роялти не предусмотрен. Помимо первоначального содействия в открытии, франчайзер участвует во всех этапах ведения бизнеса, помогает регулировать текущие вопросы и принимает активное участие в развитии предприятия.

3.Производственный франчайзинг — формат организации бизнеса, направлением деятельности которого является производство товаров, и соответственно, в основе отношений лежит право пользования торговой маркой, техническим ноу-хау и другие.

Представителем, использующим систему производственного франчайзинга, является компания «Mixit»- бренд натуральной косметики. На этапе подготовки специалисты оказывают необходимую поддержку при открытии магазина ,дают комментарии по выбранной площадке. Также компания предоставляет полный дизайн магазина.

Стоимость права на использование товарного знака составляет 450.000 руб; роялти отсутствует, что дает возможность быстро приобрести высокие показатели прибыли. Поддержка во время открытия. Разработка маркетингового плана, предоставление рекламных материалов и рекомендаций по мерчендайзингу. Программное обеспечение (1с), полная it и техническая поддержка магазина с нашей стороны. Предоставление обучающего материала, тренингов по позиционированию бренда, техники продаж.

Обращаясь к экспертным оценкам, можно сделать вывод, что франчайзинг в России находится на этапе стремительного роста.

Количество франшиз:

2011 год-700,
2015год-1450,
2017 год-1800,
2021 год-2790,
2022 год- 3096.

Структура Российского рынка франшиз:

48%- товары народного потребления
33%- сфера услуг
16%-общественное питания
3%-производство

Для каждой стороны франчайзинг имеет как преимущества, так и недостатки.

Преимуществами для франчайзи является: старт с уже раскрученным брендом; поддержка со стороны франчайзера; работа с уже зарекомендованной себя бизнес-моделью; наличие базы контрагентов.

Недостатки для франчайзи: договор о неконкуренции; крупные вложения на начальном этапе; ограничения на ведение бизнеса.

Для франчайзера преимуществами является: развитие бизнеса; легкая модель контроля; эффективность; монетизация интеллектуальной деятельности.

Недостатки для франчайзера: зависимость репутации от франчайзи; сложность отслеживания информации; снижение гибкости ведения бизнеса.

Литература

1) ГК РФ(Гл..54 ГК РФ «Коммерческая концессия», ст. 1 ГК РФ «Основные начала гражданского законодательства», ст. 1027 ГК РФ «Договор коммерческой концессии», ст. 1028 ГК РФ « Форма и регистрация договора коммерческой концессии»)

2)Л.Б. Рейдель, К.А. Эрлих. Проблемы правового регулирования франчайзинга в Российской Федерации

3)Смирнова, Н. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле/ Н. Смирнова.- М.: Питер, 2019.-926с.

4)Максимова, А.Н., Иванов, Н.Н. Стратегия франчайзинга в современных условиях функционирования организаций сферы услуг / Проблемы современной экономики.- 2019.- 212с.

5)Маклаков, Г.В. Эффективность коммерческой деятельности/ Маклаков Г.В.- М.: Дашков и К, 2020.-232с.

Большакова Ю.Р.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: bol.iulia2017@yandex.ru*

Стратегические направления повышения уровня экономической безопасности промышленных предприятий

Актуальность проблемы экономической безопасности предприятия в настоящее время значительно высока. Предприятие в условиях современной рыночной экономики должно быть финансово устойчиво и стабильно функционирующее. Такое состояние предприятия предопределяет уровень экономической безопасности. Наряду с постоянно меняющимися экономическими условиями требуется создание новых подходов к управлению предприятием, а также к развитию стратегических альтернатив, которые позволили бы сохранить преимущество хозяйствующего субъекта в сравнении с предприятиями-конкурентами на рынке.

На основании вышеизложенного можно смело сказать о том, что экономическая безопасность предприятия – это основа развития любого предприятия. Она позволяет снизить риск возникновения кризисных ситуаций в организации и обеспечить поддержание ее устойчивости и эффективности на рынке [1].

К стратегическим направлениям повышения уровня экономической безопасности промышленных предприятий можно отнести следующие:

- развитие системы стратегического планирования на предприятии;
- внедрение системы контроллинга управления развитием предприятия;
- усиление системы мониторинга выявления угроз экономической безопасности.

Стратегическое планирование является одним из способов «прояснения» внутренних и внешних условий функционирования предприятия. Оно по своей сути является инструментом преодоления неопределенности. Искусство планирования обеспечивает комплексный подход к решению проблем рынка, охватывающий все стадии движения продукта от изучения спроса и разработки производственных программ до максимального удовлетворения потребностей потребителей. Задачи стратегического плана – уточнение миссии предприятия, определение ее целей, разработка стратегии развития и обеспечение сбалансированной структуры хозяйственного портфеля, формирование культуры организации. Стратегический план имеет средне- и долгосрочный горизонт планирования – от трех лет и выше. При осуществлении стратегического планирования на предприятии необходимо использовать следующие принципы [2]:

- принцип соответствия плана маркетинга закономерностям и основным тенденциям рынка, которые являются очень нестабильными и непредсказуемыми;
- принцип взаимной увязки стратегического плана с возможностями предприятия в плане наличия определенных корпоративных ресурсов и состоянием внешней среды;
- принцип использования «мотивационного поля» при достижении стратегических целей организации;
- принцип партнерства и корпоративной ответственности при достижении результатов;
- принцип координации при осуществлении процесса планирования и контроля тактики реализации стратегии.

Стратегические планы должны быть целостными и достаточно гибкими по отношению к различным направлениям диверсификации и реструктуризации. Там, где осуществляется стратегическое планирование, всегда наблюдается уменьшение неопределенности, рост деловой активности, видны перспективы улучшения финансового состояния. Также на предприятии следует проводить стратегическое управление хозяйственной деятельностью. При этом стратегическое управление следует осуществлять на стадии роста предприятия, а не тогда, когда уже прошел этап бурного роста, когда появляются проблемы в закреплении достигнутого

успеха. Основными элементами цикла стратегического планирования промышленного предприятия должны быть следующими: анализ рыночной среды, установление миссии планирования, определение стратегических целей и возможных задач, анализ внутренних сильных и слабых сторон, анализ стратегических альтернатив, выбор и формирование стратегии, порядок реализации и оценки стратегии, оформление стратегического плана. Эти элементы представляют собой замкнутый цикл, должны постоянно обновляться и возобновляться для разных видов рынков, на которых работает предприятие. Внедрение системы контроллинга управления развитием предприятия является одним из механизмов повышения экономической безопасности. Она должна быть действенной и непрерывной в целях обеспечения экономической безопасности предприятия.

Важным стратегическим направлением повышения экономической безопасности промышленных предприятий является усиление системы мониторинга выявления угроз экономической безопасности. Основными направлениями осуществления мониторинга должны быть следующие [2]:

- оценка проводимой товарной политики предприятия в части широты и востребованности ассортимента, воздействия на нее изменений в товарной политике основных конкурентов;
- оценка имеющихся системных рисков, которые могут возникнуть на предприятии по причине структурных сдвигов в реальном секторе экономики;
- расширение методик проведения экономического анализа деятельности предприятия для более детального выявления факторов, на неё влияющих;
- проведение анализа и прогнозирования спроса на производимую продукцию и выявление предпочтений покупателей;
- всестороннее исследование финансовой политики предприятия и воздействия на нее факторов общеэкономической конъюнктуры;
- проведение анализа угроз возникновения банкротства с использованием различных методик.

Следует отметить, что развитие системы стратегического планирования, внедрение процесса контроллинга управления развитием, а также усиление системы мониторинга выявления угроз экономической безопасности позволит промышленным предприятиям своевременно предотвращать либо минимизировать потери ресурсов и разрабатывать мероприятия по обеспечению его экономической безопасности, стабильного функционирования и развития. Все эти направления в дальнейшем будут способствовать определению стратегий безопасного развития промышленных предприятий.

Литература

1. Карзаева Н.Н. Основы экономической безопасности. – М.: ИНФРА–М, 2019. – 275 с.
2. Сушко Н.А. Формирование механизма обеспечения экономической безопасности предприятия / Н.А. Сушко, А.В. Сатырова // Вестник Керченского государственного морского технологического университета. – 2019. – №3. – С. 98–106.

Борисов С.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: semen.borisov2016@yandex.ru*

Современное состояние показателей, характеризующих уровень экономической безопасности российских предприятий

Работая в условиях внешних и внутренних рисков предприятие испытывает проблемы с экономической безопасностью. Это обстоятельство требует от субъекта хозяйствования построение комплексной системы, направленной на повышение уровня экономической безопасности.

Экономическая безопасность предприятия представляет собой процесс поддержания интеллектуальной, физической, информационной, инновационной, кадровой и финансовой безопасности на высоком уровне [1]. Приоритетным направлением защиты выступает финансовая безопасность, так как является звеном, которое участвует в функционировании любой из областей деятельности предприятия и организует движение различных финансовых потоков, на которых строится работа предприятия.

Для организации работы системы финансовой безопасности важно провести предварительную оценку существующей системы и на её основании осуществить разработку и внедрение рекомендаций по повышению уровня экономической безопасности предприятия.

С целью оценки современного состояния показателей, характеризующих уровень экономической безопасности российских предприятий, рассмотрим следующие группы показателей: показатели финансовой устойчивости; показатели платежеспособности; показатели рентабельности; показатели оборачиваемости.

Таблица 1 – Динамика показателей финансовой устойчивости [2]

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2021 г. к 2017 г.
Коэффициент автономии	0,25	0,27	0,30	0,29	0,31	0,06
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,15	0,18	0,20	0,19	0,21	0,06
Коэффициент обеспеченности запасов	0,50	0,57	0,62	0,62	0,64	0,14
Коэффициент маневренности собственного капитала	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00

Таким образом, коэффициент автономии российских предприятий ниже нормативного значения (0,5), хотя в 2021 году вырос на 0,06. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами отвечает нормативу (0,1), что говорит о достаточности собственных оборотных средств российских предприятий. Коэффициент обеспеченности запасов также отвечает нормативу (0,5), что говорит о том, что материальные запасы предприятий в достаточной мере покрыты собственными средствами и не нуждаются в привлечении заемных. Коэффициент маневренности собственного капитала на все пять рассматриваемых лет составляет 1.

Коэффициент текущей ликвидности отвечает нижней границе своего нормативного значения (1), что говорит о том, что российские организации имеют возможность с запасом погасить всю краткосрочную задолженность за счёт оборотных активов. Коэффициент быстрой ликвидности выше нормативного значения (0,7-1,0), что говорит о том, что российские предприятия способны оплачивать свои текущие обязательства без необходимости продажи запасов или получения дополнительного финансирования (заимствования). Коэффициент

абсолютной ликвидности отвечает нижней границе своего нормативного значения (0,1-0,2), что говорит о том, что у российских предприятий есть возможность своевременно погасить свои обязательства в случае, если срок платежей наступит в скором времени.

Таблица 2 – Динамика показателей платежеспособности [2]

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2021 г. к 2017 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,31	1,37	1,45	1,47	1,53	0,22
Коэффициент быстрой ликвидности	1,01	1,03	1,06	1,07	1,10	0,09
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,10	0,11	0,12	0,12	0,14	0,04

Таблица 3 – Динамика показателей рентабельности [2]

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2021 г. к 2017 г.
Рентабельность продаж	4,00	4,30	4,70	4,60	4,60	0,60
Рентабельность активов	5,00	5,20	5,40	5,10	4,70	-0,30
Рентабельность собственного капитала	38,60	36,00	33,10	31,00	26,90	-11,70

Анализ показателей рентабельности российских предприятий показал, что лишь по рентабельности собственного капитала выше ключевой ставки Центробанка, а значит основная деятельность предприятий низкоэффективная, а активы предприятий используются не с максимальной отдачей.

Таблица 4 – Динамика показателей оборачиваемости, дни [2]

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2021 г. к 2017 г.
Оборачиваемость оборотных активов	122	127	131	137	153	31
Оборачиваемость запасов	12	13	13	14	15	3
Оборачиваемость дебиторской задолженности	52	54	56	60	66	14
Оборачиваемость активов	151	156	162	169	190	39

Таким образом, оборотные активы российских предприятий обращаются в денежную форму в течении 4-5 месяцев, при этом оборачиваемость запасов менее двух недель, а оборачиваемость дебиторской задолженности составляет около 2 месяцев. Оборачиваемость активов также невелика – 5-6 месяцев.

Анализируя все рассмотренные коэффициенты, можно выявить у российских предприятий следующие проблемы в рамках экономической безопасности: недостаточный объем собственных средств, платежеспособность в краткосрочной перспективе низкая, рентабельность продаж и активов невысокая. То есть необходимо проводить мероприятия по приросту прибыли и собственных средств, а также мероприятия по эффективному управлению оборотными средствами.

Литература

1. Суглобов А. Е. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов ВУЗов, – М.: ЮНИТИ–ДАНА, – 2016. – 271 с.
2. Официальный сайт Проекта сравнительного анализа финансового состояния российских организаций TestFirm.ru. - Режим доступа: www.testfirm.ru/ (дата обращения: 7.04.2022 г.)

Бочкарёва Н.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина

Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23

E-mail: natalya.bo4ckaryova@gmail.com

Анализ современного состояния строительной отрасли России

Строительство - ведущая отрасль национальной экономики России, решающая важные задачи перестройки материальной базы совокупного производственного потенциала страны и развития непроектной сферы. Скорость преодоления кризиса и конкурентоспособность отечественной экономики во многом зависят от эффективности функционирования строительного комплекса. Это определяет актуальность данной работы.

Рассмотрим те показатели, которые более точно подходят для анализа и дальнейшего прогнозирования развития строительной отрасли. Динамику объемов работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», можно назвать одним из ключевых показателей не только строительной отрасли, но и социально-экономического развития регионов и всей страны. Данный показатель с 2009 по 2020 года увеличился на 5216 млрд руб. или на 2,3 раз. Наименьший темп роста наблюдался в 2014 году (101,76 %), что связано с негативным влиянием экономического кризиса на строительную отрасль.

Показатель количества строительных организаций в 2019 году составляет 277 368 единиц, что на 82 003 ед. больше, чем в 2009 год. Наибольшее увеличение показателя произошло в 2013 году (на 6,29 %), но в последние несколько лет наблюдается сокращение значения этого показателя. Это связано с тем, что с 1 июля 2019 г. все застройщики обязаны работать через счета эскроу, то есть получение доступа к средствам дольщиков происходит лишь после сдачи объекта в эксплуатацию, что привело к банкротству некоторых малых и средних строительных организаций.

Ввод в действие жилых домов не имеет четкой тенденции. В 2019 году показатель увеличился на 22 293 тыс. м², если рассматривать динамику за весь период. С 2016 по 2018 г. показатель имел отрицательную динамику, однако в 2019 и 2020 годах он показал рост за счет сдачи крупных многоэтажных кварталов на окраинах растущих агломераций и строительства жилья населением. Однако значение показателя далеко до поставленного целевого показателя в 120 млн м² в послании Президента 2018 г. Его достижение усложняется переходом рынка на продажи через эскроу-счета и кризисом, вызванным коронавирусной пандемией.

Следующим показателем является среднегодовая численность работников строительных организаций. Согласно данным, в основном они показывают рост по сравнению с прошлым годом, однако в 2013 и 2016 годах наблюдалось сокращение численности работников отрасли. В целом, с 2009 по 2020 гг. среднегодовая численность работников увеличилась на 1406,4 тыс. чел.

