

АНКЕТА/ЗАЯВКА УЧАСТНИКА

Фамилия, имя, отчество (полностью)	Шугарев Игорь Геннадьевич
Место работы, учебы	Самарский государственный экономический университет
Ученая степень, звание, должность, курс	Студент 1 курса
E-mail	shugarev@trans-sistema.ru
Научный руководитель	Касатов Алексей Дмитриевич, доктор экономических наук, профессор.
Название статьи	ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ В УСЛОВИЯХ ПАДАЮЩЕГО РЫНКА
Направление/Секция	Секция «Проблемы социально-экономического развития в эпоху глобальных вызовов» (руководитель Федоренко Р.В.)

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ В УСЛОВИЯХ ПАДАЮЩЕГО РЫНКА

© 2021 Шугарев Игорь Геннадьевич*

студент

E-mail: shugarev@trans-sistema.ru

Ключевые слова: финансирование инвестиционная деятельность, оборотный капитал, мультипликатор автономных расходов, отсрочка платежа, инвестиционная программа.

* Научный руководитель: Касатов Алексей Дмитриевич, доктор экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет

В условиях жёсткого сокращения рынков сбыта, в условиях вынужденного простоя производства из-за пандемии, остро встаёт вопрос: «Где взять финансирование возобновление работы предприятия и дальнейшего стабильного роста?»

Когда не знаешь, что делать, надо смотреть закон. Это правило действует и как на юридическом поле, так и в экономическом смысле.

Давайте взглянем, что нам говорит экономическая теория.

При изменении спроса одного из участников общественного хозяйства своё поведение на рынке благ изменяют и другие участник вследствие взаимозависимости их экономической деятельности. Как в результате этого изменится совокупный спрос, позволяет определить мультипликатор автономных расходов. Действия такого мультипликатора можно описать простым примером: при увеличении расходов в одной из отрасли, увеличиваются доходы у предприятий и работников этой отрасли. Последние в соответствии со сложившейся склонностью к потреблению располагаемого дохода израсходуют часть прибавки на, например, покупку бытовой техники. Получив дополнительный доход, производители бытовой техники потратят часть на продукцию фермеров, доход которых также возрастёт и т. д. Общее приращение совокупного спроса определяется по формуле:

$$\Delta y = a(1 + 0.6^1 + 0.6^2 + 0.6^3 + \dots + 0.6^{\infty}), \text{ где}$$

а – дополнительные расходы макроэкономических субъектов
Формула №1. Величина мультипликатора при приращении
совокупного спроса на рынке.

Получается, что каждый потраченный рубль прирастает с
мультипликативным эффектом. В итоге рост экономики
показывает значительный процент.

Такой буфер в Российской экономике есть – это оборотный
капитал компаний.

Чтобы понять в чём проблема, давайте обратимся к
юридической стороне работы коммерческий предприятий в
России. Отсрочка платежа по Договору, устанавливается
сторонами по договоренности. Согласно в п. 1 ст. 516 ГК РФ
говорится, что порядок оплаты, которому стороны должны
следовать, устанавливается в тексте заключенного договора. В
соответствии со ст. 421,422 ГК РФ стороны договора (граждане
и юридические лица) свободны в заключении договора т.е.
могут по обоюдному согласию заключать Договора с любой
отсрочкой платежа и на любой срок, за исключением случаев,
когда такая отсрочка прямо оговорена в Законе (например, на
продовольственные товары установлены следующие сроки
отсрочки платежа: 1.) 8 дней - для продукции, срок годности
которой 8 дней; 2). 25 дней - для продукции срок годности
которой от 10 до 30 дней; 3). 40 календарных дней - для товаров
сроком годности свыше 30 дней;) - Закон о "Торговле".

Если срок оплаты в договоре не предусмотрен, то в этом случае согласно п.1 ст. 488, п.2 ст. 314ГК РФ, по общему правилу, срок оплаты 7 дней.