Инвестиции в основной капитал строительной отрасли за 2020 год составляет 422 801,1 млн руб., что по сравнению с 2009 годом больше на 141 400,4 млн руб. Самый малый приток инвестиций наблюдался в 2017 году, что связано с изменением уровня доходов населения, в результате чего произошло ослабление инвестиционной активности на рынке недвижимости.

Показатель наличия основных строительных машин в строительных организациях показывает значительный спад с 2015 года. В 2020 году в строительных организациях имеется 32,1 тыс. строительных машин, что меньше на 17,2 тыс. шт. по сравнению с уровнем 2015 года. Это связано с тем, что нехватка и изношенность техники не является самым важным фактором, который ограничивает производственную деятельность. Больше всего строительные организации волнует проблема высокого уровня налогов и стоимости материалов, конструкций и изделий.

С 2009 по 2020 гг. удельный вес убыточных строительных организаций увеличился на 1,5 %. В 2019 году наблюдается наибольшее количество убыточных строительных организаций за

рассматриваемый промежуток времени. Это связано со сложностями при переходе на систему эскроу-счетов, ухудшением ситуации на рынке и падением платежеспособного спроса. В 2020 году произошло сокращение убыточных организаций на 2,2 % по сравнению с предыдущим годом.

Следующим важным показателем является количество выданных ипотечных кредитов. С 2009 по 2020 гг. этот показатель увеличился на 1649,9 тыс., что связано с развитием рынка ипотечных кредитов. В 2015 и 2019 гг. наблюдается спад количества выданных ипотечных жилищных кредитов. В 2015 году это связано с финансовым кризисом, когда покупательная способность населения значительно снизилась, а в 2019 г. — связано с ростом цен на недвижимость и увеличения среднего размера ипотечного кредита, которое произошло в результате перехода рынка недвижимости на системы эскроу-счетов. Если в 2019 году снижение в количественном выражении произошло на 11 %, то в денежном на 5 %, то есть объем выданных ипотечных кредитов составил 2,8 трлн руб. по сравнению с 3 трлн руб. в 2018 г. Правительство поддерживает политику снижения ипотечной ставки, чтобы способствовать увеличению спроса населения на продукцию строительной отрасли. Так, в 2020 г. была введена программа льготного кредитования под 6,5 %, которая в дальнейшем повлияла на увеличение количества выданных ипотечных кредитов. В результате количество выданных ипотечных кредитов в 2020 г. составило 1780 тыс. ед., что на 40,6 % больше, чем в предыдущем году.

Последний рассмотренный показатель — это сумма прибыли строительной отрасли. Этот показатель имеет стабильную тенденцию к росту, кроме значительного всплеска в 2013 г., который выбивается из тенденции. Такой всплеск можно объяснить строительством крупных объектов, например, для олимпиады 2014 г. в Сочи. Всего с 2009 по 2020 гг. сумма прибыли увеличилась в 2,6 раз на 271 млрд руб.

Таким образом, можно сделать заключение о развитии строительной отрасли в целом за последнее десятилетие. Правительство оказывает значительную поддержку данной отрасли в настоящий момент, так как она играет огромное значение в социально экономическом развитии страны.

Литература

1. Россия в цифрах, 2020: краткий статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – М: Федеральная служба государственной статистики, 2020. – 552с.
2. Пахомов, Е. В. Текущее состояние строительной отрасли РФ / Е. В. Пахомов, М. С. Овчинникова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 2 (240). — С. 255-260.
3. Чекурдаев В. С. Жилищный фонд России: проблемы и перспективы развития / В. С. Чекурдаев. // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – 4. – С. 247-251.
4. Шкрабовская А. Ю., Абакумов Р. Г., Инновационные технологии в строительстве// Инновационная наука — 2017. — № 4. С. 147–149.
5. Белова А. П., Бугрова С. М. Состояние и перспективы развития отраслей строительного комплекса // в сборнике: Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем сборник статей Международной научно-практической конференции. 2018. С. 18–21.

Васильева М.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
 Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
 602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
 E-mail: marina-vasileva-2015@yandex.ru

Анализ конкурентной среды российского банковского сектора

Во многих случаях наблюдается тенденция соотносить конкурентоспособность банка с его финансовой устойчивостью, на том основании, что последняя — основной показатель качества его деятельности и, по сути, именно на ее обеспечение направлены существующие меры государственного регулирования банковского сектора. Однако более оправданным представляется подход, при котором финансовая устойчивость банка служит одним из элементов конкурентоспособности, но не является ее синонимом [1].

В процессе своей деятельности коммерческий банк осуществляет различные виды операций и сделок, направленные на удовлетворение спроса своих потребителей на предоставленные банковские продукты, осуществляя активные и пассивные операции.

В 2020 году Российский банковский сектор предьявил в итоге весьма высокие темпы роста. 16,8% - прирост активов в номинальном выражении и на 11,6% в реальном выражении. Если брать аналогичный период за 2015-2019 года, прирост активов в реальном выражении не превышал 6%. Высокие темпы прироста активов в 2020 году в значительной степени связаны с мерами поддержки экономики из-за коронавируса, а также с долговым финансированием дефицита бюджета.

Проанализируем состояние активов-нетто по банкам, входящих в Топ-10 (Табл. 1) [2].

Таблица 1
Топ-10 банков по размерам активов

Место в 2020 г.	Банк	Активы нетто, тыс. руб. на 01.2020 г.	Активы нетто, тыс. руб. на 01.2021 г.	Изменение тыс. руб.	Изменение %
1	<u>Сбербанк</u>	28 894 527 589	34 823 546 983	+5 929 019 394	+20.52
2	<u>Банк ВТБ</u>	14 329 205 070	17 164 335 131	+2 835 130 061	+19.79
3	<u>Газпромбанк</u>	6 554 665 558	7 499 251 318	+944 585 760	+14.41
4	<u>Национальный Клиринговый Центр</u>	3 959 360 947	4 875 753 495	+916 392 548	+23.14
5	<u>Альфа-Банк</u>	3 761 758 370	4 757 215 409	+995 457 039	+26.46
6	<u>Россельхозбанк</u>	3 541 806 193	4 113 848 400	+572 042 207	+16.15
7+1	<u>Московский Кредитный Банк</u>	2 518 240 826	2 998 218 783	+479 977 957	+19.06
8-1	<u>Банк «Открытие»</u>	2 714 672 202	2 861 620 049	+146 947 847	+5.41
9+4	<u>Совкомбанк</u>	1 213 237 203	1 530 331 361	+317 094 158	+26.14
10	<u>Райффайзенбанк</u>	1 292 865 252	1 482 499 319	+189 634 067	+14.67

Анализ таблицы 1 показал, что Сбербанк занимает лидирующую позицию по размеру активов. Активы Сбербанка в 2020 году по сравнению с 2019 годом увеличились на 5929019394 тыс. руб., а именно на 20,52%. В целом по всем банкам, входящих в Топ-10, отмечается прирост активов в 2020 году по сравнению с 2019 г.

По данным 2020 года параметр российских банков по количеству упоминаний, показателю Индекса заметности и охвату обоснованно и методично возглавил Сбер. По ведущим факторам

Сбер более чем в два раза опередил своего ближайшего конкурента – ВТБ. Третье место по количеству упоминаний и охвату занял Россельхозбанк, а Тинькофф Банк – по показателю Индекса заметности. Также в пятерку лидеров вошли Банк «Открытие», Альфа-Банк и Промсвязьбанк.

Россельхозбанк в 2020 году преимущественно упоминался в связи со стартом в России сельской ипотеки, банк стал первым участником программы льготной сельской ипотеки. Она позволила жителям сёл оформить льготные кредиты под 3% годовых, а при наличии личного страхования под 2,7%. В некоторых регионах ставка составила 0,1%.

Тинькофф Банк значительно улучшил уровень своей медиаактивности в 2020 году. Показатель Индекса заметности банка вырос в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом в 2019 году, а количество упоминаний возросло на 46% [3].

Более чем в два раза увеличилось число упоминаний АО «МСП Банк», а уровень заметности банка в СМИ увеличился почти в три раза. Ключевые новости в медиаполе банка были связаны с разнообразными программами, нацеленными на оказание помощи малому и среднему бизнесу, работающему в отраслях, понесшими убытки вследствие пандемии COVID-19. АО «МСП Банк» вошел в число уполномоченных финансовых организаций по всем государственным программам поддержки, в частности по беспроцентному кредитованию на сохранение занятости и кредитованию под 2% годовых для возобновления деятельности[3].

В 2020 году активно стало развиваться дистанционное банковское обслуживание или по-другому «интернет-банкинг». Пандемия коронавируса мобилизовала прорыв в развитие цифрового сервиса, в том числе и интернет-банкинг. Цифровые корифеи на фоне уже хорошего качества интернет-банкинга продолжили его развитие.

Тинькофф Банк в течении многих лет считается маркой качества цифрового офиса.

В 2020 году появились банки, которые скоро сравняются с Тинькофф по качеству клиентского опыта: это СКБ-Банк, Райффайзенбанк и Банк Открытие [4].

Таким образом, на рынке банковских услуг можно проследить некоторые тенденции, следуя которым, банки смогут поддерживать свою конкурентоспособность:

1. Цифровизация работы банка. Она направлена как на работу с клиентами (совершенствование программы лояльности, разработка приложений и так далее), так и на внутреннюю работу банка.

2. Повышение безопасности персональных данных и денежных средств клиентов.

3. . Рост расходов на обучение сотрудников. Для того, чтобы удовлетворять новые потребности клиентов банков сотрудники должны регулярно проходить дополнительное обучение.

4. Интеграции с другими компаниями. При сотрудничестве банк может предлагать клиентам другой компании свои услуги, таким образом, расширяя клиентскую базу.

5. Развитие работы с клиентами онлайн. Коммерческие банки переводят большую часть своих услуг онлайн, так как это упрощает получение услуги клиентами и снижает издержки.

Литература

1. <https://economy-lib.com/finansovaya-ustoychivost-kreditnoy-organizatsii-kak-osnova-konkurentosposobnosti-na-rynke-bankovskih-uslug> (дата обращения 23.03.2022)
2. https://www.banki.ru/banks/ratings/?SEARCH_NAME=&#search_label (дата обращения 24.03.2022)
3. <http://www.finmarket.ru/main/article/5397835> (дата обращения 24.03.2022)
4. <https://arb.ru/banks/analytics/-1041676> (дата обращения 24.03.2022)

Горбунова Ю.В.

Научный руководитель: В.В. Федина

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: yuljagorbunova41@mail.ru*

Статистический анализ состояния основных средств в России

Процесс производства ведется с использованием средств труда и предметов труда. В. П. Астахов дает следующее определение основных средств: основные средства относятся к внеоборотным активам и представляют собой средства труда, используемые при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо в целях управления организацией свыше 12 месяцев или в течение обычного операционного цикла с учетом вышеприведенного ограничения [1].

И. В. Захаров указывает, что основные средства в материально-вещественной форме представляют собой средства труда» [2].

Таким образом, основные средства организации являются средствами труда, которые участвуют в производстве, при этом не меняя своей первоначальной вещественной формы, и переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции при помощи амортизационных отчислений [3].

Теперь обратимся к статистике. В таблице 1 приведена динамика изменения наличия основных средств в Российской Федерации [4].

Таблица 1 – Динамика изменения наличия основных средств на конец года в Российской Федерации

Годы	Значение, млн. руб.
2002	26 333 273
2003	32 173 286
2004	34 873 724
2005	41 493 568
2006	47 489 498
2007	60 391 454
2008	74 441 095
2009	82 302 969
2010	93 185 612
2011	108 001 247
2012	121 268 908
2013	133 521 531
2014	147 429 656
2015	160 725 261
2016	183 403 693
2017	194 649 464
2018	210 940 524
2019	349 731 105
2020	362 191 650

Из таблицы видно, что стоимость основных средств предприятий РФ увеличивается с каждым годом.

На рисунке 1 представлены коэффициенты обновления и выбытия основных средств предприятий РФ по видам экономической деятельности.

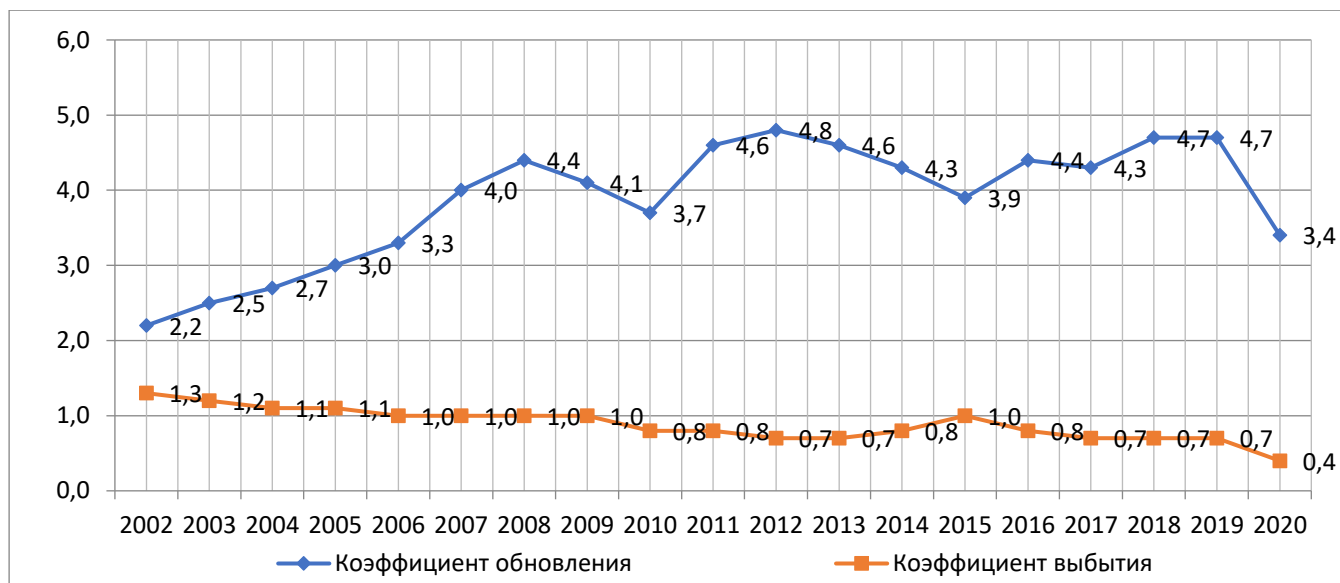


Рисунок 1 – Коэффициенты обновления и выбытия основных средств предприятий РФ

Из рисунка 1 видно, что В 2020 году снизились как коэффициент обновления, так и коэффициент выбытия. Наименьшее значение коэффициента обновления было в 2002 году, наибольшее – в 2013 году. Наименьшее значение коэффициента выбытия было в 2020 году, наибольшее – в 2002 году.

Таким образом, основные средства относятся к категории внеоборотных (долгосрочных) активов организации. Это означает, что объекты основных средств используются в течении длительного времени - более одного года. Особенностью основных средств является также то, что они, в процессе функционирования на протяжении нескольких производственных циклов, сохраняют свою первоначальную форму и свойства, при этом изнашиваются постепенно.

Литература

1. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учеб. пособие / В.П. Астахов. — М.: ПРИОР, 2020. — 671 с.
2. Захаров И.В. Теория экономического анализа : учебное пособие / Захаров И.В.. — Москва : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2019. — 176 с.
3. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий : Учеб.пособие для экон.вузов / С. М. Пястолов ; С.М.Пястолов. - М. : Акад.Проект, 2019. - 573с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>

Горчаков И.Ю., Комраков А.В.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Е.В. Родионова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: arx1e9plsc0p07@mail.ru

Влияние выхода иностранных брендов с рынка на национальную экономику.

С исчезновением многих иностранных брендов с российского рынка, появился ряд вопросов: Какую продукцию использовать? Есть ли достойные альтернативы? Какие последствия могут возникнуть? В этой работе мы постараемся ответить на эти вопросы.

К наиболее пострадавшим отраслям относятся: фармацевтическая, химическая, производство авиационной техники, локомотивов, кораблей, автомобилестроение, полимерная, производство бумаги и картона.

К вышедшим брендам одежды относятся: «H&M», «Levi's», «Mango», «Uniqlo», «Puma», «Pull and Bear», «Zara», «Bershka», «Adidas», «Сропп». Существует отечественная альтернатива в лице брендов: «befree» - Один из самых популярных отечественных брендов одежды на нашем рынке с интернациональным стилем, «GLORIA JEANS» - Известный бренд одежды, обуви и аксессуаров, «COCOS» - московский бренд минималистичных и комфортных вещей.

Российский рынок покинули представители фастфуда – «McDonald's», «KFC» и «Pizza Hut», чье место сразу заняли «Крошка – картошка», «Теремок», «Воккер», «Робин Сдобин».

Среди покинувших производителей электроники оказался «Bosch», в плане компонентов, необходимых для автомобилей альтернативы не нашлось, но в специфике бытовой электроники в качестве альтернативы имеются: «Redmond», «Scarlett», «Vitek». В производстве смартфонов с рынка вышли два крупных гиганта: «Samsung» и «Apple» путем остановки поставок всей продукции на территорию России. Отечественных альтернатив в этой отрасли нет, в качестве замены существует продукция китайских производителей: «Xiaomi», «Huawei», «Honor».

Именно из-за отсутствия альтернатив государство вынуждено начать стимулирование национального производства. Возникший дефицит необходимо погасить поддержкой новых отечественных производителей. Это мероприятие требует больших затрат. Производители могут столкнуться со следующими трудностями:

1. Затруднение доступа к импортному сырью.
2. Логистические проблемы в европейском направлении.
3. Недостаток квалифицированных кадров на российском рынке труда.
4. Рост инфляции.

От направления экономической политики зависит возможность роста и развития национального производства, что впоследствии определит, выйдет ли Россия победителем из сложившейся ситуации.

Литература

1. <https://finance.rambler.ru/business/48285046-kakie-br..>
2. <https://motor.ru/news/lada-vesta-15-03-2022.htm>
3. <https://emigrating.ru/20-03-2022-importozameshhenie-v-rossii-v-2022-godu-poslednie-novosti/>
4. https://www.cnews.ru/news/top/2022-03-05_rossiya_ostalas_bez_smartfonov

Гуляева В.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: viktoriagulaeva906@gmail.com*

Состояние капитала торговых предприятий РФ на современном этапе

Структура и стоимость привлекаемого предприятием капитала являются важными факторами эффективности его деятельности, необходимо учитывать предельный уровень долга, в данном случае управление структурой капитала будет более эффективным, если такой показатель как долговая нагрузка компании будет оценена с применением более формализованных моделей.

Актуальность темы состоит в том, что оптимизация структуры капитала является основополагающей темой, учитываемой при управлении компанией.

В экономике под структурой капитала компании, как правило, понимают соотношение любых элементов, а ее собственного и заемного капитала, то есть финансовую структуру. Как отмечают Н.И. Берзона и Т.В. Теплова - «термин «структура капитала» относится к стоимостной финансовой аналитике и отражает соотношение между источниками финансирования, используемыми на постоянной основе в соотношении со стратегией фирмы» [1].

Управление структурой капитала заключается в создании смешанной структуры с оптимальным соотношением собственных и заемных источников, при которой минимизируются общие затраты и максимизируется рыночная стоимость компании.

Проведем анализ состояния капитала торговых предприятий России по виду деятельности «Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами» [2].

Таблица 1 - Анализ структуры капитала торговых предприятий России за 2018-2020 гг., %

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
Общая сумма капитала	100	100	100
Собственный капитал	17,0	18,0	20,0
Долгосрочные обязательства	41,9	37,3	35,1
Краткосрочные обязательства	41,1	44,7	44,9

Анализ структуры капитала торговых предприятий России за 2018-2020 гг. показал, что в 2018 году преобладали долгосрочные обязательства с удельным весом 41,9%, а в 2019-2020 годах стали преобладать краткосрочные обязательства с удельным весом 44,7% и 44,9% соответственно по годам

Таблица 2 – Анализ структуры кредиторской задолженности торговых предприятий России за 2018-2020 гг., %

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
Общая сумма кредиторской задолженности	100	100	100
Задолженность поставщикам (подрядчикам)	59,8	58,2	58,1
Задолженность в бюджет	1,7	2,8	2,0
Задолженность в государственные внебюджетные фонды	0,1	0,1	0,2
Прочая задолженность	38,3	38,9	39,8

Анализ структуры кредиторской задолженности торговых предприятий России в 2018-2020 годах показал, что наибольший вес на протяжении всего периода имела задолженность поставщикам, хотя ее доля снижается: 59,8% в 2018 году, 58,2% в 2019 году и 58,1% в 2020 году.

Таблица 3 – Анализ динамики просроченной кредиторской задолженности торговых предприятий России в 2018-2020 гг., млрд. руб.

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение		Темп прироста, %	
				2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
Общая сумма просроченных краткосрочных обязательств	510	646	669	136	23	26,7	3,6
В процентах к общей сумме КО	3,5	3,8	3,8	0,3	0,0	-	-
Просроченная кредиторская задолженность	497	622	628	125	6	25,2	1,0
В процентах к общей сумме КЗ	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	-	-
Просроченная задолженность по кредитам	12	24	41	12	17	100,0	70,8
В процентах к общей сумме ЗК	0,2	0,3	0,5	0,1	0,2	-	-

Анализ динамики просроченной кредиторской задолженности торговых предприятий России показал, что в 2018-2020 годах она возрастает: на 136 млрд. руб. или 26,7% в 2019 году по сравнению с 2018 годом и на 23 млрд. руб. или 3,6% в 2020 году по сравнению с 2019 годом. При этом, просроченная задолженность по краткосрочным обязательствам составляет менее 4% от их общей суммы. Просроченная кредиторская задолженность растет в рассматриваемом периоде: на 125 млрд. руб. или 25,2% в 2019 году по сравнению с 2018 годом и на 6 млрд. руб. или 1,0% в 2020 году по сравнению с 2019 годом. При этом, она составляет 10% от общей суммы кредиторской задолженности торговых предприятий. Просроченная задолженность по кредитам растет в рассматриваемом периоде: на 12 млрд. руб. или 100% в 2019 году по сравнению с 2018 годом и на 17 млрд. руб. или 70,8% в 2020 году по сравнению с 2019 годом. При этом, она составляет менее 1% от общей суммы краткосрочной задолженности торговых предприятий по кредитам.

Таким образом, проведенный анализ капитала торговых предприятий России показал, что для оптимизации структуры капитала необходимо наращивать собственные источники финансирования, а также сокращать кредиторскую задолженность и задолженность по кредитам, стремясь соблюдать платежную дисциплину.

Литература

1. Берзон Н.И., Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. Н.И. Берзона и Т.В. Тепловой. – М.: КНОРУС, 2018. – 654 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения 4.10.2021 г.)

Железцова А.О.

Научный руководитель к.э.н. Свистунов А.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
oid@mivlgu.ru*

Проблема механизма финансирования услуг по обеспечению качественного школьного питания

Школьная столовая стала синонимом чего-то безвкусного и неаппетитного (а часто – и не очень здорового). Тем не менее, это рынок с ежегодным оборотом до 300 миллиардов рублей, на котором давно и успешно работают частные компании. Как минимум в 8% школ еда для детей не является ни безопасной, ни здоровой, ни вкусной. Причина этого кроется в системе контрактных закупок: конкурс на поставку питания в образовательных учреждениях выигрывает тот поставщик, который предложит наименьшую цену.[1]

Учитывая проблемы организации школьного питания, один из самых важных вопросов – качество продуктов и готовой еды. Например, освещение в школьном коридоре оплачивает муниципальный бюджет, а освещение в столовой – уже частная организация. Все это непосредственно отражается на качестве питания, так как стоимость этого питания заранее определена, и возможность заработать (или хотя бы выйти в ноль) для подрядчика зависит лишь от способности экономить.

В настоящее время финансирование школьного питания осуществляется только за счет средств бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований с привлечением родительских средств. Однако низкий уровень материального достатка многих семей не позволяет родителям не только оплачивать питание детей в образовательных учреждениях, но даже обеспечивать их полноценным питанием дома. Себестоимость порции еды в школьной столовой выросла в среднем на 18%. В разных городах и даже учебных заведениях стоимость обедов и завтраков может быть разной.

Достижение минимальных затрат финансирования работы школьных столовых, выпуск продукции высокого качества и, как следствие, снижение ее себестоимости – являются подтверждением положительных сторон индустриализации и централизации процессов производства продукции для питания школьников.[2]

Сам же рынок эксперты оценивают более чем в 300 миллиардов рублей в год. Так, школьников кормят в школах 180 дней году, всего их 14 миллионов, а средняя стоимость завтрака или обеда – 50 рублей. Эти деньги расходуются не самым эффективным образом, до 35% от этих сумм теряется на теневом рынке.

Также есть федеральная субсидия на питание 1–4 классов. В ее рамках есть экономия, потому что она выделяется из расчета на все учебные дни на 100% школьников. Но периодически дети болеют, пропускают уроки по семейным обстоятельствам, то есть, 100% посещаемости в любом случае нет. Экономия составляет порядка 15% от субсидии. Эту экономию можно использовать на индексацию питания, чтобы сохранить наполненность школьной тарелки»[3]

Финансирование питания всех школьников младших классов поддерживается из федерального бюджета, и на эти цели в текущем году выделено 63,2 млрд рублей. Фактическое увеличение, по сравнению с 2021 годом, на 2022 год составило 4,4 млрд рублей. В 2020 году, на программу потратили 26 миллиардов рублей – и 18,5 миллиардов выделили из федерального бюджета.[1]

Во Владимирской области на горячее питание для младшеклассников с 1 сентября 2020 года направили больше 300 миллионов рублей. Три четверти необходимой суммы область получила из федерального бюджета — больше 227 миллионов рублей. Еще более 79 миллионов рублей выделили из бюджета Владимирской области. Сумма необходимых средств рассчитана,

исходя из стоимости одноразового горячего питания для начальной школы в 58,77 рубля в день.[4]

А в 2021 году, по расчетам властей Владимирской области, стоимость горячего питания для учеников 1-4 классов увеличилась до 62,47 рубля в день, соответственно, ожидаемая федеральная субсидия составила более 571,5 миллиона рублей, еще 199 миллионов рублей выделил бюджет Владимирской области. В планах на 2022 год — сохранение размера федеральной субсидии в 571,5 миллиона и увеличение областного софинансирования до 212,6 миллиона рублей[4]

Вопрос правильности организации закупок является, по нашему мнению, весьма актуальным сегодня и для сферы образования. Эффективное управление закупками – это главное условие для результативного развития любого образовательного учреждения

Поставкой продуктов питания в учреждения, охваченных социальным питанием, занимаются органы исполнительной власти – министерства образования, здравоохранения, труда и социального развития, так как именно они являются главными распорядителями бюджетных средств. Следует учитывать, что их основная задача – при выборе поставщиков продовольствия не выйти за рамки бюджета.

По факту закупками занимаются в обоих вариантах: либо закупают готовую еду (то есть, полный аутсорсинг), либо закупают продукты для приготовления питания силами школы. «Странностей» здесь может быть масса: цены на тот же хлеб или сахар могут отличаться вдвое в разных регионах, а наценка поставщика доходит до 50% (из-за картельного сговора конкуренции или нет, или она номинальная). В итоге в системе школьного питания обращаются очень большие суммы. Так, только в электронной площадке РТС-тендер за 2019 год 127 заказчиков заключили контракты на закупку готового горячего питания для школьников на сумму более 566 миллионов рублей[1].

Изменить ситуацию с непрозрачным ценообразованием может государство. Для этого необходимо обязать ретейл указывать процент наценки прямо на ценнике, в первую очередь это касается продуктов питания. Оптимальная наценка составляет от 20% до 25%

Все предложенные меры можно использовать на практике. Реализация современных технологий, оборудования, специализированных продуктов, снижение себестоимости, оптимизация затрат, позволит неформально подойти к реализации главной идеи – улучшить качество питания школьников.

Литература

1. Артём Васильев //Сетевое интернет-издание "Банки Сегодня"-Выпуск#041 Источник:[https://bankstoday.net/last-articles/razbiraem-zakon-o-besplatnom-pitanii-dlya-shkolnikov-smogut-li-shkoly-zapustit-ego-s-1-sentyabrya\(09.04.2020\)](https://bankstoday.net/last-articles/razbiraem-zakon-o-besplatnom-pitanii-dlya-shkolnikov-smogut-li-shkoly-zapustit-ego-s-1-sentyabrya(09.04.2020))
2. Рекомендации по организации питания обучающихся общеобразовательных организаций МР 2.4.0179-20: утверждены Главным государственным санитарным врачом РФ 18.05.2020 [Электронный ресурс] // Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. Источник:https://www.rospotrebnadzor.ru/document/s/details.php?ELEMENT_ID=14660 (дата обращения: 25.12.2020).
3. Сергей Федоров//Издательский дом «Бюджет» Выпуск №1 12.01.2022 Источник: <https://bujet.ru/article/434752.php>
4. Ксения Груздева//Информационное агентство "ПроВладимир" Источник: <https://provladimir.ru/2020/02/01/vladimirskoj-oblasti-vydeljat-dengi-na-besplatnoe-pitanie-vseh-mladsheklassnikov>

Казакова А.В., Батаева В.С.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент каф. менеджмента Л.И.Пугина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: alenakazakova2001@mail.com*

Инвестиционная деятельность в муниципальном образовании (на примере округа Муром)

В настоящее время муниципальные органы власти всегда заинтересованы в привлечение финансовых ресурсов на свою территорию, так как это оказывает влияние на экономическую жизнь общества. Инвестиции обеспечивают занятость и уровень жизни населения, пополнение местного бюджета. Деятельность органов местного самоуправления по привлечению и эффективному использованию средств, вкладываемых на территории муниципального образования, является принципом муниципальной инвестиционной политики.

Инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта [1].

Под инвестиционной деятельностью понимается вложение ресурсов в инвестиционные объекты и практические действия по их использованию.

Различают два вида инвестиций по объектам вложения средств - в форме капитальных вложений, обеспечивающих воспроизводство основных средств, и портфельные, обеспечивающие воспроизводство финансовых средств. Для муниципального образования важную роль играют капитальные вложения, то есть затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих объектов, приобретение оборудования и т.д. [2].

Для привлечения инвестиций на территорию муниципального образования необходимы как объективные, так и субъективные условия. К объективным параметрам относятся реальные экономико-географические и другие факторы, связанные с особенностями расположением территории, которые могут заинтересовать инвестора. К субъективным параметрам такого рода относится деятельность местной власти по расширению инвестиционного потенциала и привлечению инвестиций на свою территорию.

Государство не только регулирует инвестиционную деятельность в России, но и является активным инвестором. Существует множество различных проектов, которые могут быть реализованы только с помощью федеральных средств. С помощью бюджетных инвестиций развивается инфраструктура, социальная сфера, предпринимательство и многое другое.