Из анализа действующего законодательства, можем сделать вывод, что ничего не ограничивает срок отсрочки платежа. Совсем ничего. Сейчас наши предприятия работают в условия отсрочки 60 банковских дней (3 календарных месяца), 180 банковских дней (9 календарных месяцев).

Второй вывод, пытаемся понять какой же процент ВВП затрагивает регулирование сроков оплаты в Законе о Торговле.

Из Таблицы №1 видно, что 85,6% ВВП никак не регулируется по сроку отсрочки при оплате между контрагентами. На данный момент нет никакого правила и гарантии что оплата от Контрагента точно поступит Поставщику. На наш взгляд государство должно системно решить этот вопрос.

Таблица №1. Доля ВВП нерегулируемая законом о Торговле в части отсрочки платежа⁵

ВВП за 2018г., млрд. руб	Оборот розничной торговли продовольственными товарами, млрд. руб	Процент строго регулируемой отсрочки в экономики РФ, %
104629	15055	14,4

Давайте на примере рассмотрим какой эффект получится для Компании при снижении срока оплаты от Контрагентов. Предположим, есть компания с ежемесячной выручкой в 30млн. руб. Средний срок оплаты от клиентов 45 банковских дней (2 месяца). В существующих условиях – схлопывания рынков сбыта, возрастающая социальная нагрузка (из-за невозможности сокращения людей) норма рентабельности по чистой прибыли не больше 5%. Получается, что оборотный капитал Компания может заработать только за 40 месяцев. Рассмотрим какие есть у Компании источники для финансирования инвестиционной программы:

1. Собственные средства, прибыль Компании
2. Привлечённые средства, кредит, лизинг
3. Финансовые инструменты для снижения срока отсрочки платежа от Контрагентов, факторинг.

Как мы видим, использовать собственные средства Компании наименее выгодно в существующей системе координат. При сохранении уровня рентабельности в 5%, каждый вложенный в инвестиции рубль будет возвращаться компании за 3,3 года. Также, собственные средства - ограниченный инструмент в силу своей природы возникновения. Очень длинные сроки накопления.

Казалось бы, второй инструмент финансирования самый очевидный и простой для реализации роста Компании. Но здесь

есть подводные камни. Во-первых, резкий рост инвестиционных затрат и выручки организации приведёт к аналогичному росту оборотного капитала. Кампания, привлекая займы и кредиты и вкладывая его в рост компании, должна обеспечить наличие оборотного капитала уже из собственных средств. Мы помним, что каждый рубль, вложенный в оборотный капитал, вернёт себя через 40 месяцев. Поэтому вариант использования заёмных средств, именно в существующей ситуации пандемии и общей нестабильности выглядит не рабочим вариантом.

Третий вариант для Компании - профинансировать свою текущую инвестиционную программу за счёт нивелирования сроков выплат от Клиентов с помощью факторинга. Факторинг отличный финансовый инструмент для малых и средних предприятий, испытывающих нагрузку на оборотный капитал. Но по сложившейся практике банки не со всеми Клиентами хотят подписывать Договора факторинга, даже регрессовые, ссылаясь на надёжность Клиента. Либо другая причина отказа от самого Клиента подписать Договор факторинга. Основание: текущие наложенные на страну санкции. Есть примеры отказа Клиента подписать Договора факторинга для ухудшения положения Российских компаний на рынке. Считаем, это крайне возмутительным прецедентом, который государству надо исправить.

Как видим, стандартные варианты финансирования инвестиционной деятельности для Компании в существующих условиях санкций и пандемии не работают. Надо искать и предлагать другие не стандартные решения. И они есть. Это ограничить законодательно срок выплат по Договорам поставок или оказания услуг. Максимум до 20 банковских дней (один календарный месяц). И в будущем пользоваться этим инструментом для реанимации экономики в целом или для стабилизации роста отдельных отраслей.