В статье 80 Бюджетного Кодекса Российской Федерации бюджетные инвестиции определяются как бюджетные средства, направляемые на создание или увеличение за счет средств бюджета стоимости государственного (муниципального) имущества [3].

Бюджетные инвестиции относятся к капитальным затратам. Они финансируются из различных бюджетов при наличии постановления исполнительных органов государственной власти и местного самоуправления и при условии их включения в целевую комплексную программу.

Потребность в бюджетных инвестициях объясняется повышением обеспеченности общественной инфраструктуры до уровня социальных гарантий. Инвестиционная программа местных бюджетов связана с ликвидацией ветхих и аварийных объектов жилья и направлена на повышение уровня качества жизни населения.

Проведем анализ исполнения муниципальных бюджетных инвестиций округа Муром за три года [4].

Таблица 1- Динамика исполнения бюджетных инвестиций, руб.

Показатели	Год			Темп роста,% 2021/ 2019	Структура инвестиций в 2021г.,%
	2019	2020	2021		
Бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства государственной (муниципальной) собственности	40 446 527	30 505 050	99 193 716	245,25	40,7
Бюджетные инвестиции на приобретение объектов недвижимого имущества в государственную (муниципальную) собственность	66 865 661	99 303 062	144 388 050	215,94	59,3
Всего	107 312 188	129 808 112	243 581 766	226,9	100

Из таблицы 1 видно, что расходы местного бюджета в виде бюджетных инвестиций за 2019-2021 гг. увеличиваются. Так в 2019 году исполнение бюджетных инвестиций составило 107312188 руб., в 2021 – 243581766 руб., что на 126,9 % больше чем в 2019 году.

Большую часть бюджетных инвестиций в 2021 году направляется на приобретение объектов недвижимого имущества в государственную (муниципальную) собственность (59,3 %). Бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства государственной (муниципальной) собственности в 2021 году составили 99193716 руб., что на 145 % больше чем в 2019 году.

Таким образом, путями активизации инвестиционной деятельности на территории округа Муром, на наш взгляд, являются:

- внедрение механизмов наилучшего благоприятствования в инвестиционной среде, достигаемое за счет большей доступности в получении бюджетных кредитов, муниципальных гарантий и налоговых льгот;
- увеличение налоговых поступлений в местный бюджет и пополнение доходной части бюджета муниципального образования;
- рост количества и качества предоставляемых на территории муниципального образования экономических благ;
- инвестиционное кредитование.

Литература

1. Саак А.Э., Колчина О.А. Инвестиционная политика муниципального образования. – СПб.: Питер, 2010. – 336 с.
2. Аскинадзи, В. М. Инвестиции : учебник для вузов / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 385 с.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 14.03.2022)
4. Официальный сайт округа Муром <http://murom.info/>

Ларина К.М.

Научный руководитель: Л.В. Майорова

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: c.rubtsova2018@yandex.ru*

Значение деловой активности предприятия как экономической категории

Деловая активность – это один из важнейших показателей, характеризующих конкурентоспособность предприятия в системе рыночных отношений.

Вопросы формирования значимости понятия «деловая активность» всегда находились в центре внимания ученых в области управления. Немалый вклад в разработку теории и практики для формирования деловой активности внесли зарубежные и отечественные ученые-экономисты.

Так авторы Советского энциклопедического словаря понятию «деловая активность» дают следующее определение: «Активность деловая – это экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной фирмы услуг; положена в основу международной классификации отраслей хозяйства, экономических классификаторов Системы национальных счетов» [9].

В данном случае определение «деловой активности», данное авторами упрощено, и ему присущ обобщенный характер, так как данное определение не раскрывает конечной цели и результата производства на микроуровне.

Следует отметить, что неоднозначно дают формулировку определению «деловая активность» авторы современного экономического словаря Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лазовский, Е.Б. Старузубцева. По их мнению «Активность деловая – это характеристика состояния предпринимательской деятельности в отрасли, фирме, стране; оценивается специальными индексами, в частности индексом динамики курсов ценных бумаг» [7].

Как видно из данного определения, авторы в большей степени отражают результаты деятельности субъектов хозяйствования, тем самым расширяют понятие деловой активности.

По мнению В. В. Ковалева, деловую активность предприятий следует рассматривать в широком смысле, так как именно в этом случае можно собрать данные и определить деловую активность в системе действия рыночных механизмов, определить направление движение предприятия на рынках товаров, услуг, труда и капитала. Автор считает, что «деловая активность любой коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижения поставленных целей и задач, а также эффективном использовании ресурсного потенциала хозяйствующего субъекта, расширении рынков сбыта продукции»[5].

Иначе определяют понятие «деловая активность» авторы Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. По их мнению, «деловая активность», прежде всего, проявляется в финансовом аспекте, определяя скорость оборота средств»[3].

В свою очередь следует отметить, что авторы трудов В.Р. Банк, С.Р. Банк, А.В. Тараскина дают следующее определение категории: «деловая активность» – это «результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов, или величины их потребления в процессе производства» [1]. Авторы также определяют зависимость деловой активности хозяйствующего субъекта от скорости оборота средств.

Авторы трудов Л.Н. Чечевицина, И.Н.Чуев определяют, что «понятие «деловая активность» может быть представлено как совокупность усилий работников хозяйствующего субъекта, направленных на воздействие уровня мотивации, прежде всего, на показатель оборачиваемости активов, который формируется под влиянием внешних и внутренних факторов»[11].

По мнению автора А.А. Володина «деловая активность предприятий характеризуется как мотивированный макро и микро уровнем процесс хозяйственной деятельности, направленный на обеспечение положительной динамики развития, в том числе конкурентоспособных товаров

и услуг, увеличения трудовой занятости, а также эффективного использования ресурсного потенциала субъектов хозяйствования в целях увеличения прибыли и удовлетворения социально-экономических интересов общества» [2].

По нашему мнению, авторы З.В. Кирьянов и Е.И. Седов более полно определяют понятие «деловая активность», учитывая позиции определений других авторов. На наш взгляд, в отличие от других методологий, авторы непосредственно рассматривают необходимость поддержания конкурентоспособности предприятия в независимости от того, в какой финансовой ситуации оно оказалось на данный момент. Особенно актуальным является то в позиции авторов, что грамотное управление «деловой активностью» предприятия является более необходимым фактором в период предкризисных и кризисных ситуаций [4].

Рассматривая труды зарубежных экономистов трактовку термина «деловая активность» часто можно встретить с описанием теоретико-методических подходов к оценке данного понятия. При этом следует отметить, что авторы зарубежных источников для более качественной оценки наполняют методику в тесной взаимосвязи деловой активности отдельных фирм с функционированием рынка ценных бумаг.

Так, например, ученые Д. Стоун, К. Хитчинг рассматривают коэффициенты деловой активности как «характеристики эффективности управления активов компании». При этом, оценивая коэффициенты деловой активности, авторы основываются на построении двухфакторной детерминированной модели, при которой результирующий показатель рентабельности активов напрямую зависит от оборачиваемости капитала и рентабельности продаж [10].

Г.В. Савицкая также является сторонником метода оценки деловой активности хозяйствующих субъектов на основе анализа показателей оборачиваемости. Автор отмечает, что «оборачиваемость капитала тесно связана с его рентабельностью, и является одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств субъекта хозяйствования и его деловую активность» [8].

Существует также мнение ведущих ученых экономистов, таких как А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина и Е.В. Негашева о том, что деловая активность предприятия характеризуется «скоростью оборота оборотных активов хозяйствующего субъекта». Достоинством этого понятия является то, что в нем выделен основной фактор деловой активности предприятия [13].

Автор работы «Основы управления финансами» Дж. К. Ван Хорн при использовании методики оценки деловой активности хозяйствующих субъектов, прежде всего, поднимает вопрос о внешнем финансовом финансировании деятельности компаний. По мнению автора, результатом всех процедур должно быть определение и потребности в финансировании и способности компаний привлекать финансовые ресурсы на внешних рынках [12].

Обобщая и систематизируя взгляды ученых на изучении понятия «деловая активность» позволили определить следующие особенности методологического аспекта изучаемого определения:

- деловая активность – это, прежде всего, комплекс мер, направленных на продвижение компании на рынке продукции, труда и капитала, расширении рынков сбыта, а также увеличения объемов продаж;
- деловая активность является одним из финансовых механизмов для анализа результативности финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов;
- деловая активность выступает обобщающим показателем эффективности использования ресурсного потенциала предприятия;
- деловая активность оценивается при помощи качественных и количественных показателей, при этом отождествляется показателями оборачиваемости;
- деловая активность является основным фактором стабильного взаимодействия на конкурентном рынке, обеспечивает преимущества субъектам хозяйствования, позволяющие им динамично развиваться.

Таким образом, можно сделать вывод, что деловая активность имеет важное значение в деятельности любого объекта хозяйствования. Уровни деловой активности конкретного предприятия отражают не только этапы его жизнедеятельности, такие как: зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия, но и показывают степень адаптации предприятия к быстроизменяющимся рыночным условиям, качеству управления.

Литература

1. Банк, В.Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, С. В. Банк. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2019. – 249 с.
2. Володин, А.А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник / А.А. Володин, Н.Ф. Самсонов и др.; под ред. А.А. Володиной. – М.: НИЦ ИНФРА, 2018. – 364 с.
3. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2018. – 465 с.
4. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – М.: Юрайт, 2019. – 432 с.
5. Ковалев, В.В. Управление активами фирмы. – М.: Проспект, 2018. – 655 с.
6. Медведева, О. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия / О.В. Медведева, Е.В. Шпилевская, Е.В. Немова. – М.: Инфра– М., 2019. – 545 с.
7. Райзерберг, Б. А., Современный экономический словарь / Б.А. Райзерберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра–М, 2019. – 496 с.
8. Савицкая, Г.В. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2018. – 383 с.
9. Советский энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. – М.: Советская Энциклопедия; Издание 3 – е, 2018. – 686 с.
10. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Подготовительный курс. / Д. Стоун, К. Хитчинг. – М.: Юрайт – 2018. – 304 с.
11. Чечевицина Л.Н., Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Л.Н. Чечевицина, И.Н. Чуев. – Ростов н/Д: Феникс, 2019. – 384 с.
12. Хорн, Дж. К. Ван. Основы управления финансами. – Пер. с англ. / гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 800 с.
13. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. / А.Д. Шеремет. М.: Инфра – М, 2018. – 365 с.

Матвеева В.В.

*Галкина Ю.Е., кандидат экономических наук, доцент
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
vicka.carlina@yandex.ru*

Предложения по повышению эффективности управления бюджетом муниципального образования городского округа город Кулебаки

Актуальность постановки системы управления бюджетом связана с необходимостью получения постоянной объективной информации о денежных потоках, повышения финансовой дисциплины и ответственности каждого подразделения, достижения целей и выполнения финансовых показателей, балансирования местного бюджета для покрытия необходимых и обоснованных расходов.

На протяжении последних лет в городском округе город Кулебаки, на котором проводилось моё исследование, происходят определенные мероприятия по совершенствованию системы управления финансами. Но на мой взгляд, они носят единичный фрагментный характер, не охватывают всю цепочку бюджетного процесса, и порой без чёткой ориентации на конечный результат.

Здесь следует отметить, что несмотря на существующие передовые технологии управления финансами, продолжают использоваться технологии постатейного бюджетирования, препятствующие эффективному использованию денежных средства местного бюджета.

Это прежде всего:

- Распределение финансовых средств происходит по видам затрат в соответствии с функциональной, ведомственной, экономической классификациями бюджетных расходов. («оплата труда», «покупка материалов» и т.п.)

- Принципами планирования бюджета являются лишь обоснование потребности в ресурсах, ожидаемые результаты деятельности не обосновываются. Расходные потребности устанавливаются, как правило, путем индексации величины расходов предыдущего периода

- Свобода использования лимитов ассигнований отсутствует. Получаемое финансирование разделено на целевые лимиты, каждый из которых имеет четко определенную цель. Перераспределение средств между статьями и разделами не допускается или крайне затруднено. Остатки средств на бюджетном счете аннулируются в конце года

- Контроль за исполнением бюджета осуществляется с преобладанием внешнего контроля вышестоящими или специализированными ведомствами. Основное внимание уделяется контролю за исполнением расходных статей бюджета

- Организационная структура муниципального подразделения или учреждения, как правило, формируется по функциональному принципу. Организационное деление учреждения на отделы и подразделения основано, скорее, на том, какие функции они исполняют, чем на конечных результатах и продуктах их деятельности

- Ответственность сотрудников за эффективное использование бюджетных средств стоит на низком уровне делегирования ответственности. Отдельные сотрудники на различных уровнях имеют мало возможностей самостоятельно делать то, что, по их мнению, может повысить эффективность расходования бюджетных средств

Таким образом, эти проблемы предопределили объект исследования - механизмы и инструменты управления бюджетом муниципального образования, а предметом выступают социально-экономические отношения всех участников, связанных с бюджетным процессом.

На основании проведенного анализа, опираясь на сложившуюся в России практику внедрения системы бюджетирования ориентированной на результат (БОР), с учетом проблем, с которыми сталкивались муниципальные образования, в том числе городе Кулебаки, при управлении местными финансами, предлагаются следующие мероприятия по повышению эффективности управления бюджетом города.

1. Работу необходимо строить по стратегическим целям и входящих в них программ и проектов, предусматривающим достижение конкретных конечных результатов

2. Исходным при планировании деятельности обосновывать приоритеты и ожидаемые результаты. Бюджетные расходы соотносятся с показателями результатов через показатели ресурсов и мероприятий, необходимых для достижения результатов.

3. Устанавливать долгосрочные лимиты ассигнований. Разрешать перераспределение средств между статьями расходов с возможным переносом неиспользованных средств на следующий год и частичное использование ассигнований будущего года в текущем году.

4. Нижние уровни управления бюджетом наделить большей ответственностью за принятие решений. Вести мониторинг деятельности и последующий внешний финансовый аудит

Контролировать не столько само расходование бюджетных средств, а сколько достижение поставленных целей и задач.

5. Ориентировать организационную структуру подразделений или учреждений на результаты их деятельности. Оперативные подразделения и отделы внутри учреждений должны отвечать за конкретные результаты своей работы.

6. Совершенствовать децентрализацию и делегирование полномочий. После того, как определили важнейшие приоритеты, сформулировали соответствующие цели и выделили на них финансовые ресурсы, отдельным подразделениям внутри организации следует позволить во многом самим определять, каким образом эти цели могут быть достигнуты наилучшим образом. Отдельные сотрудники могут иметь больше возможностей влиять на выбор средств и методов работы в рамках своих полномочий.

Литература

1. Аврамчикова, Н.Т. Государственные и муниципальные финансы: учебник и практикум для вузов / Н.Т. Аврамчикова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. - 174 с.

2. Берзона, Н.И. Государственные финансы: учебное пособие для вузов / Н. И. Берзона. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 137 с.

3. Гуринович, А.Г. Правовое регулирование бюджетного процесса: учебник для бакалавриата и магистратуры. / А.Г. Гуринович. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 269 с.

4. Крохина, Ю.А. Бюджетное право России: учебник для вузов / Ю. А. Крохина. - Москва: Издательство Юрайт, 2020. - 345 с.

Пивкина О.С.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: pivkina29@yandex.ru*

Развитие предпринимательской деятельности в современных условиях

В наше время предпринимательство становится одним из самых распространенных видов деятельности. Люди, которые выбирают данный путь, помогают государству добиваться экономических успехов. Предприниматели предлагают новые инновационные пути развития и решения проблем экономики нашей страны.

Предпринимательство – один из важнейших элементов рыночной экономики, без которого народное хозяйство не может интенсивно развиваться. Предпринимательство оказывает большое влияние на темпы развития экономики страны, структуру, объем и качество валового национального продукта.

Чаще всего используется именно это определение предпринимательства: это любая деятельность, которая направлена на получение прибыли, осуществляется посредством реализации товаров и услуг, имеющих спрос на рынке [3].

Предпринимательская деятельность регламентируется Конституцией Российской Федерации, Гражданским Кодексом, Налоговым Кодексом и Федеральным Законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 №209-ФЗ.

На данный момент в России зарегистрировано 5 955 869 предприятий, из них 5 726 154 микро, 211 755 малых и 17 960 средних. Преобладает чисто индивидуальных предпринимателей – 2 485 589 предприятий, а открытых юридическими лицами – 2 334 378. Центральный и Приволжский федеральные округа являются лидерами по количеству действующих предприятий. В Центральном – 1 893 396, в Приволжском – 1 050 125.

Предпринимательская среда представляет собой интегрированную совокупность различных факторов, которые позволяют предпринимателям достигать успеха в реализации поставленных целей. Такую совокупность можно разделить на внешнюю среду, которая не будет зависеть от предпринимателя, и на внутреннюю, которая формируется непосредственно самими предпринимателями.

Внешняя среда находится в центре всех рыночных процессов, где отражаются все существенные колебания на рынке. Ее элементы постоянно взаимодействуют и влияют друг на друга, в то время как каждый из них может определять любые изменения в поведении другого, но при этом должен адаптироваться к этим изменениям.

Внутренняя среда предпринимательства включает в себя широкий круг элементов, которые представляют множество внутренних условий функционирования предпринимательской организации, и полностью зависит от предпринимателя. Когда речь идет о внутренней среде, то нужно иметь в виду: наличие капитала собственного или инвестированного); выбор объекта предпринимательской деятельности и организационно-правовой формы хозяйственной деятельности; организационную структуру; рациональность и эффективность предпринимательской деятельности и т. д. [2].

В России наблюдается большая динамика развития предпринимательства. Такой вид деятельности дает возможность людям с достаточным потенциалом реализовать свои идеи. Но большинство новых предпринимателей бросают свое дело, даже не пройдя половину пути. В нашей стране развитию предпринимательства мешает значительное количество, например, такие как: административные барьеры; нестабильное законодательство; налоговая система, не способная к быстрой реакции на изменение нормативной базы; затрудненный доступ к финансовым ресурсам; финансовый кризис, обостривший проблемы привлечения инвестиций; нерешенность вопросов интеллектуальной собственности и другие.

Состоявшиеся предприниматели, которые владеют крупным бизнесом, уже знают о всех нюансах своей деятельности и, естественно, не хотят делиться полученным опытом с «новичками», ведь тем самым создадут себе новых конкурентов. В такой ситуации начинающие предприниматели не должны бояться будущих ошибок, ведь именно они и помогут приобрести необходимый опыт и найти другие возможные пути решения.

Наше государство активно помогает развитию предпринимательской деятельности и предлагает различные меры поддержки будущим предпринимателям. Постановление Правительства РФ от 21.12.2021 №2371 утвердило сроки запуска эксперимента по оказанию поддержки на базе цифровой платформы МСП. Он стартует с 1 февраля 2022 года до 1 февраля 2025 года [1]. Ожидается, что новая система максимально упростит открытие, ведение и развитие бизнеса. В этом году планируется начать компенсировать предпринимателям часть затрат на участие в международных выставках и ярмарках, сделать более доступным приобретение отечественного программного обеспечения, а также будет модернизироваться процесс получения заёмных средств. Региональные власти окажут грантовую поддержку в форме софинансирования или на безвозвратной и безвозмездной основах [4].

Также определены меры антикризисной поддержки в 2022 году. Федеральным законом [№ 67-ФЗ от 26 марта 2022 года](#) внесено много поправок в Налоговый кодекс, где отражены послабления в налоговом законодательстве. Следующая мера – ослабление госконтроля и смягчение ответственности. Для ускоренного развития ИТ – отрасли по [указу № 83 от 2 марта 2022 года](#) аккредитованным ИТ-компаниям будут предложены льготы.

Можно уверенно сказать о том, что предпринимательская деятельность в нашей стране с каждым годом получает поддержку в развитии со стороны государства и для этого будут создаваться новые улучшенные условия, ведь предпринимательство – неотъемлемая часть экономики России.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 21.12.2021 № 2371 "О проведении эксперимента по цифровой трансформации предоставления услуг, мер поддержки и сервисов в целях развития малого и среднего предпринимательства".
2. Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Ерофеев П.Ю. Организация предпринимательской деятельности: Учебник. /Под ред. д э.н., проф. А.Н. Асаула СПб.: «Гуманистика», 2004. – 448с.
3. Предпринимательство: учебное пособие / Н. Ю. Никитина, С. М. Корунов, А. А. Яшин, И. Д. Опарин; под общ. ред. Н. Ю. Никитиной; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 256 с.
4. <https://kontur.ru/articles/4710#3>
5. <https://rmsp.nalog.ru/>

Порожнетова О.С.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: oxana.porozhnetova@yandex.ru*

Платные услуги в бюджетном учреждении: оценка и перспективы развития (на примере МБУ ДО «Навашинская детская школа искусств»)

Вопрос о предоставлении платных услуг бюджетным учреждением в настоящее время находится в центре внимания. Сама процедура «зарабатывания денег» считается чрезвычайно важной деталью жизнеобеспечения как учреждения в целом, так и его сотрудников.

Тема оказания платных услуг бюджетными учреждениями, является актуальной для многих юридических лиц, которые функционируют в сферах культуры, медицины, образования, физической подготовки, спорта и т.д. [2].

Современные экономические реалии обязывают бюджетные учреждения вводить в практику деятельности предоставление платных услуг, поскольку нуждаются в дополнительных источниках финансовых поступлений из-за недостатка бюджетного финансирования.

Таким образом, бюджетные учреждения вынуждены искать внебюджетные пути поступления материальных средств для своего дальнейшего развития. Денежные средства из таких источников позволяют учреждениям обеспечить современное техническое оснащение деятельности, привлекать специалистов высокого профессионального уровня.

Дополнительные услуги нацелены на выявление разнообразных интересов в обществе, развитии способностей людей, их творчества, инициативы.

Платные услуги – это деятельность учреждений, осуществляемая за рамками государственного (муниципального) задания, финансируемого из средств бюджета.

Платные услуги оказываются, как правило, в основное рабочее время за счет повышения интенсивности труда либо в дополнительное время сверх нормы рабочего времени. В случае большого объема платных услуг могут вводиться штатные единицы за счет средств от приносящей доход деятельности.

Деятельность по предоставлению платных услуг не может идти в ущерб деятельности, направленной на выполнение государственного (муниципального) задания [1].

При организации и предоставлении платных услуг бюджетные учреждения РФ руководствуются следующими нормативно-правовыми актами:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 08.07.2021));
- Бюджетный кодекс Российской Федерации (от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 30.04.2021));
- Налоговый кодекс Российской Федерации (от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ);
- Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»;
- Федеральный закон от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
- внутренние документы учреждения (в том числе Устав) и др.

Объектом исследования является муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования «Навашинская детская школа искусств», по данным бухгалтерской отчетности которого была проведена оценка финансово-хозяйственной деятельности, в результате которой получены следующие выводы:

- на протяжении всего отчетного периода с 2018 по 2020 гг. по данным бухгалтерского баланса происходит превышение финансовых активов над нефинансовыми;
- присутствует отрицательный показатель в группе «Финансовый результат» (убыток);

- коэффициенты, характеризующие структуру имущества и источников средств учреждения ввиду отрицательного значения финансового результата, имеют отрицательные значения;

- относительные показатели финансовых результатов деятельности учреждения в 2019 году имеют низкие значения, что является отрицательным фактором, а в 2020 году деятельность учреждения можно считать экономически эффективной;

- учреждение вынуждено расходовать ресурсы не столько в соответствии с фактической необходимостью в них, сколько исходя из объема выделенных средств;

- качество и объем услуг, оказываемых населению, не соответствуют затратам, которые несет государство по их оказанию.

Итак, в ходе выявленных проблем можно сделать предложение по грамотной разработке учетной политики организации, поиску путей привлечения внебюджетных средств путем организации дополнительных платных образовательных услуг.

В целях расширения спектра дополнительных образовательных услуг, оказываемых учреждением, а также получения дополнительного дохода, предлагается создание духового отделения, для открытия которого учреждению необходимо потратить 492 тыс. руб. на покупку музыкальных инструментов и необходимой мебели, техники. Расходы на одного обучающегося составили 8,37 тыс. руб. Рентабельность услуги устанавливается в размере 20%, исходя из чего стоимость обучения одного ученика составит 10,04 тыс. руб. в год.

Чистый дисконтированный доход на конец 2024 года составит 424,51 тыс. руб., индекс доходности равен 1,86. Внутренняя норма доходности равна 44,03%, что выше ставки дисконтирования (7,5%). Полный срок окупаемости инвестиций составит 1 год и 9 месяцев.

Второе направление – проведение детского онлайн-конкурса по изобразительному искусству. Данный конкурс предлагается проводить 15 апреля в Всемирный день искусства.

Детям будет предложено нарисовать рисунки на тему «Как искусство влияет на твою жизнь».

Будет организовано три номинации в разрезе по возрасту детей:

- от 7 до 9 лет включительно;

- от 10 до 12 лет включительно;

- от 13 до 15 лет включительно.

Организационный взнос за участие составляет 350 рублей. Общая сумма сметы на проведение конкурса составила 109,7 тыс. руб. Предполагаемое количество участников 600 человек. Прибыль МБУ ДО «Навашинская детская школа искусств» от проведения онлайн-конкурса по изобразительному искусству составит 100,3 тыс. руб.

Таким образом, предложенные мероприятия внесут следующие изменения в показатели финансовых результатов деятельности учреждения:

- доходы от оказания платных услуг увеличатся на 1365 тыс. руб. по сравнению с 2020 годом;

- операционный результат до налогообложения и чистый операционный результат увеличатся на 293 тыс. руб.;

- расходы, связанные с оказанием платных услуг увеличатся на 1072 тыс. руб.

Это все приведет к росту общей рентабельности операционной деятельности, рентабельности платных услуг и экономической эффективности деятельности учреждения на 1,2%.

Все это обосновывает экономическую целесообразность разработанных мероприятий.

Литература

1. Аликперов И.М., Геринг Т.М.: Бизнес-планирование в образовательных учреждениях: цели, возможности, проблемы // Молодежь в XXI веке: философия, психология, право, педагогика, экономика и менеджмент. – Екатеринбург. – 2018. – 155 с.

2. Абдулхамитова Д.Х. Особенности оказания платных услуг бюджетными учреждениями на примере платных образовательных услуг // Актуальные вопросы права, экономики и управления. – Москва. – 2015. – С. 80–91.

Проскурякова В.А.

*Научный руководитель: доцент, канд. экон. наук В.В.Федина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: proskuryakova_99-2012@mail.ru*

Актуальные проблемы в сфере жилищно-коммунального хозяйства

Жилищно-коммунальное хозяйство является одним из крупных секторов экономики страны. К основным составляющим российского ЖКХ можно отнести содержание и эксплуатацию жилищного фонда, водоснабжение и водоотведение, тепло- и электроснабжение, санитарная очистка городов и т.д. В ЖКХ РФ сосредоточено примерно 25 % основных фондов государства, лишь коммунальной энергетикой потребляется больше 20 % электроэнергии и 45% тепловой энергии. И поэтому реформирование ЖКХ представляется весьма трудным, социально важным процессом, так как затрагивает все слои населения в стране. Наряду с этим, количество и масштаб существующих проблем в ЖКХ является значимым индикатором нынешнего состояния общества.

В настоящее время сфера коммунального хозяйства является источником постоянного социального напряжения и социальных конфликтов. На это влияют проблемы с высокой изношенностью и низкой энергоэффективностью коммунальных сетей; скользящая система установки тарифов на услуги; качество и объем поставляемых услуг.

Система водоснабжения является важным звеном успешного функционирования любого города, удовлетворяя потребности не только его населения, но и других всевозможных потребителей. Обеспечение водой в необходимом количестве и в любое время происходит при помощи комплекса взаимосвязанных между собой сооружений и устройств, специально предназначенных для этого. Современная система централизованного водоснабжения занимается: добычей воды, обработкой и очисткой, хранением в специальных резервуарах и подачей непосредственно в водопроводную сеть к потребителям. Это сложный и многоэтапный процесс, в осуществлении которого участвует большое количество человеческих и других ресурсов. Как и любая система, она подвержена различным сбоям, которые оказывают влияние на водопотребление всего муниципального образования. Нарушения в системе водоснабжения и водоотведения могут способствовать не только ухудшению экологической обстановки города, но и отрицательно влиять на благополучие и здоровье его жителей.

Чаще всего население недоволено уровнем качества предоставляемых ЖКХ услуг и предполагают, что оно не соответствует стоимости. Главная причина — изношенность жилищных фондов и недостаток мощностей. Старые коммуникации (водопровод, канализация, газопровод, электросети) работают неэффективно, с большими энерго потерями, которые оплачивают жители. Растущие потребности жителей в энергоносителях превосходят заложенный потенциал мощности сетей. Большая нагрузка приводит к сбоям в процессе эксплуатации и отключениям. Виной тому является то, что коммунальная инфраструктура в России, износ которой сейчас колоссальный, строилась в советское время - с размахом и на вырост. Сейчас она, рассчитанная на гигантские объемы, вынуждена работать на совершенно других мощностях, и это большая проблема, поскольку при таком диаметре труб и мощности насосов это большие затраты и не очень высокая энергоэффективность.

В то же время муниципальные образования не только не имеют реальных финансовых возможностей для решения этих проблем, но и достаточных условий по организации надлежащего контроля и регулирования в данной сфере.

Особого внимания требуют вопросы высокого износа основных фондов коммунальной инфраструктуры. Так как заложенные в тарифы денежные средства не покрывают расходы на модернизацию сетей.

Проблемы жилищно-коммунального хозяйства сегодня невозможно решить только за счет финансовых ресурсов бюджетов всех уровней. Государственно-муниципально-частное

партнерство является важным инструментом развития муниципальной, прежде всего, жилищно-коммунальной инфраструктуры.

Одним из важнейших условий для развития жилищно-коммунальной инфраструктуры муниципальных образований является привлечение в неё частных инвестиций. Развитие государственно-муниципально-частного партнерства на территории муниципальных образований требует объединения усилий органов власти всех уровней. На федеральном и региональном уровне должны быть приняты соответствующие законы и подзаконные акты, разработаны и внедрены программы, стимулирующие сотрудничество между муниципальными образованиями и бизнесом.

Важнейшей задачей данных программ должно стать обучение выборных должностных лиц местного самоуправления и муниципальных служащих, а также информирование органов местного самоуправления о круге потенциальных инвесторов, о технологиях работы с ними, опыте других муниципалитетов по реализации инвестиционных проектов, создание общедоступных баз инвестиционных предложений и проектов, методическая поддержка органов местного самоуправления в данной сфере, как на этапе подготовки инвестиционных предложений, так и на этапе их реализации. Общественные организации и объединения муниципальных образований также могут внести значительный вклад в процесс развития публично-частного партнерства на местном уровне.