Давайте посмотрим на цифрах что нам даст сокращение дней оплаты по Договора для экономики России. Мы знаем, что 14,4% ВВП уже регулируется законом. Предположим, что ещё в половине случаев срок оплаты до 20 банковских дней. Также предположим, что цепочка из взаимозависимых участников экономической деятельности – 4. Тогда согласно формуле №1 получается рост спроса в целом на рынке России составит 5804 млрд. руб. Это 5,5% роста экономики.

Решение снизить законодательно срок отсрочки по Договорам отрицательно скажется на банковской деятельности. Ведь это, как раз, сектор финансовых услуг, прибыль которого складывается из процентного дохода. Но, отметим, что банки в первой десятке показывают стабильный рост Чистой прибыли даже при сравнении Апрель 2019 г. к апрелю 2020 г. Сумма роста более 64млрд. руб.⁶

Мы нашли очень простой и понятный способ привлечь финансирование на инвестиционные проекты предприятий. Тем самым увеличив рост экономики в целом по России не менее чем на 5%. Это законодательное ограничение верхней границы отсрочки оплаты по всем Договорам.

1. Абрамов Р.А. Доктрина промышленной политики на современном этапе // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2019. № 8. С. 12-707.
2. Андрейчиков, А. В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях : системный анализ и принятие решений / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Вуз. учебник : ИНФРА-М, 2013. – 394 с.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 3- изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2018. – С. 155.
4. Степанов А.А., Савина М.В. Проектное управление инновационной деятельностью как инструмент управленческого консалтинга // Социальная политика и социология. 2019. Том 18, № 3 (132). – С. 74-83.
5. http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/)
6. [https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=30&search\[type\]=name&sort_param=rating&sort_order=ASC®ION_ID=0&](https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=30&search[type]=name&sort_param=rating&sort_order=ASC®ION_ID=0&)

date1=2020-04-01&date2=2019-04-01&IS_SHOW_GROUP
=0&IS_SHOW_LIABILITIES=0)

FINANCING OF INVESTMENT PROGRAMS IN THE CONDITIONS OF A DECLINING MARKET

© 2021 Shugarev Igor Gennadevich

Student

Scientific adviser: Kasatov Alexey Dmitrievich, Doctor of

Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: aspirant-sseu@yandex.ru

Keywords: financing investment activities, working capital, autonomous cost multiplier, deferred payment, investment program.

In the context of a sharp reduction in sales markets, in the conditions of forced production downtime due to the pandemic, the question arises: "Where can I get funding to resume the operation of the enterprise and further stable growth?"

When you don't know what to do, you have to look at the law. This rule applies both in the legal field and in the economic field.

Let's see what economic theory tells us.

Bibliography:

1. Abramov R. A. *The doctrine of industrial policy at the present stage // international journal of applied and fundamental research*. 2019. No. 8. pp. 12-707.
2. Andreychikov, A. V. *Strategic management in innovative organizations: system analysis and decision making / A. V. Andreychikov, O. N. Andreychikova*. - M.: University. textbook: INFRA-M, 2013. - 394 p.
3. Raizberg BA, Lozovsky L.Sh., Starodubtseva E.B. *Modern economic dictionary*. - 3rd ed., Rev. and add. - M.: INFRA-M, 2018. - p. 155.
4. Stepanov A. A., Savina M. V. *Project management of innovative activity as a tool of management consulting // Social policy and sociology*. 2019. Volume 18, No. 3 (132). - Pp. 74-83.
5. http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/).
6. [https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=30&search\[type\]=name&sort_param=rating&sort_order=ASC®ION_ID=0&date1=2020-04-01&date2=2019-04-01&IS_SHOW_GROUP=0&IS_SHOW_LIABILITIES=0](https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=30&search[type]=name&sort_param=rating&sort_order=ASC®ION_ID=0&date1=2020-04-01&date2=2019-04-01&IS_SHOW_GROUP=0&IS_SHOW_LIABILITIES=0)).