Литература

1. Всероссийский совет местного самоуправления (ВСМС). Эл. Ресурс, доступ: <https://www.vsmsinfo.ru>
2. Научно методический журнал «НОВАИНФО». Эл. Ресурс, доступ: <https://novainfo.ru>
3. Информационный портал «Российская газета». Эл. Ресурс, доступ: <https://rg.ru>
4. Плотникова И.А., Сорокина И.В. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы, факты, тенденции // Управление социально-экономическими системами: материалы междунар. науч.-практ. конф.: в 2 т. / М-во образ. и науки РФ; ВоГУ, 2017. Т. 1. С. 369–372.

Селивоненко М.Н.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е.Панягина

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: smaria2505@gmail.com*

Основные проблемы формирования местного бюджета (на примере бюджета округа Муром)

Местный бюджет – один из главных каналов доведения до населения конечных результатов производства, посредством которого общественные фонды потребления распределяются между отдельными группами населения. Из местных бюджетов в известной мере финансируется и развитие отраслей производственной сферы, в первую очередь, легкой и пищевой промышленности, коммунального хозяйства, продукция и услуги которых являются важным компонентом обеспечения жизнедеятельности населения. Это и позволяет рассматривать местный бюджет как «центральный фонд финансовых ресурсов отдельного муниципального образования, формирование, утверждение и исполнение, а также контроль за исполнением которого осуществляются органами местного самоуправления самостоятельно» [5]. Местные бюджеты осуществляют важную роль в процессе социально-экономического развития региона, обеспечивая финансирование основной сети дошкольных учреждений, школ, медицинских и социальных учреждений.

Одной из основных составляющих доходов местного бюджета являются налоги и сборы. В полном объеме зачисляются в местный бюджет земельный налог и налог на имущество физических лиц. В соответствии с установленными нормативами в местный бюджет также перечисляются в рамках межбюджетных отношений следующие налоги: налог на доходы физических лиц, единый сельскохозяйственный налог, государственная пошлина, налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения.

В составе неналоговых доходов местного бюджета: доходы от использования и продажи муниципального имущества, от платных услуг, часть прибыли муниципальных унитарных предприятий и другие аналогичные поступления.

Расходы местных бюджетов разделяются на бюджет текущих расходов и бюджет развития. В бюджет развития включаются ассигнования для субсидирования инновационной и инвестиционной деятельности. В бюджет текущих расходов включаются все остальные расходы, не вошедшие в бюджет развития [3].

Существует ряд проблем, с которыми сопряжены процессы формирования и исполнения местных бюджетов. Наиболее острыми проблемами местных бюджетов можно назвать следующие:

- незаинтересованность в формировании необходимой доходной базы;
- дефицит бюджета;
- отсутствие заинтересованности местных органов власти в развитии возможностей сельских территорий;
- несоответствие между экономическими ресурсами и другими ресурсами, находящимися в распоряжении органов местного самоуправления, объемам полномочий, отведенных нижестоящему уровню бюджета.

Дадим оценку того, каковы причины возникновения таких проблем. Так, незаинтересованность представителей органов местного самоуправления в создании дополнительных источников доходов обусловлена в том числе тем, что основные доходы перечисляются не в местные бюджеты, а в вышестоящие уровни бюджетной системы. В местные бюджеты направляются одни из наименее эффективных и трудно собираемых налогов, следствием чего и становится дефицит местных бюджетов.

Решение этих проблем требует специального всестороннего анализа с целью разработки комплекса эффективных и адекватных мер для их практического решения. Вопрос о

зачислении налоговых поступлений в местные бюджеты имеет особое значение для формирования налоговой базы, на которую могут влиять местные органы власти. Поступление таких налогов, как транспортный налог, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц (помимо предусмотренных действующим законодательством) в местные бюджеты способствовало бы созданию стимулирующего механизма для стимулирования органов местного самоуправления к расширению и развитию производства на территории соответствующих муниципалитеты.

В соответствии с ранее действующим законодательством, определенная часть доходов от налогообложения организаций поступала в местный бюджет, что повышало заинтересованность органов местного самоуправления в развитии базы налогообложения и позволило увеличить доходы от взимания налога. Сегодня же данный налог распределяется между федеральным и региональным бюджетами. Для повышения интереса местных властей к развитию бизнеса в соответствующем регионе целесообразно закреплять определенную часть этого налога в местных бюджетах. Следует обратить внимание также на вопросы, связанные с формированием земельного налога. Это связано с тем, что в ряде областей с учетом их природно-географического, отраслевой структуры промышленности, положения и культурно-исторических особенностей развития большая часть земельных участков уходит из налогообложения из-за применения налоговых льгот и вывода земельных участков из налоговой базы. В результате решений, принимаемых на федеральном уровне, значительное количество земельных участков освобождается от налога. Например, выводятся из числа объектов земельные участки, используемые для нужд обороны, государственной и таможенной безопасности, что сужает налоговую базу приграничных территорий. Вывод большого числа объектов из-под налогообложения характерен для регионов с богатым культурно-историческим наследием. Имеет смысл предусмотреть соответствующие компенсации налоговых потерь местного бюджета.

Целесообразно проработать вопросы реформирования налогообложения имущества физических лиц с целью роста эффективности имущественного налогообложения в целом и выявления резервов увеличения доходов муниципального образования. Данный налог может стать устойчивой основой формирования доходной базы местных бюджетов и обеспечить реализацию доходного потенциала недвижимости лишь при условии заинтересованности соответствующих органов.

Литература

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 №145-ФЗ
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ
3. Афанасьева Е.Е. Проблемы формирования доходов местных бюджетов в условиях централизации финансовых ресурсов // Вестник Евразийской науки. – 2018. - №3.
4. Рамазанова М.Э. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ. Инновации. Наука. Образование. 2021. № 36. С. 2061-2067.
5. Савина О.Н. Проблемы формирования доходов бюджетов муниципальных образований // Научные известия. 2017. №6.
6. Официальный сайт Администрации округа Муром [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://murom.info/свободный>. (дата обращения: 05.11.2021)

Середа А.С.

Научный руководитель к.э.н. Свистунов А.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
oid@mivlgu.ru*

Проблема эффективной организации раздельного сбора и утилизации твердых бытовых отходов

Одной из наиболее серьезных проблем современных городов является загрязнение окружающей среды твердыми бытовыми отходами (ТБО). Цель работы - изучить проблему утилизации и переработки отходов и рассмотреть способы решения.

Актуальность исследования заключается в том, что сейчас в России отходы практически не используются в качестве вторичных ресурсов, в результате чего безвозвратно теряются компоненты, пригодные после сортировки к повторному использованию. По данным Росприроднадзора, свалки России занимают 4 миллиона гектаров, что равно площади Швейцарии. Территория, занятая мусором, увеличивается на 400 тысяч гектаров ежегодно. На переработку попадает только около 7% отходов, часть из них сжигают. Организовать реализацию дополнительного эффекта по сбору вторсырья в нашей стране не так просто. Пока этим занимаются единичные коммерческие структуры, ИП в отдельных субъектах РФ. Практически везде требуется поддержка государства, региональных и местных властей.

Рассмотрим опыт других стран. В некоторых государствах имеет место денежное поощрение возвращения тар и упаковок. При покупке продуктов за тару из пластика или бумаги платят отдельно. Затем, когда упаковка сдаётся в специальный пункт сбора, деньги за нее отдают. Плата является залогом возвращения упаковки. В странах Европы людей мотивируют с помощью строгих законов – это дисциплинирует возможных нарушителей. Например, в Германии введены строгие правила по обращению с отходами, в частности штрафы за выброс мусора в неположенном месте. [3]

В регионах России тоже пытаются решить проблему. В Нижнем Новгороде власти, стремясь мотивировать население, предложили снизить тариф на 20% для тех, кто участвует в раздельном сборе. Решение о переходе на раздельный сбор жители принимают самостоятельно на общем собрании собственников. Это позволит дому платить меньше за вывоз ТКО. В Кемерово фирма по сбору и переработке стеклотары открыла пункт приема и установила в одном из дворов специальный контейнер. Стекла у жителей здесь принимают по цене от 50 до 70 копеек за кило в любом виде. Стекло измельчают и отгружают на переплавку в Новосибирск. За месяц набирается около пяти тонн вторсырья. [4] В городе Азов уделяется внимание формированию экологической грамотности у населения, в том числе у детей. В школах и детсадах есть разноцветные мусорные контейнеры для пластиковых бутылок и макулатуры. Для родителей на накопителе нанесен штрихкод со ссылкой на электронную карту, на которой отмечены пункты раздельного сбора отходов. За накоплением мусора в детсадах и школах следят экологические отряды, которые сообщают о наполняемости баков возчику вторсырья. В качестве поощрения за раздельный сбор отходов детсадам планируют выдавать специальный сертификат на определенную сумму, который можно будет обналичить в одном из магазинов канцелярских товаров. Кроме того, дети собирают крышки от пластиковых бутылок, помогая городскому обществу по защите бездомных животных. Средства от их сдачи перечисляются на корм и лечение питомцев приюта. [5]

Во Владимирской области объем отходов, отправленных на переработку, составляет всего 11%. Большую часть ТБО области и округа Муром отвозят на полигоны.

Основные проблемы в решении вопроса о сборе и утилизации в нашем городе следующие:

- Низкий процент населения, участвующего в раздельном сборе мусора;
- Отсутствие экономических стимулов переработки ТБО, так как тариф на вывоз на свалку меньше тарифа на переработку;

- Незрелость вторичного использования отходов производства и потребления;
- Слаборазвитая инфраструктура по приему вторсырья;
- Отсутствие логистических механизмов регулирования организационной деятельности из-за нестыковок по вопросам государственно-частного и муниципально-частного партнерства.

Эти слабые стороны создают угрозы:

- Ухудшение состояния окружающей среды вследствие загрязнения. Увеличение заболеваемости и смертности населения в результате неблагоприятной экологической обстановки;
- Истощение мощностей по захоронению ТКО;
- Федеральные инвестиции в регионы существенно сократятся из-за финансового кризиса.

Таким образом, главными задачами являются применение передовых технологий сбора и переработки ТБО и внедрение эффективной системы обращения с отходами производства и потребления. Рациональная организация переработки ТБО и использование современного оборудования позволят получить продукцию из переработанного сырья, себестоимость которой в 2-2,5 раза меньше, чем у продукции из первичного сырья при аналогичном качестве. [2] Необходимо объединить сбор и переработку в одну технологическую цепочку. Важно сформировать полноценную сеть по сбору ТБО. Эффективным станет строительство в каждом городском квартале или поселении специальных экобоксов или конструкций для раздельного сбора вторсырья. Специальные устройства принимают вторсырье, оценивают его характеристики, уплотняют и начисляют на банковскую карту деньги или выдают чек с бонусами или скидками в тарифе или другое вознаграждение, которое можно считать с полученного чека через сайт компании, установившей экобокс. Встроенные датчики разделяют тару по штрих-коду и по физическим характеристикам, а пресс сжимает емкости. По мере накопления вторсырья датчики сигнализируют специалистам об объемах накопления вторсырья, затем осуществляется его выемка, погрузка на транспорт и отправка к месту сбора для последующей переработки. Предложенный вариант внедрения экобоксов в городскую среду и сельскую местность позволит выстроить эффективно функционирующую сеть сбора, сортировки и транспортировки вторсырья. Вложений потребуется от 400 тысяч рублей. Задействованные в эту сферу компании смогут получить чистую прибыль, которую можно будет направить на развитие бизнеса. Нормативный коэффициент прибыли по расчетам составит 10-33%. [1] Гражданам, которые ответственно относятся к раздельному сбору, нужно предоставить скидки на услуги ЖКХ, для предприятий – субсидии и налоговые льготы. Региональным операторам следует формировать отчеты об обработке разделенных отходов, чтобы каждый житель знал и видел, что его труды не напрасны.

Предложенные меры можно было бы постепенно внедрять и в нашем городе. Это позволило бы создать первоначальные условия для движения к экономике замкнутого цикла и сделать шаг к решению проблемы загрязнения окружающей среды.

Литература

1. Белинская И.В., Макаренко Е.Д. К вопросу о структуре сбора, сортировки и транспортировки вторсырья в тренде перехода к экономике замкнутого цикла. // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2021. №3. С. 75-85.
2. Артеменко А.С., Ситникова А.Д. Элементы разработки экологически безопасной городской системы переработки твердых бытовых отходов на примере города Краснодар. // Научно-практические исследования. 2020. №4-4 (27). С. 21-27.
3. Сортировка мусора в разных странах: Германии, Швеции, Японии, Кореи и других. Источник: <https://tcycle.net/musor/razdelnyj-sbor/sortirovka-othodov-v-raznyh-stranah>
4. Юлия Потапова Стекляшкин с улицы Свободы // Российская газета – Федеральный выпуск №101 (7859). Источник: <https://rg.ru/2019/05/13/kemerovskij-predprinimatel-otkryl-punkt-priema-steklotary.html>
5. Алена Ларина Камень, ножницы, бумага - сортирует детский сад // Российская газета – Федеральный выпуск №101 (7859). Источник: <https://rg.ru/2019/05/13/na-donu-detej-nachali-priuchat-k-razdelnomu-sboru-musora.html>

Синева Т.Н., Апостол В.С.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: tanya2020murom@yandex.ru*

Оценка развития малого бизнеса России в условиях пандемии COVID-19

Малое предпринимательство играет существенную роль в экономике любой страны, в том числе и Российской Федерации, обеспечивая решение многих социальных и экономических проблем (создание новых рабочих мест, внедрение инноваций, стимулирование экономического роста и т.д.).

Государство заинтересовано в развитии малого бизнеса, в связи с чем, постоянно разрабатывает мероприятия по его стимулированию.

Однако, несмотря на все предпринимаемые органами государственной власти на федеральном, региональном и местном уровне меры, российский предприниматель сталкивается со многими проблемами: проблемы в налоговом законодательстве, нехватка экономических ресурсов, недобросовестность со стороны крупного бизнеса, неграмотность самих предпринимателей [1, с. 204].

Для развития бизнеса нужен достаточно длительный период экономической стабильности, который был остановлен вспышкой коронавируса. Основной финансовый удар приняли на себя представители малого бизнеса, которые оказались не готовы к кризисной ситуации, вызванной пандемией COVID-19 из-за отсутствия достаточных финансовых и управленческих ресурсов.

В наибольшей степени пострадали такие сферы как: общественное питание, туризм, торговля и сфера обслуживания.

Пандемия продолжается и до сих пор. Ее значимым последствием стало сокращение общей численности субъектов малого предпринимательства. По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС России, количество малых предприятий (без учета микро и средних) существенно сократилось (рис. 1).

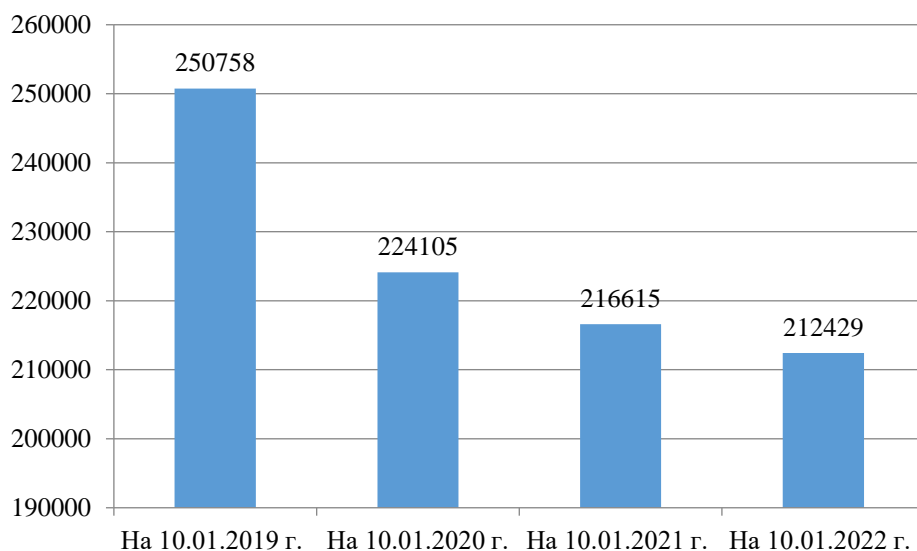


Рис. 1 – Количество малых предприятий России (без учета микро и среднего предпринимательства) [2]

Так, общая численность субъектов малого предпринимательства в январе 2020 года по сравнению с предыдущим периодом сократилось на 26653 ед. На аналогичный месяц 2021 года по сравнению с данными 2020 года еще на 7490 ед., а в 2022 году на 4186 ед.

Правительством Российской Федерации была разработана система мер поддержки, представленная в таблице 1.

Таблица 1 – Система мер поддержки малого бизнеса в условиях COVID-19

Группа	Наименование мероприятий
Финансовые	- отсрочка по налогам; - финансовая поддержка предприятий в виде субсидий; - отсрочка по уплате кредитов; - снижение страховых взносов; - беспроцентные займы на выплату заработной платы; - отсрочка по уплате арендных платежей.
Имущественные	- использование государственного имущества на льготных условиях (аренда помещений, земельных участков).
Информационно-консультационные	- создание единой цифровой экосистемы на базе платформы МСП; - консультации специалистов.
Образовательные	- разработка программ подготовки специалистов, повышение квалификации сотрудников.

Указанные выше меры не являются достаточными. Кроме того не все малые предприятия смогли получить поддержку в полной мере.

Таким образом, государству необходимо принимать дальнейшие шаги, направленные на поддержку малого бизнеса в стране.

Литература

1. Никонов И. А. Влияние пандемии коронавируса на малый и средний бизнес / И. А. Никонов, С. М. Корунов. — Текст : непосредственный // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий : материалы VI Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 27-28 апреля 2020 г.) : в двух томах. — Издательство Уральского университета : Екатеринбург , 2020. — Т. 1. — С. 204-208.

2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения 09.04.2022).

Сорокова А.И.

Научный руководитель: д.т.н., профессор Л.И. Шулятьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: alinawoodrow@mail.ru

Сущность капитальных вложений предприятий

Еще недавно капитальные вложения рассматривались с двух сторон: как экономическая категория и как процесс, связанный с движением денежных ресурсов. Если рассматривать их с экономической стороны, то капитальные вложения представляли собой систему денежных отношений, связанных с изменением стоимости, авансированной в долгосрочном порядке в основные фонды с момента выделения денежных средств до момента их возмещения.

В наше время термин «капитальные вложения» чаще всего определяются как большая часть капиталобращающих инвестиций. То есть, они по экономическому содержанию являются частью фонда накопления, которая направляется на создание и воспроизведение основных фондов.

По форме капитальные вложения являются денежными средствами, идущими на строительство, приобретение средств труда, входящих в основные фонды.

Капитальные вложения классифицируют по нескольким признакам, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация капитальных вложений [1]

Классификационные признаки инвестиционных капитальных вложений	Виды капитальных вложений
По экономическим элементам затрат	Новое строительство расширение действующих предприятий Реконструкция Техническое вооружение действующих предприятий
По назначению вложений	Оборонительные инвестиции Наступательные инвестиции Социальные инвестиции Обязательные инвестиции Представительские инвестиции
По характеру капитальных вложений	Производственные Непроизводственные
По элементам вложений	Материальные Нематериальные
По технологической структуре капитальных инвестиций	В осуществление строительно-монтажных работ На приобретение оборудования, инструмента, инвентаря Прочие капитальные работы и затраты
По направлениям использования капитальных вложений	Начальные инвестиции Вложения в экстенсивное развитие Вложения в интенсивное развитие Брутто-инвестиции
По источникам финансирования	Собственные капиталовложения Привлеченные капиталовложения
По степени централизации капиталовложения	Государственные и Децентрализованные
По происхождению инвестиций	Отечественные и Иностранные

Таким образом, получаем, что капитальные вложения — это реальные инвестиции (вклады в основной капитал, в материальные и нематериальные производственные активы) в основные фонды, состоящие из затрат на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение оборудования и затрат на культурно-бытовое и жилищное строительство.

Исходя из указанных признаков классификации капитальных вложений, они подразделяются на структуры:

- отраслевую (соотношение между объемами капитальных вложений в различные отрасли экономики);
- технологическую (соотношение затрат между активной и пассивной частями основных фондов предприятия, влияющее на эффективность их использования);
- воспроизводственную (соотношение затрат на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий в общем объеме);
- территориальная (распределение и соотношение капитальных вложений по территории отдельного региона и страны (мира) в целом).

Роль капитальных вложений проявляется в следующем [2]:

- с их помощью осуществляется регулирование пропорций и темпов развития основных фондов отдельных производств и отраслей хозяйства;
- являются главным фактором создания основных фондов, реконструкции и расширения действующих предприятий, технического перевооружения предприятий;
- благодаря им решаются проблемы социального характера (строительство жилья, учреждений образования, здравоохранения и культуры);
- осуществляется регулирование развития всех экономических районов страны;
- капитальные вложения покрывают расходы на проектные и проектно-исследовательские работы.

Таким образом, изначально основными подходами к рассмотрению понятия капитальных вложений были затратный и ресурсный. Они характеризовали капитальные вложения только с точки зрения на воспроизводство основных фондов или ресурсов, затрачиваемых на цели. Рыночный подход к рассмотрению понятия капитальных вложений состоит в изучении данного термина как единства ресурсов, вложений и отдачи вложенных средств, а также включение в состав объектов любых вложений, дающих эффект (доход), т.е. единство материальной и финансовой составляющей в одном понятии.

Литература

1. Чуев, И. Н. Экономика предприятий: Учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2018. – 416 с.
2. Управление собственными источниками финансирования капитальных вложений в организациях АПК / Дедова О. В., Дворецкая Ю. А., Мельгуй А. Э // АПК: Экономика, управление. – 2020. – №. 3. – С. 26-32.

Сумина А.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова**Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23**E-mail: suminaanastya@yandex.ru*

Статистический обзор состояния финансовых результатов деятельности торговых предприятий России

Современная экономическая ситуация определяет конкретные требования к системе управления компаниями. Нужно более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации для поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного повышения эффективности деятельности в соответствии с изменением рыночной конъюнктуры. Финансовый результат деятельности организации является одним из важнейших элементов оценки эффективности деятельности предприятия.

Финансовый результат – обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях его формирования. Показателями, выражающими финансовый результат деятельности предприятия, являются:

- показатели прибыли, характеризующие финансово-хозяйственный эффект деятельности предприятия (абсолютные показатели);
- показатели рентабельности, характеризующие эффективность использования применяемых в процессе производства ресурсов и текущих затрат (относительные показатели).

Прибыль – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, которую непосредственно получает предприятие.

Основной задачей каждой организации является организация производственно-финансовой деятельности, цель которой заключается в удовлетворении человеческих потребностей в продукции и получении максимальной прибыли. Процесс развития экономической системы отношений делает необходимым усиление, принадлежащей финансам роли в процессе функционирования предприятий. Следует рассматривать организационные финансы в качестве регулятора осуществляемой производственно-коммерческой деятельности, а также расширения свободы и самостоятельности компаний на рынках услуг и товаров. При этом, прибыль предприятия – это основа самофинансирования существующих типов осуществляемой производственно-коммерческой деятельности, а также социально-трудовых отношений работников.

Проведем статистический анализ состояния финансовых результатов торговых предприятий России в 2017-2020 гг. на основании данных статистического сборника «Торговля в России» Федеральной службы государственной статистики. В анализ возьмем предприятия по виду деятельности «Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами».

Таблица 1 – Динамика выручки и показателей прибыли торговых предприятий России в 2017-2020 гг., млрд. руб. [2]

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение 2020 г. к 2017 г.
Выручка	11184	12168	13690	15438	4254
Валовая прибыль	2743	2933	3396	3839	1096
Прибыль от продаж	244	269	391	537	293
Сальдированный финансовый результат	348	141	297	394	46

Таким образом, выручка торговых предприятий России в 2017-2020 гг. показывает планомерный рост – общий прирост показателя за 4 года составил 4254 млрд. руб. Валовая прибыль выросла за 2020 года на 1096 млрд. руб., прибыль от продаж на 293 млрд. руб. Сальдированный финансовый результат торговых предприятий в 2018 году значительно снизился (с 348 млрд. руб. до 141 млрд. руб.), но далее показатель начал расти и в 2020 году достиг уровня в 394 млрд. руб.

Таблица 2 – Динамика показателей рентабельности торговых предприятий России в 2017-2020 гг., % [1]

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение 2020 г. к 2017 г.
Рентабельность продаж	2,4	2,8	2,7	3,0	0,6
Норма чистой прибыли	1,2	1,5	1,5	1,6	0,4
Рентабельность активов	4,1	4,4	4,3	4,3	0,2
Рентабельность собственного капитала	48,4	41,9	36,2	32,6	-15,8

Рентабельность продаж торговых предприятий России в 2017-2020 гг. низкая, но показывает динамику роста на 0,6%. Норма чистой прибыли очень низкая, хотя на конец 2020 года показатель вырос на 0,4%. Рентабельность активов также имеет невысокий уровень, но выросла на 0,2%. Рентабельность собственного капитала высокая, но в 2020 году снизилась на 15,8%. Исходя из этого, можно сделать вывод, что основная деятельность торговых предприятий хоть и прибыльна, но эффективность ее низкая, а также предприятия неэффективно используют свои активы.

Литература

1. Официальный сайт Проекта сравнительного анализа финансового состояния российских организаций TestFirm.ru. - Режим доступа: www.testfirm.ru/ (дата обращения: 7.03.2022 г.)
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения 7.03.2022 г.)

Туркина Ю.А.

Научный руководитель к.э.н. Свистунов А.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
oid@mivlgu.ru*

Проблемы и возможности внедрения инноваций на предприятиях оборонно-промышленного комплекса

Современный мир полон угроз и неожиданностей. Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) оказывает прямое воздействие на военную, международную и пограничную безопасность. ОПК России - это комплекс отраслей и предприятий, функционирующих для удовлетворения военных потребностей государства [1]. Актуальность инновационного развития ОПК усиливается попытками Запада наращивать свое влияние в мире. Современное развитие предприятий ОПК требует технического перевооружения и создания научно-технического потенциала, обеспечивающего разработку и производство средств ведения войны нового типа. Инновационный потенциал характеризуется совокупностью материальных, финансовых, кадровых, информационных, организационных и технических ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности.

Поскольку ОПК является крупнейшей отраслью производства, именно данная сфера занимает одну из лидирующих позиций в области развития инновационных технологий. Так, среди предприятий ОПК более 30% занимается инновационно-активной деятельностью, хотя в промышленности Российской Федерации в целом эта цифра менее 10%. Можно выделить несколько видов инноваций в производственной сфере ОПК. В первую очередь, это продуктовые инновации – готовая продукция, образцы и модели готовых изделий. Активно развиваются также процессные инновации – создание новых технологий обработки и проектирования, автоматизированных процессов и производства. Небольшая доля инноваций приходится на организацию производства и экологические инновации, например, способы вторичной переработки сырья. Больше всего инноваций приходится на авиационную и судостроительную промышленность, а меньше всего – в промышленности боеприпасов и спецтехники [2].

На внедрение инноваций в области оборонной промышленности РФ негативно влияет ряд факторов: устаревание производственных мощностей на предприятиях, отсутствие достаточного количества средств для обновления предприятий; слабое финансирование научно-исследовательской деятельности в области оборонной промышленности; снижение притока молодых кадров на предприятия; экспортная направленность производства.

Однако, несмотря на трудности, на сегодняшний день существует ряд примеров, когда инновационные проекты активно применяются в ОПК. Например, «ИТО-Туламаш» - предприятие занимается изготовлением специализированных режущих инструментов для машиностроения в области оборонной промышленности. Также, существует ударный дрон «Альтаир» - он оснащен самой современной радиоэлектроникой и может вооружаться различными видами вооружений в зависимости от типа поставленной боевой задачи (собирается в цехах Казанского авиазавода имени Горбунова). Дизельные субмарины класса «Лада» – самые бесшумные подлодки в мире (были созданы на базе ОАО «ЦКБ МТ «Рубин»).

Важным, по мнению исследователей, является обеспечение финансирования инновационной области на предприятиях ОПК [3]. Фонд развития промышленности запустил программу «Конверсия», которая позволяет предприятиям ОПК получать льготные займы на производство высокотехнологичной продукции гражданского или двойного назначения[4].

Так, можно выделить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы ОПК. Сильные стороны: гарантированный государственный заказ, доступ к уникальным ресурсам, ответственность поставщика за уровень государственной безопасности, большая доля рынка. Слабые стороны: использование импортного оборудования, высокая себестоимость продукции,

устаревшие технологии и оборудование, дефицит научных кадров и специалистов рабочих профессий. Возможности: государственная поддержка (поддержка приоритетных проектов, защита рынка от недобросовестных конкурентов, поддержка отраслевых инноваций), появление новых технологий. Угрозы: введение санкций со стороны США и Евросоюза, увеличение цен на сырье, высокий курс доллара.

Следовательно, в ОПК необходимо развитие инноваций. На примере капсулей-воспламенителей можно рассмотреть, чем стандартная продукция отличается от инновационной. Как вариант развития обычного капсуля можно использовать электровоспламенитель. Различия стандартных воспламенителей и электровоспламенителей представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Различия стандартных воспламенителей и электровоспламенителей

Критерий	Капсульт-воспламенитель (стандартный)	Электровоспламенитель
Надежность	56%	99,99%
Безопасность технологических процессов производства	18%	72%
Размер	6,55 мм	5,67 мм
Давления от капсулей. Срабатывание капсуля в герметичной камере без пороха	T = +22 град., P = 4,88 МПа	T = +22 град., P = 5,24 +/- 0,24 МПа
Количество пороха	Срабатывает только с порохом	Может срабатывать без пороха
Экологичность	Значительные выбросы в атмосферу вредных веществ	Более экологичные операции
Конкурентоспособность	Много конкурентов на рынке	Имеется несколько производителей на рынке: АО «Авангард» (г. Санкт-Петербург), НПО «Краснознаменец» (г. Санкт-Петербург)
Стоимость	5,90 руб. за шт.	7 руб. за шт.

И, наконец, наиболее перспективным направлением является придание оружию неких интеллектуальных качеств. В перспективе возможно создание "умных" патронов. Он может быть использован только в конкретном оружии или только конкретным пользователем. Также боеприпас может быть "включен" или "выключен" в определенный момент или по истечении определенного периода времени. Команды патрону могут быть введены при непосредственном контакте или дистанционно и храниться в его памяти. Информация об оружии и времени его применения может быть записана в момент выстрела, что позволит в дальнейшем использовать ее при расследовании обстоятельств инцидента. Использование новых технологий позволит качественно изменить контроль над оборотом оружия, свести к минимуму возможность его хищения и несанкционированного применения [5]. Хотя, по сравнению с традиционным патроном, стоимость подобного боеприпаса будет выше, развитие микроэлектроники позволит достичь ее разумного уровня. Такие прогнозы могут показаться фантастикой, однако возможность их реализации закладывается именно сегодня.

Если рассматривать владимирскую область, то можно увидеть, что удельный вес затрат на всю инновационную деятельность во Владимирской области лишь к концу 2015 года достигал пика в 3,5 ед. Далее только 2, 7 единиц в 2019 году [6]. Поэтому такую идею можно предложить АО «Муромский приборостроительный завод» (АО "МПЗ"). Завод входит в состав ОПК и на данный момент имеет ряд проблем: сокращение работников на 20% (300 человек) в августе 2021 года в связи с проведением программы сокращения издержек, многочисленные

суды завода по системе безопасности из-за несчастных случаев, уличение Росприроднадзором в загрязнении воды и воздуха [7]. Благодаря инновациям появится то, над чем можно работать, а работников можно будет полностью загрузить и направить на переквалификацию. Также можно перейти на более безопасное и экологичное производство.

Таким образом, можно выделить несколько факторов успешного управления инновационными проектами на предприятиях ОПК: обеспечение технологической модернизации производства; кадровая подготовка, включая подготовку управленческих кадров; активное привлечение инвестиций в инновационную сферу ОПК; управление эффективностью использования бюджетных средств.

Литература

1. Анищенко Т.В., Никифорова Л.Е. Диверсификация оборонно-промышленного комплекса России на основе модели тройной спирали // Сибирская финансовая школа. - 2019. - №1 (132). - С. 17-24.
2. Лавринов Г. А., Косенко А. А., Хрусталёв Е. Ю. Инновационный потенциал российского оборонно-промышленного комплекса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2013. - №22 (2). - С. 2-14.
3. Кудряшов А.С. Формирование и удержание конкурентных преимуществ предприятий оборонно-промышленного комплекса в условиях сужающегося рынка, вызванным сокращением Государственного оборонного заказа // Российский экономический Интернет-журнал. - 2020. - №1. - С. 30.
4. Постановление Правительства РФ от 17.12.2014 №1388 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий федеральному государственному автономному учреждению "Российский фонд технологического развития" в целях внедрения наилучших доступных технологий и (или) импортозамещения».
5. Статья НПО "Краснознаменец" в электронном журнале «Оружие и боеприпасы». Режим доступа https://weaponland.ru/publ/na_puti_k_umnoму_patronu . С. 1.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> .
7. СМИ Владимирского региона. Режим доступа: <https://vladimir-smi.ru/> .

Филина А.И.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.В. Свистунов
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: dema198805@gmail.com*

Эффективность затрат на инновационную деятельность

При определении инновационной деятельности конкретизируется термин «инновации», под которым понимается новая идея в любой сфере жизни и деятельности человека, способствующая удовлетворению существующей потребности на рынке и приносящая экономический эффект.

Инновации характеризуются новизной по отношению к уже имеющейся производственной базе или техническим устройствам в организациях. Процесс реализации инновации в практических условиях называется инновационной деятельностью. Она определяется способом реализации новых технических приемов по модернизации производств, а также целевым предназначением в деятельности организаций.

По определению инновационная деятельность нацелена на:

- определение проблем организаций;
- реализацию инновационного процесса;
- организацию и поддержку инновационного механизма в компаниях [3].

Инновационный процесс подразумевает влияние на порядок работы предприятий и иные особенности их функционирования. Результаты инновационного процесса могут выражаться через показатели эффективности, среди которых выделяются:

- инновационный потенциал организации;
- скорость осуществления инновационного процесса.

Результатом эффективного инновационного процесса считается обновление технологий по принципу их замены в связи с негодностью.

Инновационный процесс в России регламентирован приказом Росстата от 30.12.2019 №825 (ред. от 17.01.2020, с изм. от 30.07.2020) «Об утверждении форм федерального статистического наблюдения для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере инноваций» [1].

В нем классифицируются затраты и определяется их состав. Сами же затраты на инновационную деятельность определяются, как фактические расходы, выраженные в денежной форме и направленные на осуществление одного или нескольких видов инновационной деятельности.

Так выделяются следующие виды затрат на инновационную деятельность:

- текущие расходы;
- капитальные вложения.

Текущие затраты на инновационную деятельность определяются материальными затратами, проявляющимся в процессе приобретения сырья, материалов, дополнительных приспособлений и креплений, инвентаря хозяйственного назначения и других дополнительных материалов и комплектующих.

В перечень текущих затрат включаются расходы, связанные с оплатой труда персоналу и работникам, занятым разработкой и нововведениями на базе нового оборудования или техники, внедрением нововведений, следует учитывать расходы на оплату труда персонала как непосредственно занятого тем или иным видом инновационной деятельности, так и осуществляющего разработку или принятие решений о нововведении в производственном или другом бизнес-процессе.

Капитальные вложения определяются, как долгосрочные инвестиции в инновации, и представляются ежегодными расходами на создание, увеличение размеров, а также приобретение внеоборотных активов длительного пользования, не предназначенных для

продажи. К числу таких затрат относят затраты на приобретение машин, оборудования и иных прочих основных средств, способствующих повышению качества инновационной деятельности [4].

В разрезе приказа Росстата выделяется другая классификация затрат, основанная на первоначальном их определении [2]. Такая группировка затрат происходит на основании секторов деятельности:

- государственного;
- предпринимательского;
- сектора высшего образования;
- частного бесприбыльного сектора. Данная классификация подразумевает существование отличий в процессе финансирования инновационной деятельности и повышения уровня удовлетворенности от полученных результатов.

Таким образом, указанные затраты на инновационную деятельность не связываются ни с этапом развития новшества, ни со стадией проекта, под который разрабатывается новое техническое устройство. Инновационные процессы – долгие процессы, а значит и затратные, но приводящие к положительному результату в виде повышенной работоспособности организации, уменьшенным материальным затратам и иным показателям эффективности производства.

Обеспечение инновационного процесса в рамках существующих на российских предприятиях условиях возможно в ходе достоверной оценки результатов и фактов отнесения затрат на соответствующие счета.

С точки зрения финансового подхода в оценке эффективности стоит вопрос о правильном отнесении таких затрат на счета учета:

- на стадии научных исследований;
- на стадии ввода в эксплуатацию;
- на этапе осуществления научно-исследовательской работы;
- при дальнейшем списании затрат с результатов деятельности нового оборудования [5].

Получается, что с теоретической точки зрения эффективность оценки затрат связывается с несколькими факторами, а именно с:

- правилами учета и отражения в хозяйственных операциях;
- принципами решения проблем по оценке эксплуатации новой технологии.

Сама же эффективность затрат на инновационную деятельность проявляется в следующем:

- снижение себестоимости продукции;
- в процессе роста фондовооруженности труда;
- в процессе роста производительности труда;
- увеличение объема реализации продукции или объема продаж;
- повышение рентабельности продаж и других производственных и финансовых показателей.

Оценка эффективности инновационных технологий реализуется через комплекс формул, среди которых выделяются показатели инновационного потенциала, инновационной активности, управления инновационной деятельностью, эффективности инновационных проектов [6]. Совокупность данных показателей представляет одну из методик оценки эффективности инновационной деятельности при выделении затрат в инновационных программах.

В качестве показателя об инновационном потенциале рассматриваются данные о наличии в инвестиционной программе затрат на финансирование создания инноваций. Для определения их размера должна быть установлена сумма инвестиций компании в инновации за период времени.

С целью уточнения того, какова же инновационная активность в организациях, следует рассчитывать долю затрат на инновации в объеме продаж по формуле 1:

$$Дзи = \frac{ЗИ}{ВР}, \quad (1)$$

где ЗИ – затраты на инновации за период;

ВР – выручка от продаж за период.

С управленческой точки зрения оценка эффективности затрат на инновационную деятельность определяется коэффициентом результативности инновационной активности, как соотношением количества реализованных инноваций за период к количеству выдвинутых инновационных идей за аналогичный период.

Для оценки эффективности инновационных проектов осуществляется расчет коэффициента рентабельности инноваций (формула 2).

$$ROI = \frac{\Phi_{\text{Ри}}}{Z_{\text{и}}} \quad (2)$$

где $\Phi_{\text{Ри}}$ – финансовый результат от инноваций, выражаемый в виде дополнительного дохода, снижении расходов, прибыли от продаж инновации на новом сегменте рынка;

$Z_{\text{и}}$ – затраты на инновации.

Вполне ясно, что оценка эффективности затрат на инновационные проекты раскрывает всю особенность финансирования таких новых проектов в организациях, а также занимает особое место в системе развития предприятий.

Литература

1. Российская Федерация. Приказ Росстата: от 30.12.2019 No 825 (ред. от 17.01.2020, с изм. от 30.07.2020) «Об утверждении форм федерального статистического наблюдения для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере инноваций» . – Справочно-консультационная база «Консультант. Плюс».
2. Артяков В.В. Управление инновациями / В.В. Артяков, А.А. Чурсин. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 206 с.
3. Йоненко А.И. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А.И. Йоненко // Формы экономического развития. – 2015. – С. 126-131.
4. Каргина Т.С. Учет затрат на инновационную деятельность / Т.С. Каргина, В.В. Паршуткина // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – No 10-2. – С. 10-15.
5. Мершиев Р.В. Проблемы оценки эффективности инноваций / Р.В. Мершиев // ГИАБ. – 2010. – No 1. – С. 114-120.
6. Молчанова С.М. Развитие инновационной деятельности в РФ / С.М. Молчанова // Инновационная наука. – 2019. – No 5/2019. – С. 98-101.

Филькова Е.С., Комарова Г.С.

*Научный руководитель: ст. преподаватель И.В. Магера
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: filkova.elisaveta@yandex.ru
kom4rova32@yandex.ru*

Экологизация экономики: проблемы и источники финансирования

На смену концепции «устойчивого развития экономики» уверенно пришла концепция «зеленой экономики» — экономики, ставящей приоритетами улучшение здоровья и социальной справедливости населения, снижение опасных воздействий на окружающую среду и экологического дефицита.

В условиях стремительного научно-технического развития мировой экономики в последние десятилетия значительно возросла антропогенная нагрузка на окружающую среду, вследствие чего происходит истощение природных ресурсов, деградация экосистем. На данный момент в мире существует множество глобальных экологических проблем, одна из которых - проблема глобальных климатических изменений. Так, в начале октября 2021 года организация Carbon Brief опубликовала результаты анализа общего объема выбросов углекислого газа странами с 1850 года. Исследование показало, что крупнейшим загрязнителем на планете Земля является США, которые выбросили в атмосферу 509 Гт CO₂ - это 20,3% общемирового объема загрязнения. Китай занимает второе место – 284 (11,4%), за ним следуют Россия – 172 (6,9%), Бразилия – 113 (4,5%) и Индонезия 103 (4,1%). [1] Одним из наиболее действенных путей решения этой проблемы является переориентация всех стран на рациональное использование энергоресурсов, а также сокращение выбросов в атмосферу парниковых газов.

Понятие «зеленая» экономика неразрывно связано с понятиями «зеленое» финансирование и «зеленые» облигации. «Зеленое» финансирование относится к финансовым операциям, которые поддерживают переход к экономике с низким уровнем выбросов углерода в окружающую среду и борьбу с изменением климата. Это ещё формирующийся, но быстро растущий сегмент финансового рынка. Источниками зеленого финансирования могут быть банковские ресурсы, ресурсы других финансовых институтов, нефинансовых коммерческих учреждений, частных лиц, государства и некоммерческих организаций.

Существуют основные проблемы, сдерживающие развитие «зеленого» финансирования на мировом и национальном уровнях, которые включают следующее:

- отсутствие единообразного понимания категории «зеленых» финансов;
- низкий уровень осведомленности о «зеленом» финансировании;
- трудности с оценкой положительного внешнего эффекта;
- недостаточная информация о выгодах «зеленого» инвестирования;
- трудности с оценкой кредитных и рыночных рисков в «зеленом» финансировании;
- изменение государственных режимов регулирования инвестиций [2].

Одним из инструментов привлечения инвестиций в проекты являются «зеленые» облигации (green bonds), предназначенные для финансирования инвестиционных проектов, направленных на решение климатических и экологических проблем. Их особенность заключается в том, что привлеченные средства эмитент обязан направить на финансирование проектов, задача которых – улучшать экологию и сохранять окружающую среду. Так, на проекты в сфере возобновляемой энергетики, устойчивого строительства и низкоуглеродного транспорта в 2021 году было выделено больше 80% мирового объема «зеленых» облигаций.

По оценке международной организации Climate Bonds Initiative совокупный объем эмиссии «зеленых» облигаций с 2007 по 2020 годы достиг \$1,1 трлн, хотя еще в 2012-м эта сумма не превышала \$3,1 млрд. [4]

В 2021 году ежегодный выпуск «зеленых» облигаций впервые превысил отметку в \$0,5 трлн. и составил \$522,7 млрд., что на 75% больше, чем в 2020 году. США сохранили свои

лидирующие позиции в качестве источника «зеленых» облигаций, объемы которых увеличились на 63% до \$81,9 млрд. Совокупная сумма США составляет \$304 млрд., что более чем на 50% больше, чем у Китая, который является второй по величине страной (\$199 млрд.)

На третьем месте расположилась Франция (\$167,3 млрд.), пятерку самых активных замыкают Германия (\$157,1 млрд.) и Нидерланды (\$78,8 млрд.) Европа была самым активным регионом эмиссии, в то время как Азиатско-Тихоокеанский регион продемонстрировал самый сильный годовой рост - 129% [3]. Выпуская «зеленые» бонды, организации получают ряд значительных привилегий: улучшение имиджа, приток новых инвесторов и привлечение ресурсов для экологических проектов на выгодных условиях.

В нашей стране тренд на ответственное инвестирование только зарождается, однако первые шаги уже сделаны. Дебютный выпуск официальных «зеленых» бондов состоялся в 2018 году — компания «Ресурсосбережение ХМАО» разместила на Московской бирже выпуск облигаций объемом – 1,1 млрд.

Первой российской компанией, разместившей «зеленые» облигации на внешнем рынке, стала РЖД. Выпуск был сделан в мае 2019 года — объем составил €500 млн. Предполагается, что «зеленые» деньги пойдут на финансирование кредитов, привлеченных на покупку электровозов и пассажирских поездов «Ласточка» [4].

Подводя итоги, можно сказать, что зарождающийся в России рынок «зеленых» финансов имеет большой потенциал роста с учетом накопившихся экологических проблем и задач по их решению. Как показывает опыт других стран, успешность развития этого рынка будет в первую очередь зависеть от четкой стратегии и эффективной скоординированной государственной политики по привлечению частных капиталов в сектор «зеленых» финансов, в том числе касательно вопросов регулирования и стимулирования, которые в России пока что находятся в зачаточной стадии.

Литература

1. Анализ: Какие страны исторически ответственны за изменение климата? [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.carbonbrief.org/analysis-which-countries-are-historically-responsible-for-climate-change>
2. Фёдорова Е.П. Роль государства в решении проблем развития «зеленого» финансирования // Научно-исследовательский институт. Финансовый журнал. 2020. №4 (12). С. 37-51
3. ClimateBondsInitiative: Рыночные данные [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.climatebonds.net/market/data/>
4. Что такое «зеленые» облигации? [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/green/60ddcae59a79476590c44ef6>